

## Hoja de trabajo: Evaluar los intereses de la negociación.

---

### **Análisis de los Intereses propios:**

¿Qué quiero conseguir de esta negociación?

¿Por qué lo quiero? ¿Qué intereses, motivaciones, preocupaciones, se verían satisfechos?

¿Qué temas o condiciones me preocupan más? Y ¿por qué me preocupan?

¿Qué tema o intereses me preocupan menos? Y ¿Por qué me preocupan menos?

¿Hay intereses en la negociación que afecten a otras partes que yo represento?

### **Análisis de los intereses de la otra parte**

¿Qué sabes a cerca de tu homólogo?

¿Ha imaginado cuáles serían los intereses, preferencias y necesidades de la otra parte si estuviera en su lugar?

¿Ha conversado, de forma formal o informal, con personas que conocen a la otra parte?

¿A qué presiones se enfrenta la otra parte?

¿Cuán importante es esta negociación para tu homólogo en este momento?

¿Cuáles crees que pueden ser sus motivaciones, deseos, miedos, o preocupaciones respecto a los asuntos a negociar?

¿Te has planteado de qué forma se podrían ver satisfechas las expectativas de la otra parte en esta negociación en concreto?