

# Negociaciones en La Casa de Papel



## Acerca de la serie

- Lanzamiento 02/05/17
- Medio de difusión: Antena 3 – Netflix
- Netflix 2020: Fenómeno internacional
- 2 temporadas ( 4 partes)



- 8 atracadores asaltan la Fabrica Nacional de Moneda y Timbre en España.
- 67 rehenes.
- Plan bajo el mando de 'El profesor'.
- Se reclutan a ocho personas consideradas que "no tienen nada que perder" para la toma.
- Los llama por nombres de ciudades.



## Metodología

- Este estudio se basa en las dos primeras partes de la Casa de Papel.
- Se emplearon escenas clave para el análisis de elementos de negociación observados durante en la serie.



## Elementos de negociación



### Preparación

#### 1. Preparación de mas de 5 años



#### 2. Estudio de cada rehén



#### 3. Preparación para un NO acuerdo

- El fin era ganar tiempo



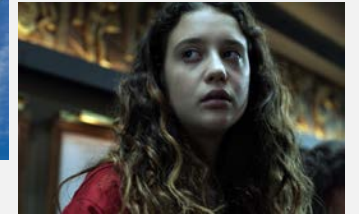
-Nos ha jodido la posibilidad de ganar tiempo, eso ha hecho.



### Máxima presión

#### 1. Aprovechar las negociaciones a múltiples niveles para ejercer presión

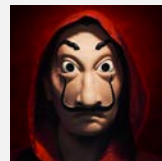
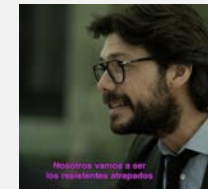
- Gobierno nacional e Inglés



#### 2. Rehenes como mecanismo de negociación y protección.



#### 3. Filtración de audios y comunicados: conseguir apoyo de la prensa y ciudadanos



¿Qué hubiese hecho usted para cambiar la forma en la que terminó la primera temporada de la serie?