HERRAMIENTA - DETERMINANDO LOS INTERESES DE AMBAS PARTES

Esta herramienta te ayudará a encontrar qué es importante para ti y qué es importante para tu oponente. Al llenar el cuestionario puedes examinar las mejores alternativas para encontrar una solución para tu conflicto.

MIS INTERESES:

¿Cuáles son mis intereses?

¿En qué estoy realmente interesado en este conflicto?

¿Qué quiero?

¿Qué necesito?

¿Cuáles son mis preocupaciones, esperanzas, miedos?

POSIBLES RESULTADOS

¿A qué clases de acuerdos podemos llegar?

LEGITIMIDAD

¿Qué tercera persona, fuera del conflicto, puede convencer a una o ambas partes que el acuerdo propuesto es uno justo?

¿Qué estándar objetivo puede convencernos de que el acuerdo es justo? (una ley, una opinión experta, el valor de mercado de la transacción)

¿Hay algún precedente que nos convencerá de que el acuerdo es justo?

SUS INTERESES:

¿Cuáles son los intereses de mi oposición?

Si estuviera en sus zapatos, ¿qué realmente me interesaría en este conflicto?

¿Qué quieren ellos?

¿Qué necesitan ellos?

¿Cuáles son sus preocupaciones, esperanzas, miedos?

EXPLORANDO ALTERNATIVAS:

¿Cuál es mi mejor alternativa a las negociaciones?

Pros:

Contras:

Maneras para hacer mi alternativa aún mejor:

¿Cuál es su mejor alternativa a las negociones?

Pros:

Contras:

Maneras de hacer su alternativa menos atractiva:

Webgrafia

https://ctb.ku.edu/es/tabla-de-contenidos/implementar/proveer-informacion-y-destacar-habilidades/resolucion-de-conflicto/herramientas