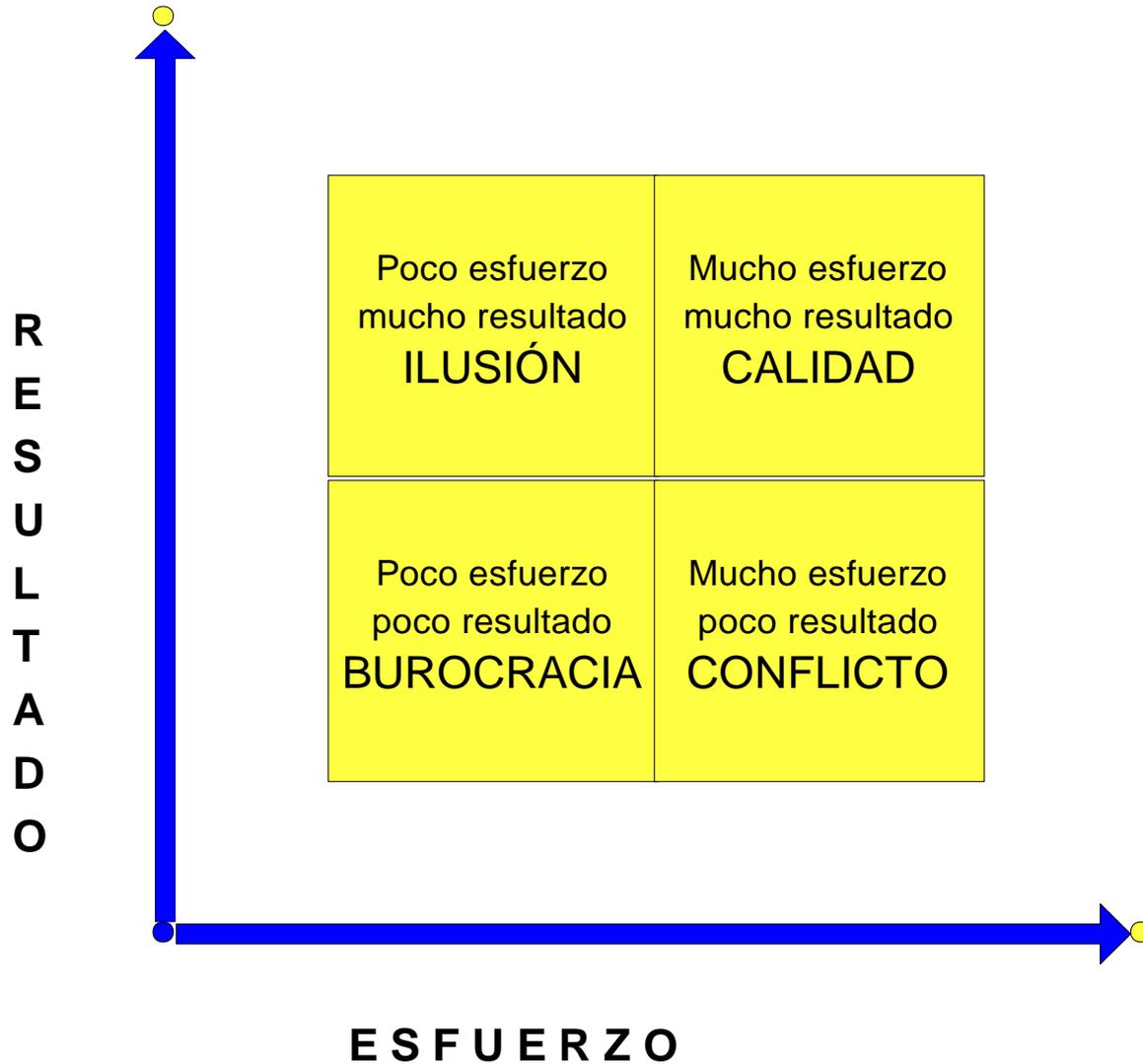


Negociación

Las cosas funcionan mejor si se
sabe negociar

Esfuerzo y resultado



Situaciones que implican negociación

- Diálogo
- Construcción consensos
- Procesos de concertación
- Construcción de redes
- Facilitación de conflictos
- Negociación
- Mediación
- Arbitraje
- Manejo de crisis

PASOS DE UNA NEGOCIACIÓN

Fase 2. ANALISIS

Diagnosticar el problema
Clasificar síntomas
Sugerir causas
Observar que falta
Barreras para resolver el problema

Fase 1. EL PROBLEMA

Que está mal
Síntomas actuales
Hechos negativos
respecto a la situación
deseada

Fase 3. ESTRATEGIA

Posibles opciones
Remedios teóricos
Generar ideas amplias
sobre que hacer

Fase 4. PLAN DE ACCION

Que se podría hacer
Pasos para manejar el
problema

Fase 1: El problema

Escenario. Ver el contexto

Descripción del conflicto.

Adecuado conocimiento del conflicto.

Actores. Identificar y conocer las partes.

Sus relaciones de poder, asociaciones y confrontación. También su experiencia en solución de conflictos.

Intereses y Posiciones.

Diferenciar posiciones de intereses.

Fase 2: Análisis

Causas del conflicto y los obstáculos para solucionarlo.

Coincidencia de intereses. Conocer y comprender el punto de vista del otro.

Análisis de fuerzas. Fortalezas y debilidades de las partes.

Alternativas de acuerdo o solución en base a intereses coincidentes.

Opciones: posibles acuerdos. Generar ideas amplias.

Alternativas para manejar el conflicto.

Descartar las posiciones y defender los intereses.

Llegar a acuerdos en el campo común de intereses.

Reforzar los puntos comunes.

Que se incremente el campo común y disminuya el campo diferente

Que se avance en el campo común incrementado

FASE 3: Estrategia

Manejo del conflicto: estrategia para lograr un acuerdo favorable a los intereses del actor.

Posible desenvolvimiento del conflicto

Buscar la mejor alternativa. Buscar posibilidades de satisfacción de los intereses de las partes.

Lograr que se dejen de lado las posiciones.

El movimiento de los intereses. Los intereses se desplazan en la medida en que:

- Se descartan posiciones
- Se llegan a acuerdos en el campo común de intereses
- Se avanza sobre el campo común incrementado
- Cambian las fuerzas de los actores

Opciones viables de acuerdo son las que:

- Satisfacen nuestros intereses bien
- Los de ellos aceptablemente, como para ser duraderos.
- Que sea lo mejor entre muchas opciones
- Que sea legítimo e involucre compromisos realistas

FASE 4: Acción

Enfocar el conflicto desde las soluciones posibles, esto es mirándolo desde la solución futura, evitando encerrarse en el pasado.

Concentrarse en el proceso de negociación. En este la conducta hostil y destructiva mantiene y acrecienta el conflicto.

La conducta amistosa y constructiva lo reduce.

Un mediador puede ser útil, sobre todo cuando las partes no saben negociar.

Pasos específicos: Comunicación

Legitimidad del proceso de negociación

Compromisos

Seguimiento

Resultados