

TALLER DE NEGOCIACIÓN



Mecanismos de negociación

Los mecanismos más conocidos son la negociación, la mediación y la conciliación, que brevemente abordaré. Es una forma de resolver un conflicto por la que las partes intentan llegar a una decisión conjunta en asuntos de interés mutuo y situaciones conflictivas.





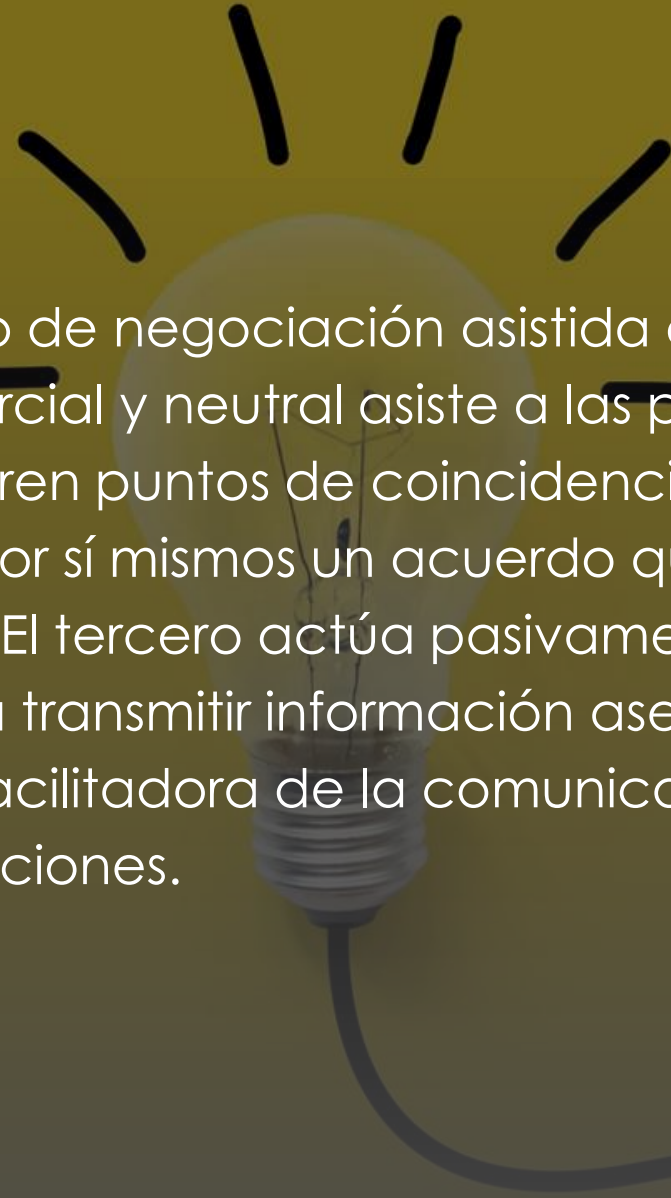
La negociación de conflictos es el proceso de resolver una disputa de forma permanente, atendiendo las necesidades de cada parte y atendiendo adecuadamente sus intereses para que estén satisfechos con el resultado.

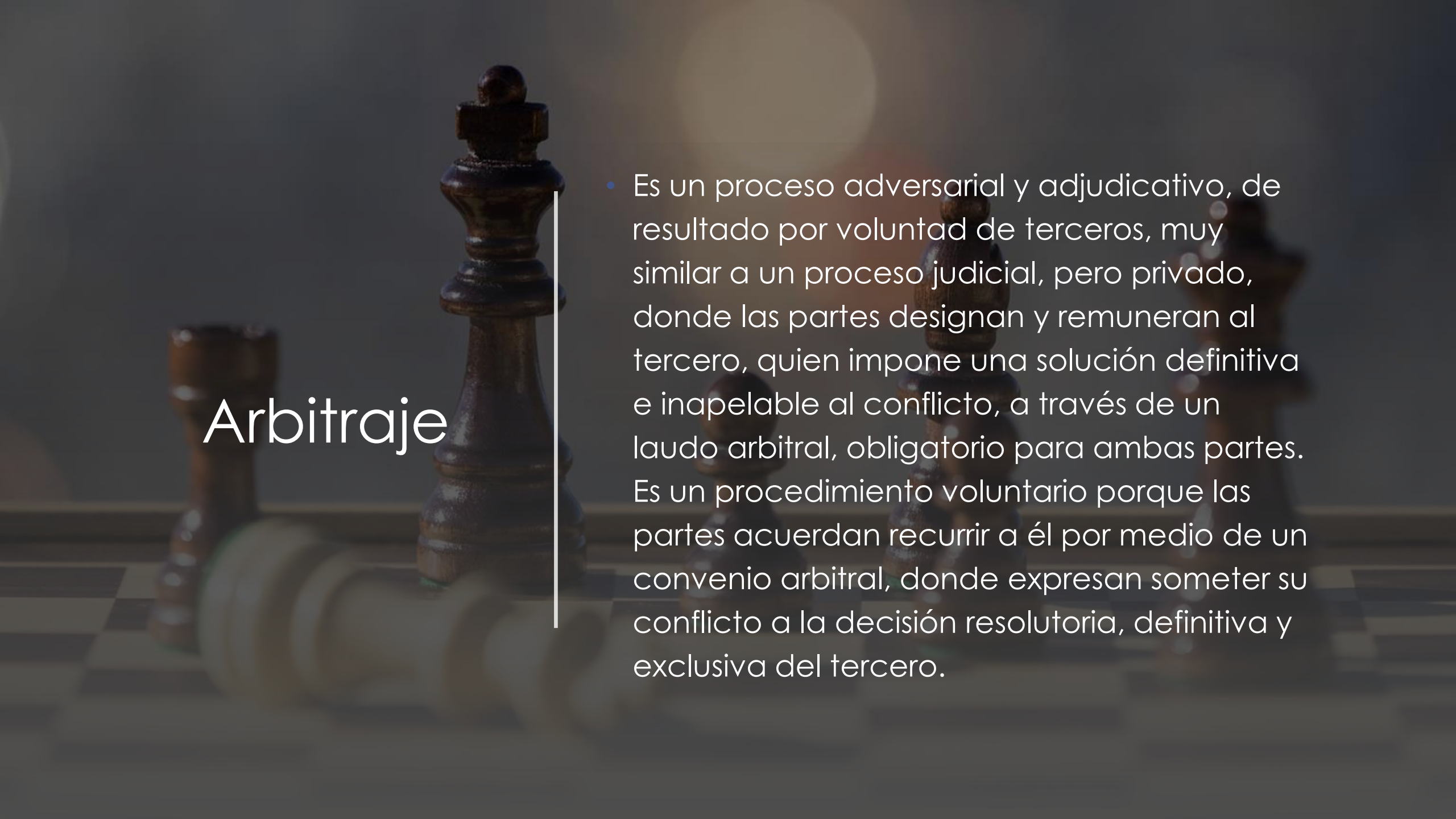
Sistema de resolución de conflicto mediante el cual dos o más partes con intereses contrapuestos se comunican para llegar a un acuerdo.



Mediación

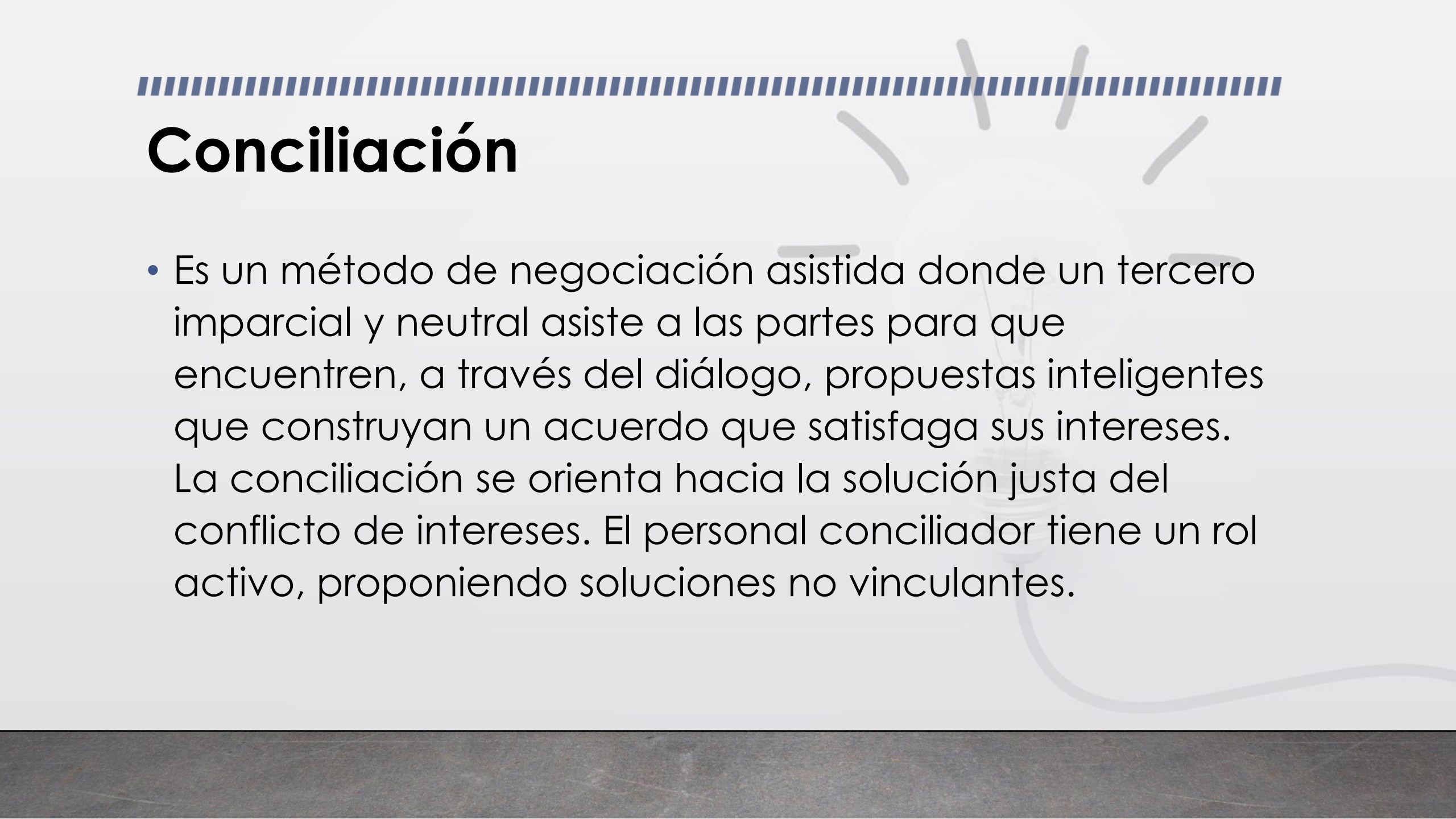
- Es un método de negociación asistida donde un tercero imparcial y neutral asiste a las partes para que encuentren puntos de coincidencia y construyan por sí mismos un acuerdo que satisfaga sus intereses. El tercero actúa pasivamente limitándose a transmitir información asertivamente. La persona facilitadora de la comunicación no propone soluciones.





Arbitraje

- Es un proceso adversarial y adjudicativo, de resultado por voluntad de terceros, muy similar a un proceso judicial, pero privado, donde las partes designan y remuneran al tercero, quien impone una solución definitiva e inapelable al conflicto, a través de un laudo arbitral, obligatorio para ambas partes. Es un procedimiento voluntario porque las partes acuerdan recurrir a él por medio de un convenio arbitral, donde expresan someter su conflicto a la decisión resolutoria, definitiva y exclusiva del tercero.



Conciliación

- Es un método de negociación asistida donde un tercero imparcial y neutral asiste a las partes para que encuentren, a través del diálogo, propuestas inteligentes que construyan un acuerdo que satisfaga sus intereses. La conciliación se orienta hacia la solución justa del conflicto de intereses. El personal conciliador tiene un rol activo, proponiendo soluciones no vinculantes.

Actitud positiva.

Un gran comunicólogo

Convencedor

Observador

Autoconfianza

Creativo

**Características de
un buen
negociador.**

La conciliación y sus etapas

Participación.

- Es el periodo previo a la negociación: buscar, recolectar, catalogar, informar y definir una posición (que quiero) cómo lo quiero hacer, tipo de estrategia.

Desarrollo

- Abarca desde el inicio hasta que finalice las deliberaciones poder ser con acuerdo o sin acuerdo. Las partes intercambian información, identifican las diferencias y buscar posturas que más les acerquen a dar por terminado el conflicto.

Implementación.

- Es el cierre de la negociación, ambas partes comprendan los puntos tratados y los interpreten de la misma. En esta etapa es importante documentar por escrito todos los aspectos del acuerdo, el documento debe precisar todos los detalles.

Es una persona natural que ayuda a las partes en conflicto a encontrar la solución adecuada.

- Debe ser un experto en resolver disputas. Tiene la misión de: propiciar, escuchar, guiar las partes del conflicto.
- Es un facilitador o facilitadora. Para solucionar el conflicto.

Para hallar una solución a sus diferencias.

- No tiene poder para imponer una solución.
- Es una figura que se reconoce como conciliador/a. Este proceso no se está entendiendo la conciliación cómo una autoridad de poder y control.

¿Quién debe ser el conciliador o conciliadora?

Ventajas de la conciliación



Satisfacción



Mejoramiento de las relaciones entre las partes.



Efectividad
No hay ganadores, ni perdedores.



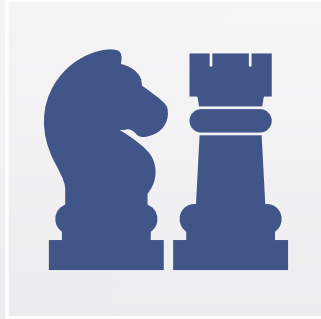
Tranquilidad, ahorro de dinero y tiempo.



Control de procesos y resultados

Estrategias de negociación

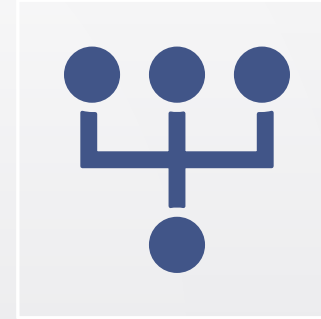
- Existen dos niveles.



Básica.

El plan de juego: conjunto de procesos que se llevan a cabo para la negociación.

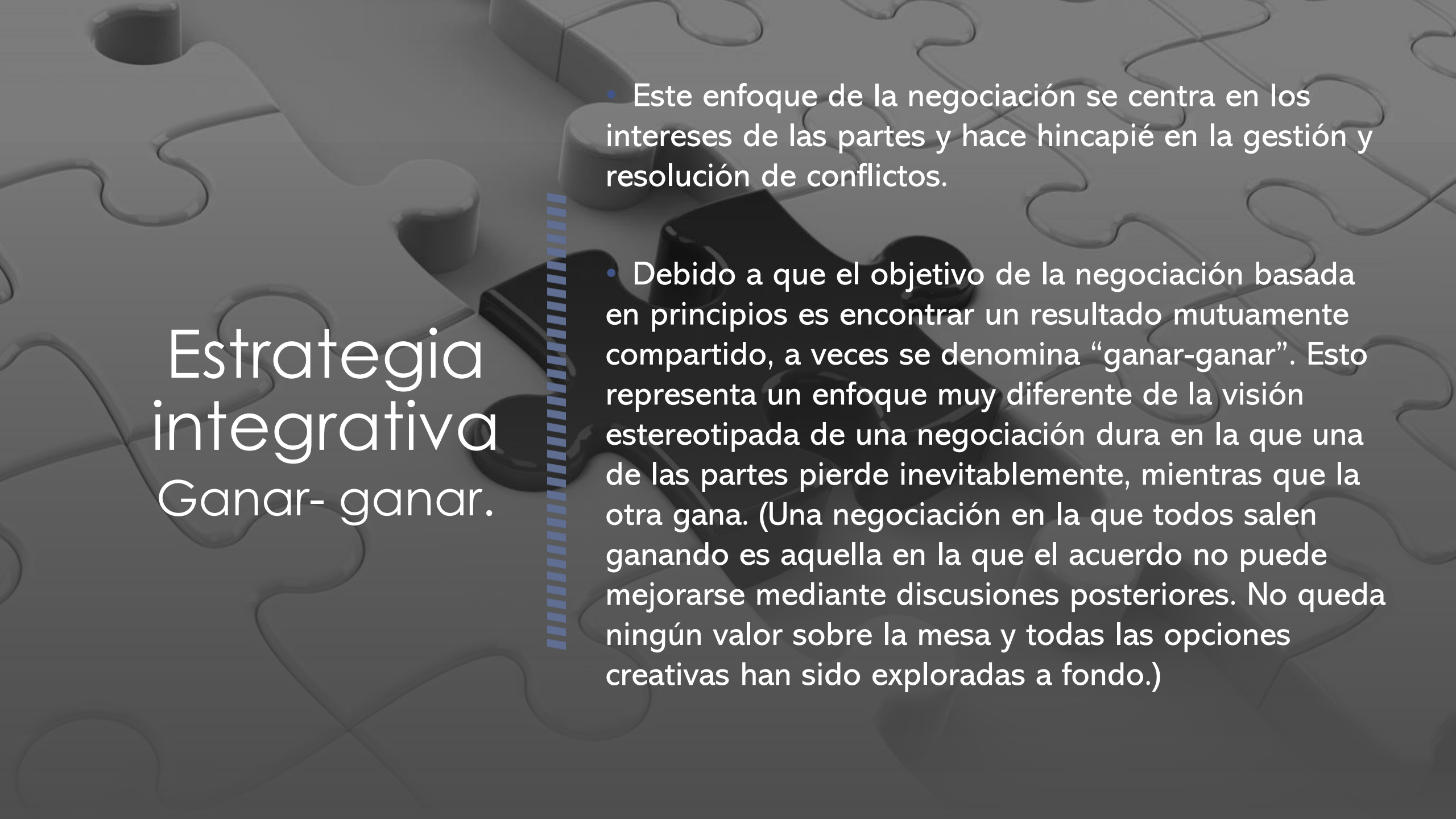
Objetivos, métodos, y los instrumentos a utilizar.



Las tácticas.

Definen los pasos que se tienen que realizar antes, durante y después de la negociación.

Las habilidades y recursos más definida y puntuales para aplicar la estrategia.

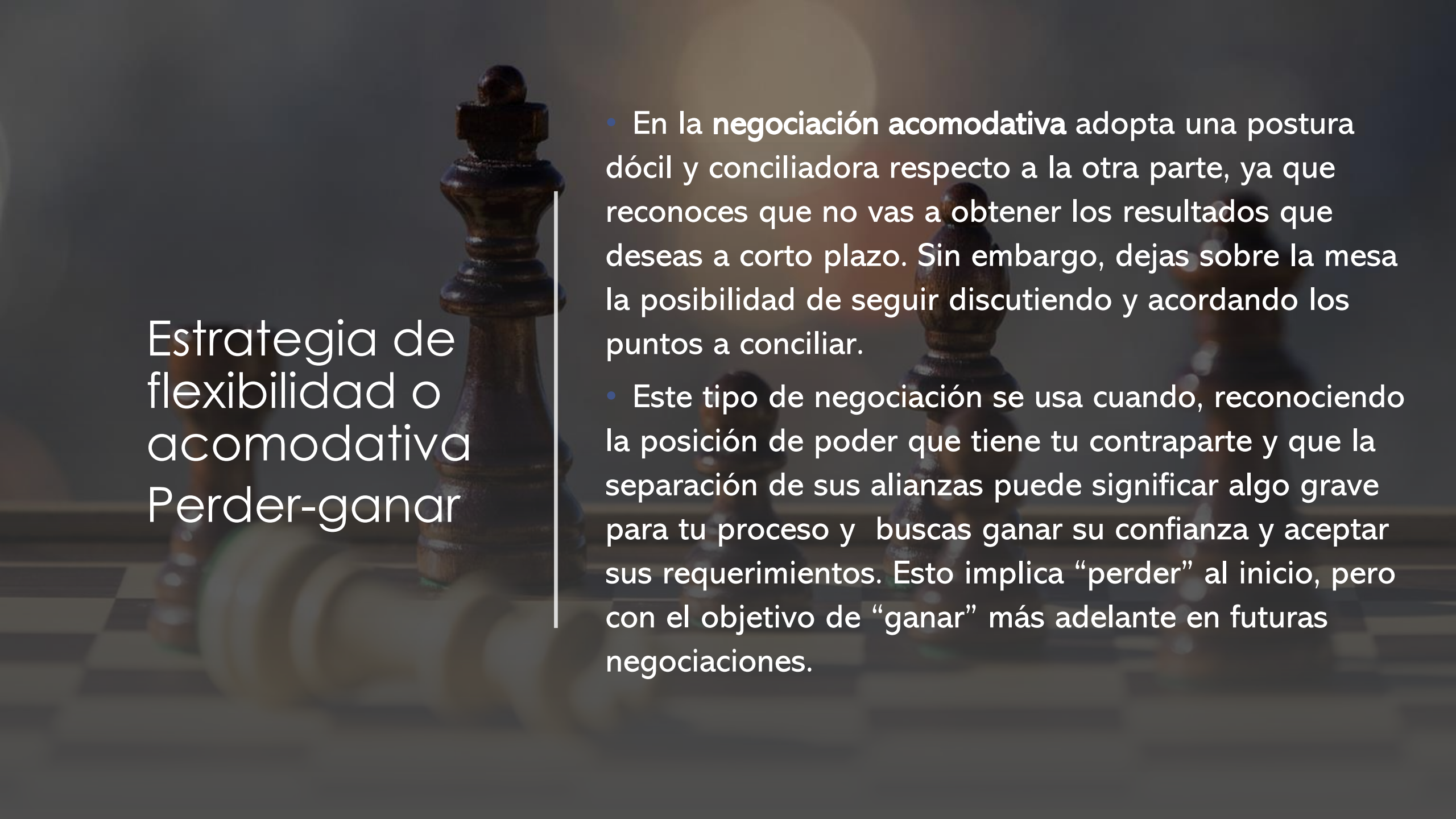


Estrategia integrativa Ganar- ganar.

- Este enfoque de la negociación se centra en los intereses de las partes y hace hincapié en la gestión y resolución de conflictos.
- Debido a que el objetivo de la negociación basada en principios es encontrar un resultado mutuamente compartido, a veces se denomina “ganar-ganar”. Esto representa un enfoque muy diferente de la visión estereotipada de una negociación dura en la que una de las partes pierde inevitablemente, mientras que la otra gana. (Una negociación en la que todos salen ganando es aquella en la que el acuerdo no puede mejorarse mediante discusiones posteriores. No queda ningún valor sobre la mesa y todas las opciones creativas han sido exploradas a fondo.)

Estrategia competitiva. Ganar –perder.

- Cualquiera que sea el marco teórico de aplicación para el desarrollo de una estrategia competitiva, **es fundamental tener claros los objetivos de lo que se quiere**. Además del propósito, a la hora de impulsar la efectividad estratégica es preciso conocer las competencias centrales de la otra parte, para aprovecharlas y lograr una ventaja sobre su rival ; así como sus prioridades y sus metas .



Estrategia de flexibilidad o acomodativa Perder-ganar

- En la **negociación acomodativa** adopta una postura dócil y conciliadora respecto a la otra parte, ya que reconoces que no vas a obtener los resultados que deseas a corto plazo. Sin embargo, dejas sobre la mesa la posibilidad de seguir discutiendo y acordando los puntos a conciliar.
- Este tipo de negociación se usa cuando, reconociendo la posición de poder que tiene tu contraparte y que la separación de sus alianzas puede significar algo grave para tu proceso y buscas ganar su confianza y aceptar sus requerimientos. Esto implica “perder” al inicio, pero con el objetivo de “ganar” más adelante en futuras negociaciones.



Estrategia de pasividad. Perder-perder

- La negociación evitativa se da cuando ambas partes “pierden” porque coinciden en que el acuerdo es contraproducente y no se termina de llevar a cabo el proceso. Se opta por esta estrategia cuando hay cosas en juego que resultan más una pérdida que una ganancia.



Negociación por principios, o negociaciones basadas en los méritos

Es una forma más exitosa de negociación.

- Sus características.
- Se centra en los intereses y no en las posiciones
- Los participantes son profesionales para resolver problemas
- El objetivo es lograr un resultado eficiente y amigable
- Separa a las personas de los problemas
- Se es amable e inflexible con el problema
- Genera alternativa para beneficio mutuo
- Propone opciones múltiples donde escoger y decidir después.



**Vamos a concluir
comentando
entre todos y
todas:**

**¿Los sindicatos negocian con las personas
trabajadoras para defender sus derechos
humanos laborales?**

**¿Las violaciones a derechos humanos se
negocian en un ministerio público?**

**¿Considera que existen condiciones óptimas
para la negociación en su espacio de
trabajo?**

**¿Se considera capaz de negociar beneficios
para usted y sus compañeros/as de trabajo?**



Vamos a concluir comentando entre todos y todas:

Mencionen los tipos de negociación que existen.

Mencionen algunas de las estrategias de negociación.

Cuáles son las características de una negociación.

Piensa en tu manera de negociar, ¿cómo es?



¡Gracias!