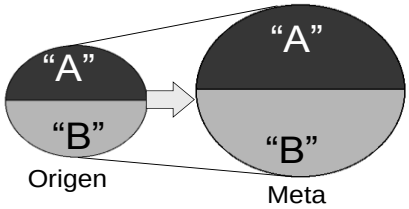
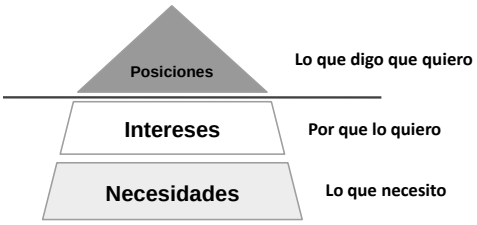
Posibles resultados
Negociación Competitiva

Reparte valor existente

Posibilidad de crear valor
Negociación Colaborativa



Crea valor



Pirámide de Maslow

Necesidades de autorrealización
Dar lo que uno es capaz- autocumplimiento

Necesidades de autoestima
Autovalía, éxito, prestigio

Necesidades de aceptación social
Afecto, amor, pertenencia y amistad

Necesidades de seguridad
Seguridad, protección contra el daño

Necesidades fisiológicas
Alimento, vivienda, agua, aire

Tipos de intereses	**Acción a realizar**
INTERESES COMUNES	**POTENCIACIÓN**
INTERESES OPUESTOS	**TRANSACCIÓN**
INTERESES DIFERENTES (¿COMPLEMENTARIOS ?)	**COMPATIBILIZACIÓN SATISFACCIÓN**

TIPOS DE INTERESES - En relación a su valoración

Intereses esenciales:
el motivo por el cual se negocia

Intereses importantes:
que de conseguirse, además de los esenciales, satisfarian al negociador

Intereses accesorios:
que determinados los anteriores pasan a segundo plano

Intereses irrelevantes:
que hecha la composición anterior deján de tener relevancia alguna

Concepto relacionado: **Divisas**
Pag. 68 de Altschul "Dinámica...." y pag.180 de " Construir tratos...."