

TAGU

Edición 2024

Claudio
Moreno
Pablo Asprea

NEGOCIACIÓN

CONFLICTO

PODER

QUÉ ES NEGOCIACIÓN

- “Proceso en el cuál dos o más partes intercambian bienes y servicios en defensa de sus intereses” *J. A. Wall*
- “Proceso de toma de decisiones que se sustenta en el intercambio” *Kennedy*
- “Intento de dos o más partes de encontrar un modo de acción conjunta que parecerá a ambas mejor que otras opciones” *David Lax y James Sebenius*
- “La comunicación de idas y vueltas que aspira a alcanzar un acuerdo cuando diferentes partes tienen intereses parcialmente contrapuestos y otros parcialmente compartidos” *Fisher y Ury*

QUÉ ES NEGOCIACIÓN

- Negociamos con otras personas, grupos, organizaciones
- Suele plantearse en situaciones asimétricas
- Se trabaja en forma iterativa (por aproximaciones sucesivas)
- La negociación es tanto extrínseca como intrínseca
- Cada actor debe evaluar sus aspiraciones
- Conciencia y autoconciencia – Conocer y conocerse

LA NEGOCIACIÓN

Basada en principios

Según Harvard

PROBLEMA

Separar a las
personas de los
problemas

INTERESES

Poner foco en los
intereses

MULPLICIDAD

Considerar la
multiplicidad de
intereses

ESTÁNDARES

Recurrir a
estándares que
brinden parámetros
objetivos

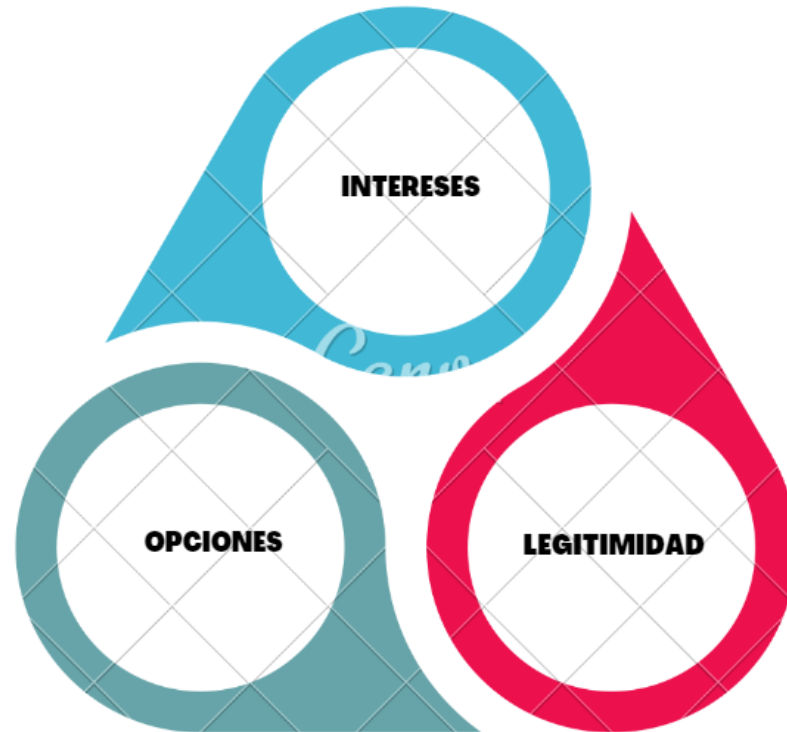
LOS SIETE ELEMENTOS

Relaciones

Comunicación

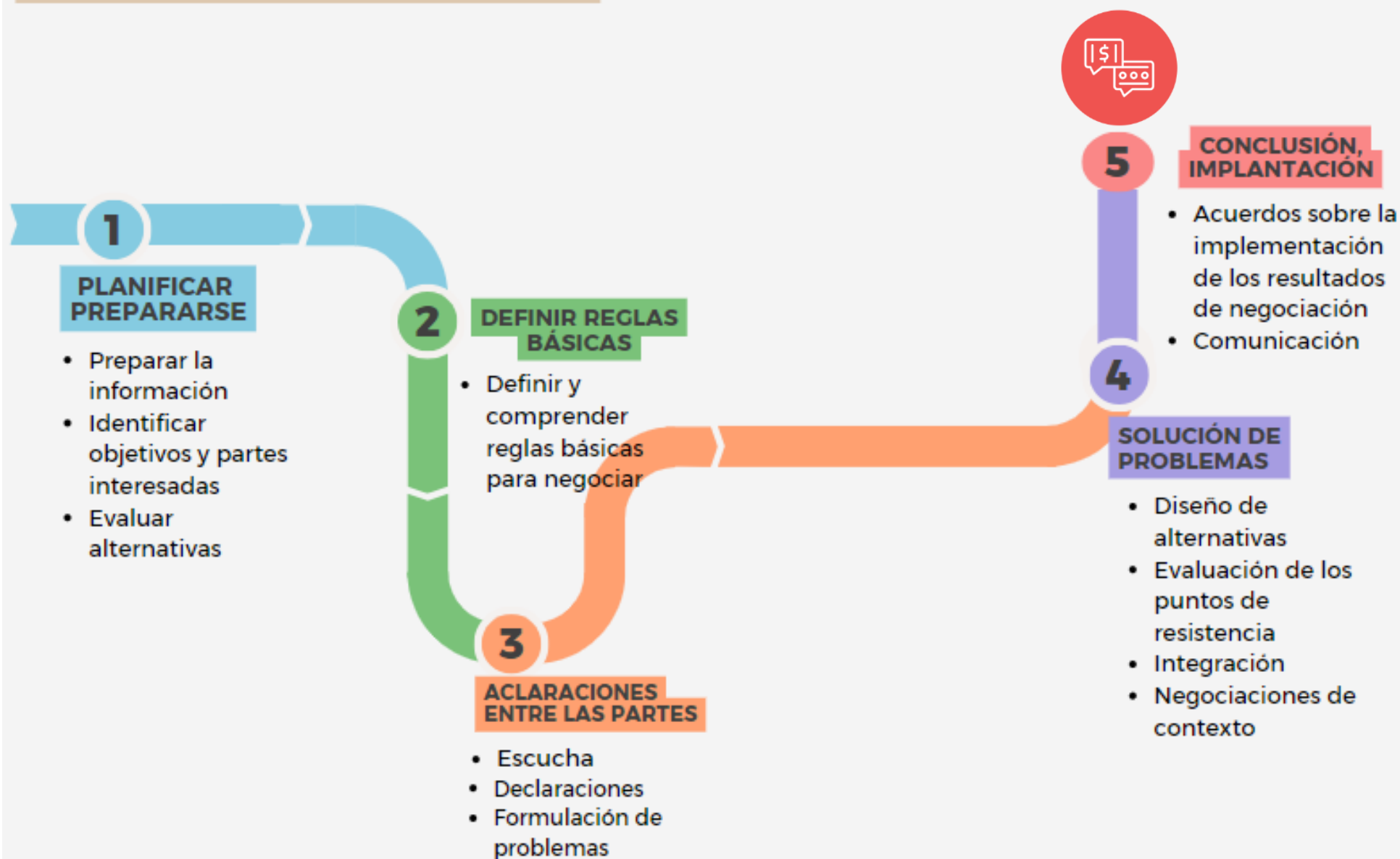
Compromiso

Alternativas



EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN

La negociación es un camino



EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN

1

PLANIFICAR PREPARARSE

- Preparar la información
- Identificar objetivos y partes interesadas
- Evaluar alternativas

1. PLANIFICAR, PREPARARSE

- ¿Cuál es el conflicto? ¿Cuáles son los antecedentes que derivaron en la negociación? ¿Quiénes son las partes interesadas directamente involucradas? ¿Los involucrados en forma indirecta?
- ¿Qué resultados pretende obtener de la negociación? ¿Cuáles son las metas?
- ¿Cuáles son los resultados esperados por la otra parte? ¿Qué demandas espera de ella? ¿Qué intereses pueden gravitar que al momento de negociar no tienen visibilidad?

Bosquejar la mejor alternativa a un acuerdo negociado

- Claridad sobre el valor mínimo aceptable para alcanzar en un potencial acuerdo
- Posición de poder

2

DEFINIR REGLAS BÁSICAS

- Definir y comprender reglas básicas para negociar

DEFINIR LAS REGLAS BÁSICAS

- ¿Quiénes van a negociar? (representación)
- ¿Dónde? ¿Con qué plazos?
- ¿Qué temas delimitarán las discusiones?

EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN

3

ACLARACIONES ENTRE LAS PARTES

- Escucha
- Declaraciones
- Formulación de problemas

ACLARAR, JUSTIFICAR

- Cada parte justifica sus demandas
- Espacio para que cada parte se informe y aprenda sobre la otra
- Oportunidad para poner sobre la mesa información de respaldo

4

SOLUCIÓN DE PROBLEMAS

- Diseño de alternativas
- Evaluación de los puntos de resistencia
- Integración
- Negociaciones de contexto

NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

- Toma y daca
- Discusión sobre el fondo del asunto
- Ambas partes hacen concesiones

5

CONCLUSIÓN, IMPLANTACIÓN

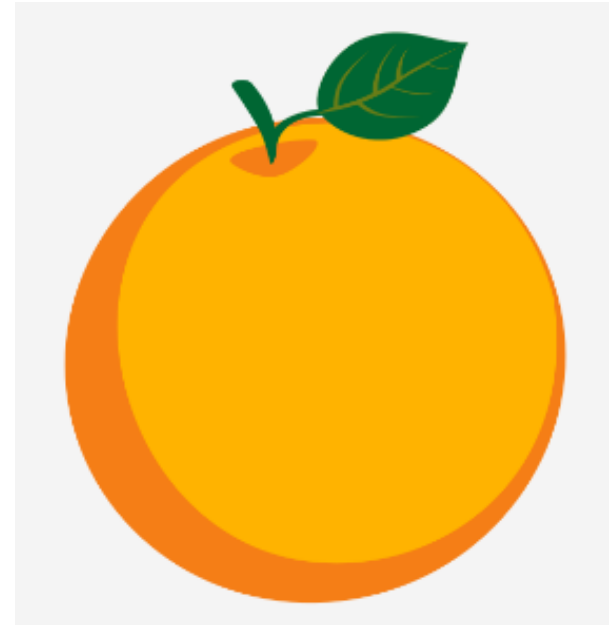
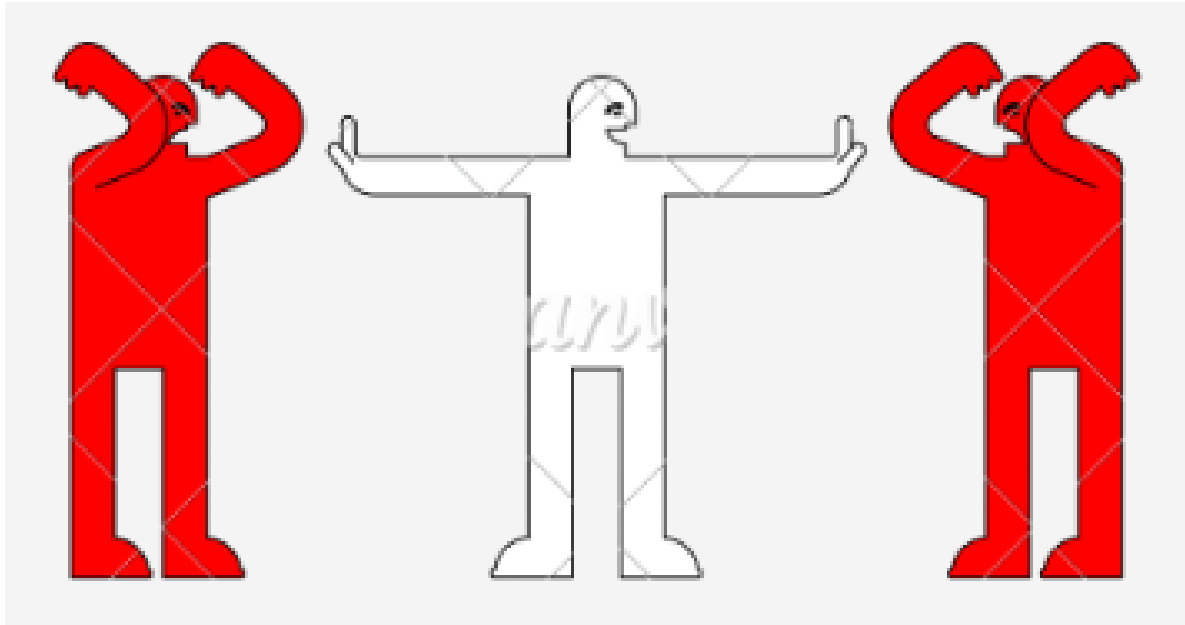
- Acuerdos sobre la implementación de los resultados de negociación
- Comunicación

CONCLUSIÓN E IMPLANTACIÓN

- Formalización del acuerdo
- Desarrollar procedimientos para ponerlo en vigencia
- Acordar la forma de comunicarlo

NEGOCIACIÓN

Proceso en el cuál dos o más partes intercambian bienes y servicios.



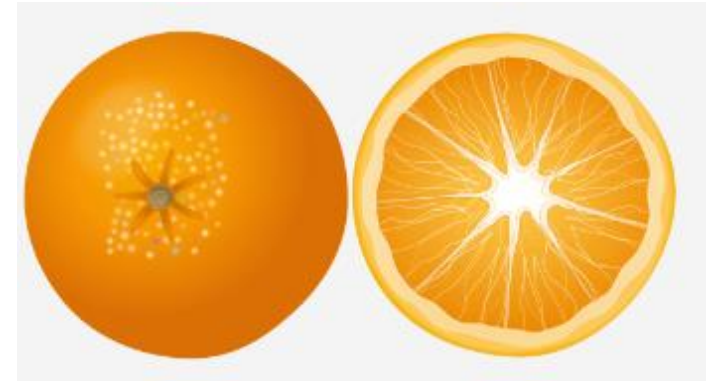
NEGOCIACIÓN

Distributiva



Suma cero

Cantidad fija por distribuir
Ganar – perder
Divergente



Integradora

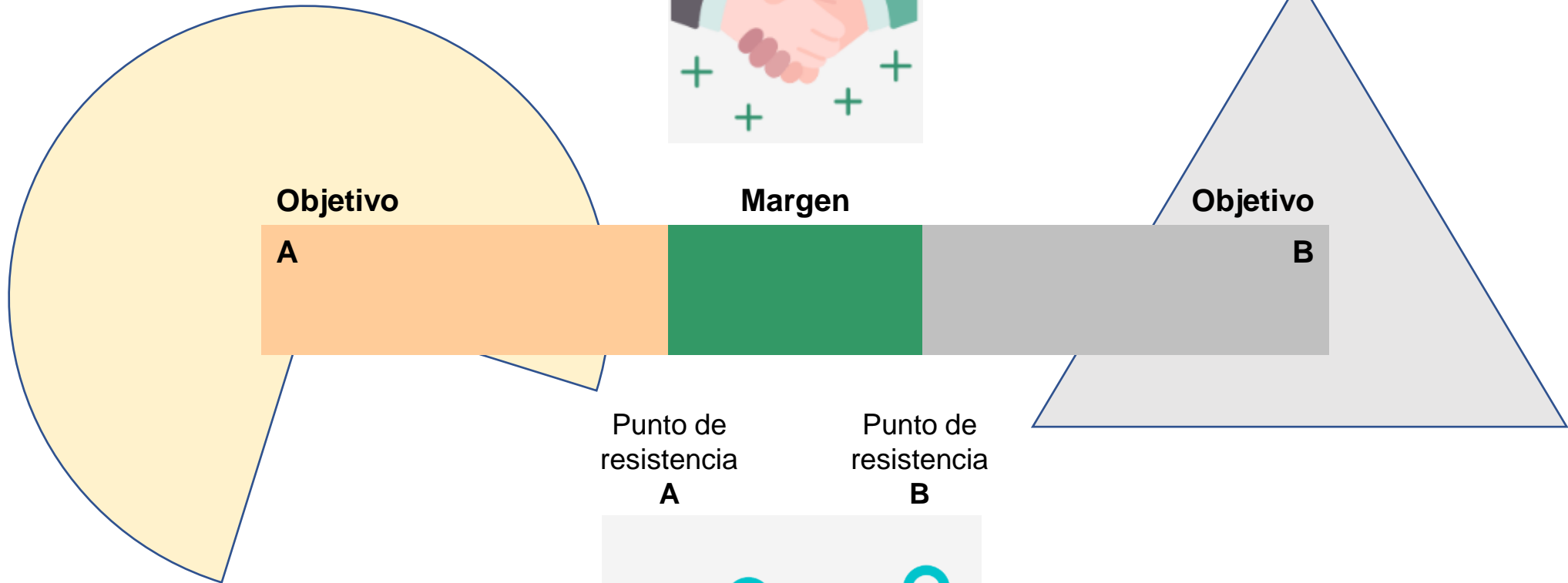


Suma variable

Cantidad variable por distribuir
Ganar – ganar
Convergente



NEGOCIACIÓN

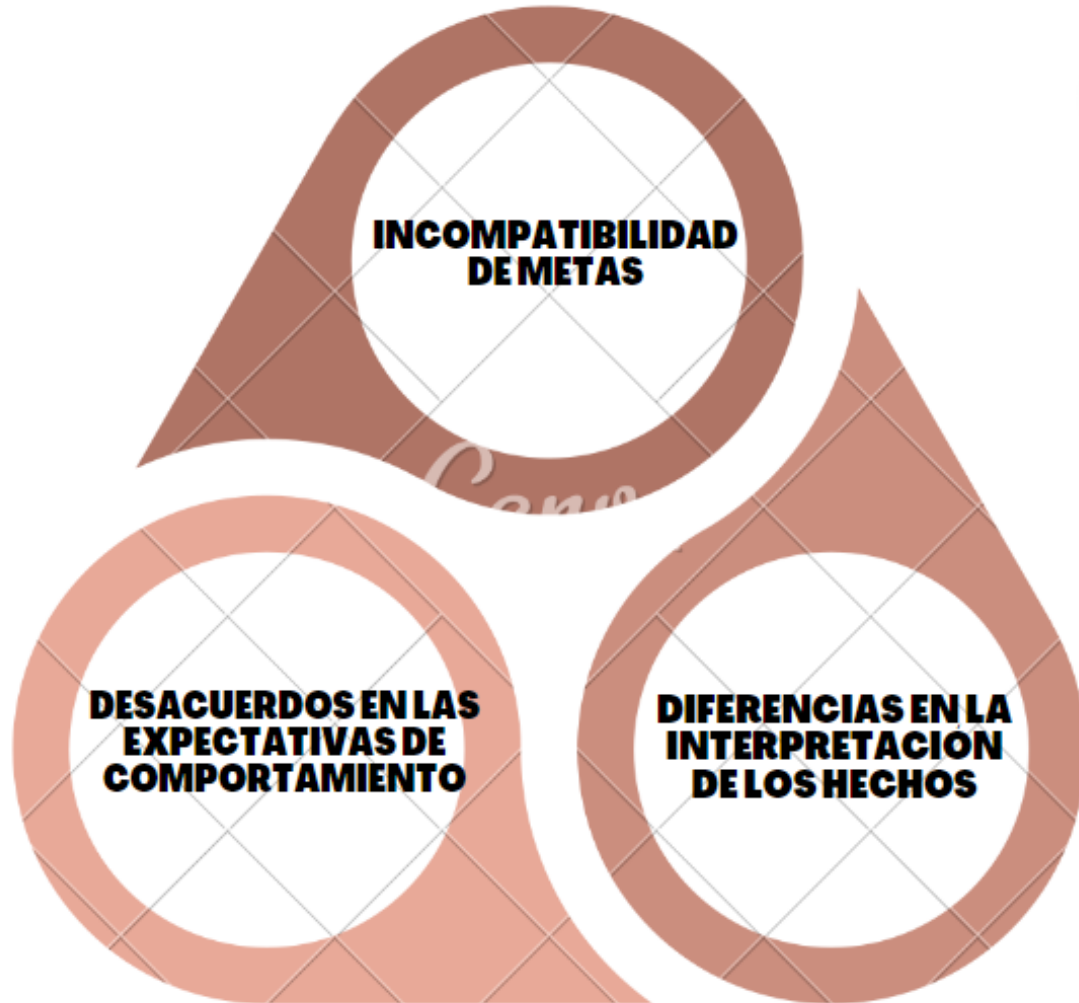


Punto de resistencia
A

Punto de resistencia
B



CONFLICTO



Proceso que comienza cuando una parte percibe que otra afectó o va a afectar algo que le interesa

EXTREMOS



Formas sutiles de desacuerdo



Violencia

Nociones del conflicto

Tradicional

Postula que todos los conflictos son dañinos y deben ser evitados

Relaciones humanas

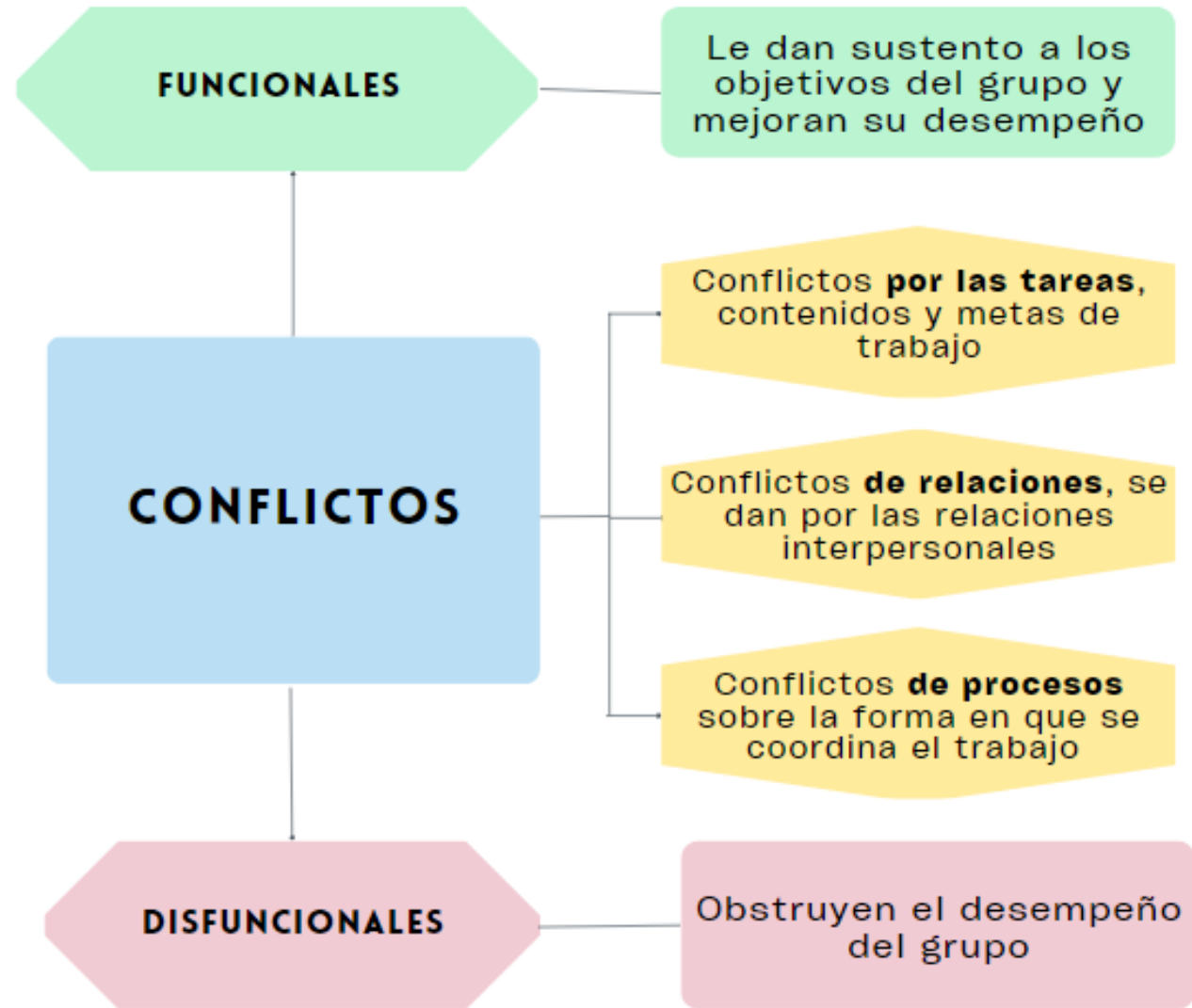
Los conflictos son resultado de la interacción humana, se dan en cualquier grupo y son inevitables. En ocasiones pueden beneficiar el desempeño del grupo.

Interaccionista

Los conflictos son una fuerza positiva, son necesarios para que un grupo se desempeñe con eficacia; incitan a los líderes a mantener un nivel mínimo y continuo de conflictos, contribuyen a la viabilidad del grupo, a motivar la creatividad y la autocrítica.

POSICIÓN INTERACCIONISTA

Postula la existencia de conflictos **funcionales** y **disfuncionales**.

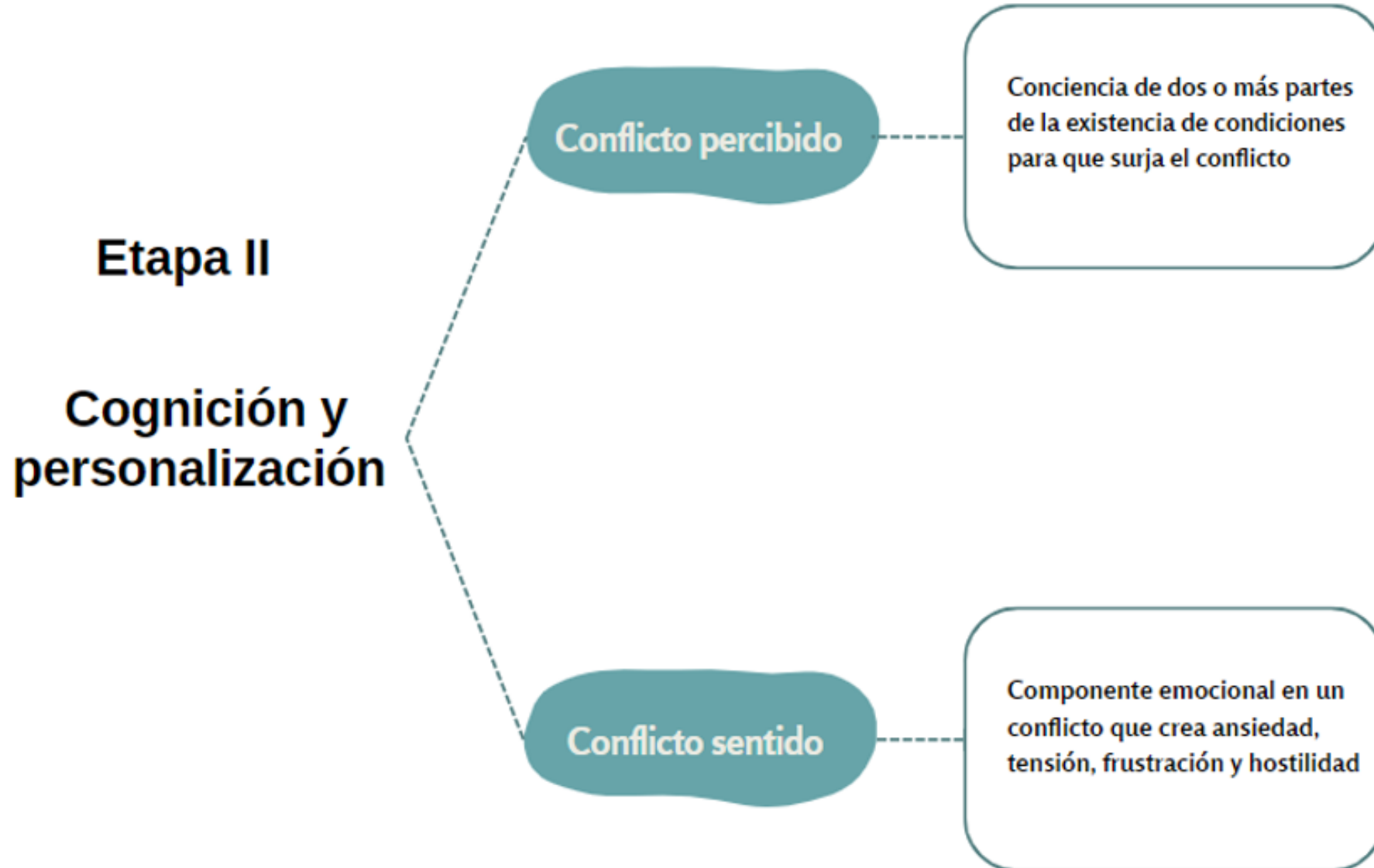


EL PROCESO DEL CONFLICTO

Etapa I: oposición o incompatibilidad potencial

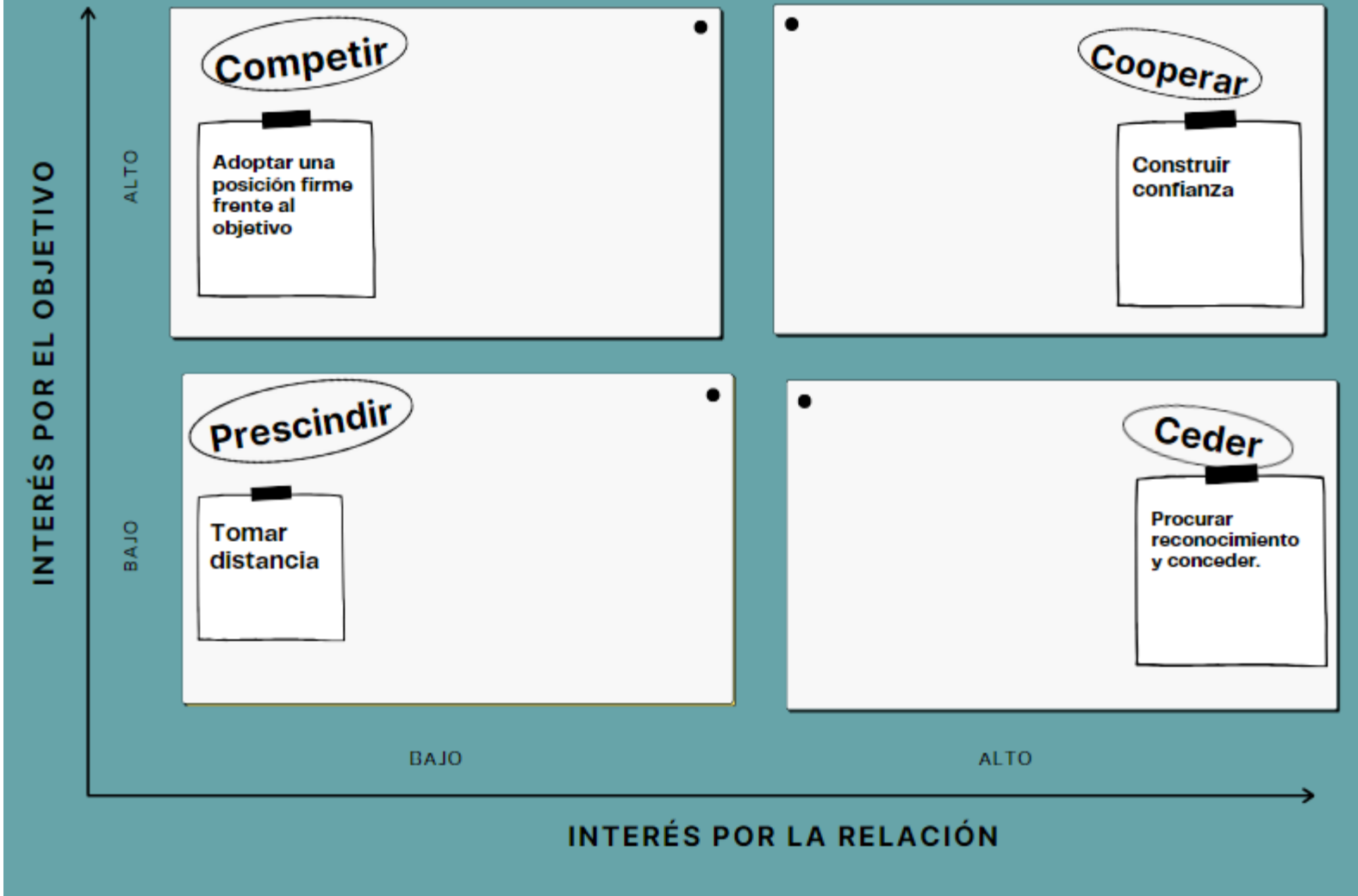


EL PROCESO DEL CONFLICTO



EL PROCESO DEL CONFLICTO

Etapa III: intenciones



Etapa IV

Los conflictos se vuelven visibles por las conductas que se observan. Declaraciones, actos, agresiones.

Reacciones



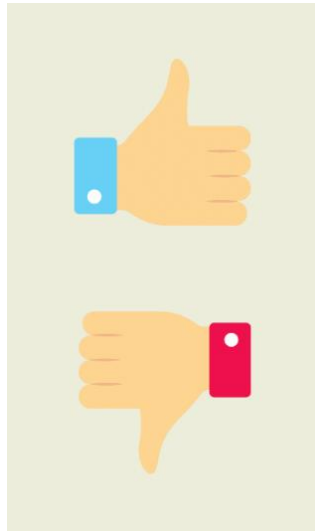
Conflicto de tareas:
contenido y metas de trabajo.

Conflicto de relaciones:
relaciones interpersonales.

Conflicto de procesos:
sobre la manera en que se hace el trabajo.

Etapa V

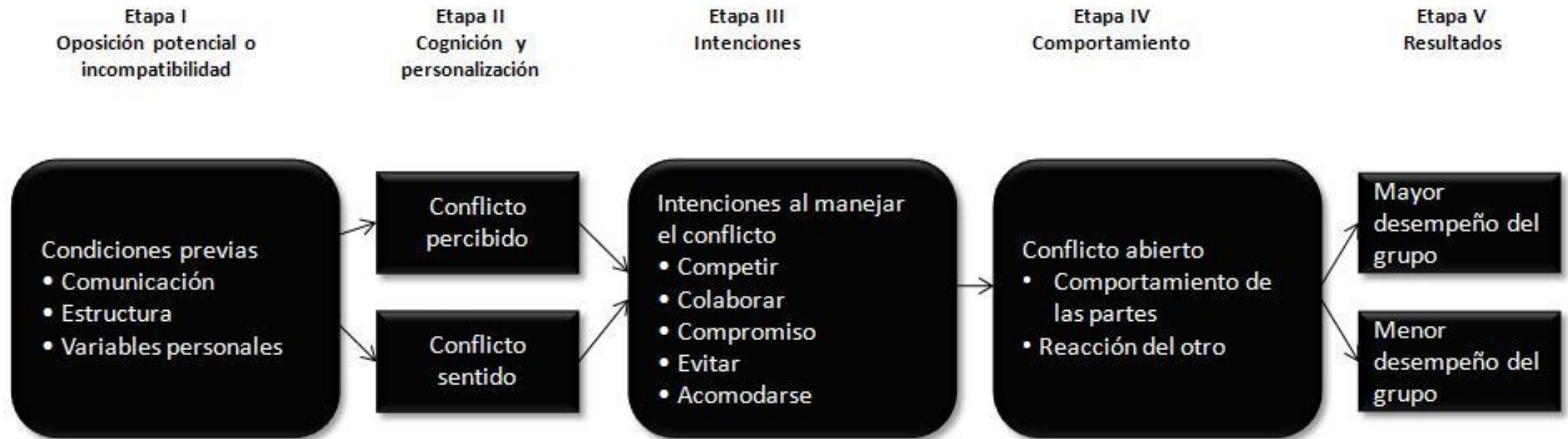
Resultados



✓ **Funcionales:** mejora del desempeño grupal

✓ **Disfuncionales:** Obstruye el desempeño grupal

RESUMEN



EL PODER: dos nociones

- Capacidad de un sujeto de influir en la conducta de otro/s de modo que actúe/n de acuerdo con su voluntad.
- El poder no requiere que haya compatibilidad de metas, sólo dependencia.

A posee algo que B quiere



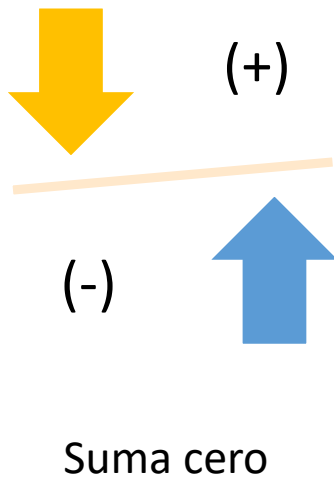
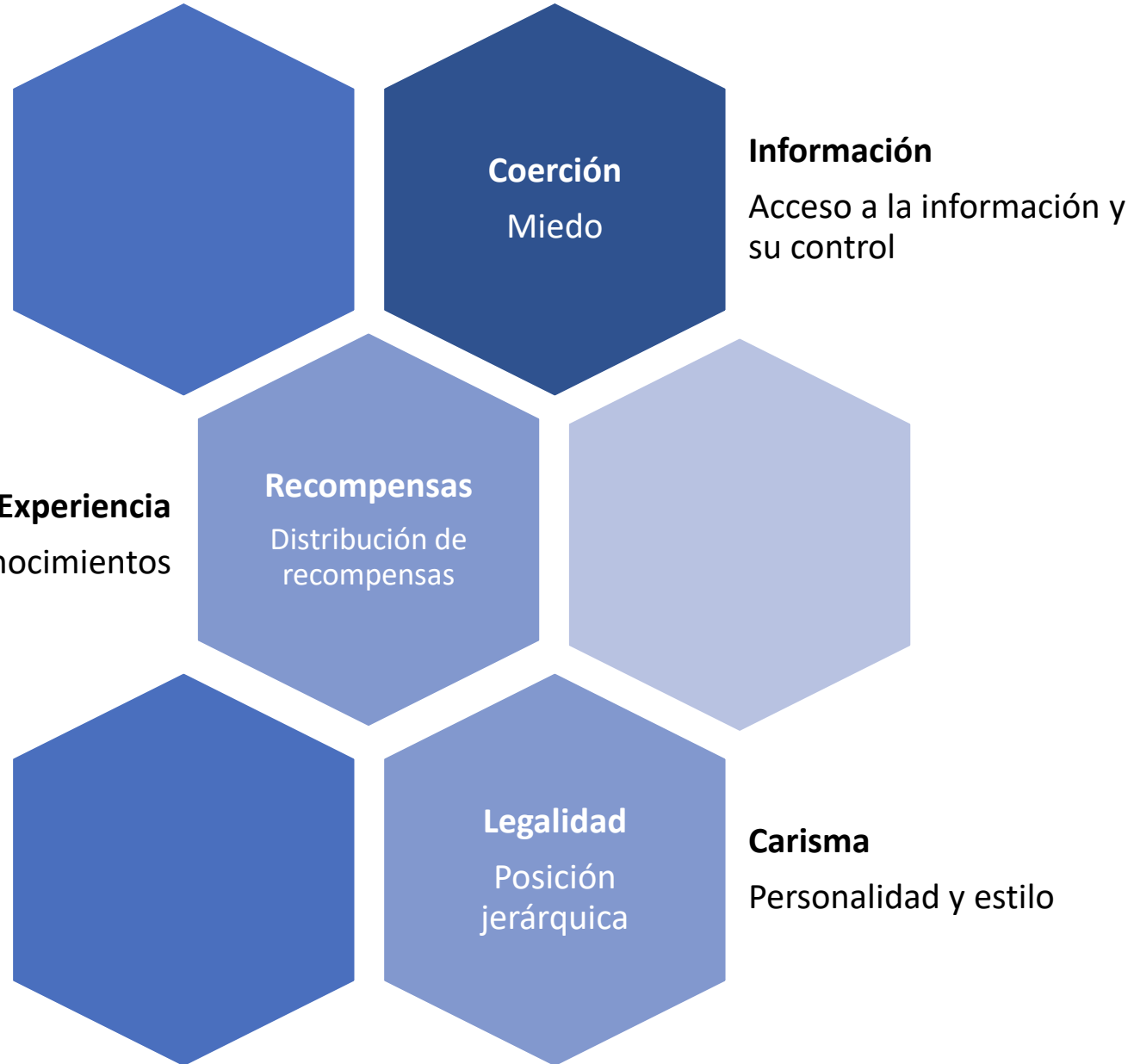
- La dependencia aumenta cuando el recurso que uno controla es importante, escaso e insuficiente.

Bases del poder



Racional legal
Tradicional
Carismático

Max Weber



El poder no es un instrumento

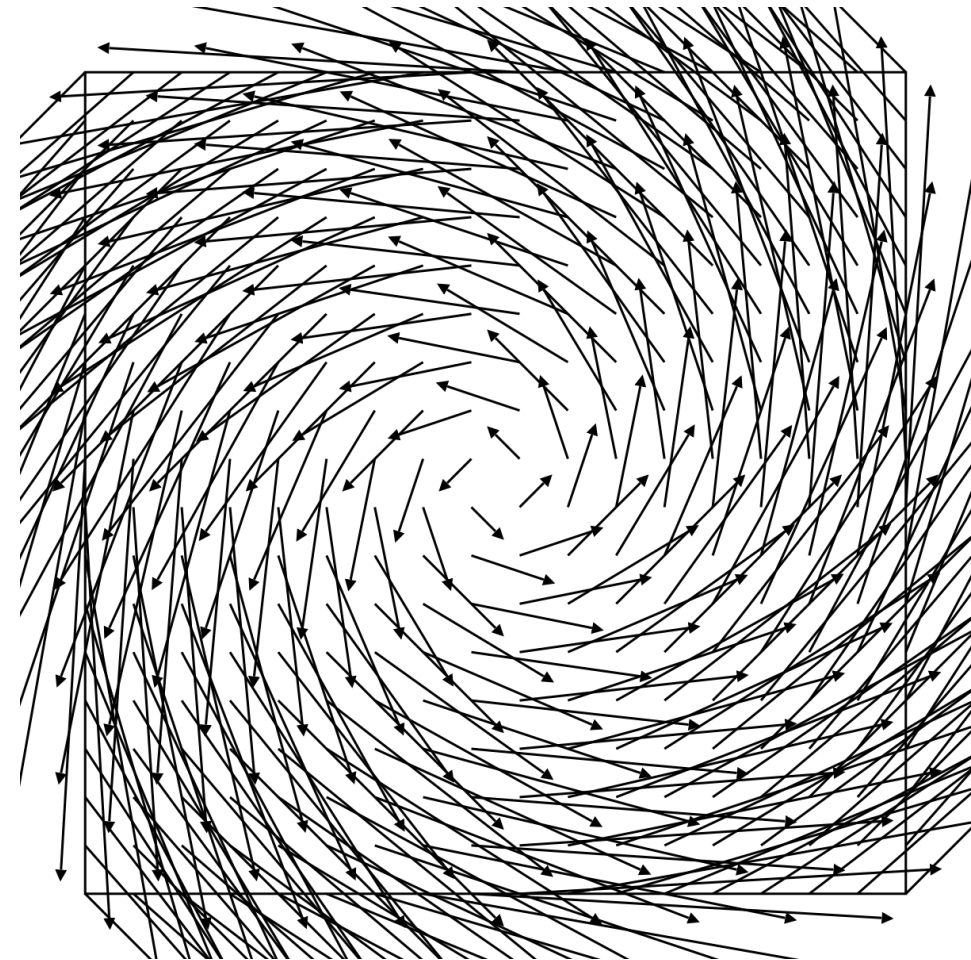
Múltiples de relaciones de fuerzas, propias del dominio en cuál se ejercen, constitutivas de su organización.

Los apoyos de las relaciones de fuerza se encuentran las unas con las otras de manera que forman una cadena o sistema.

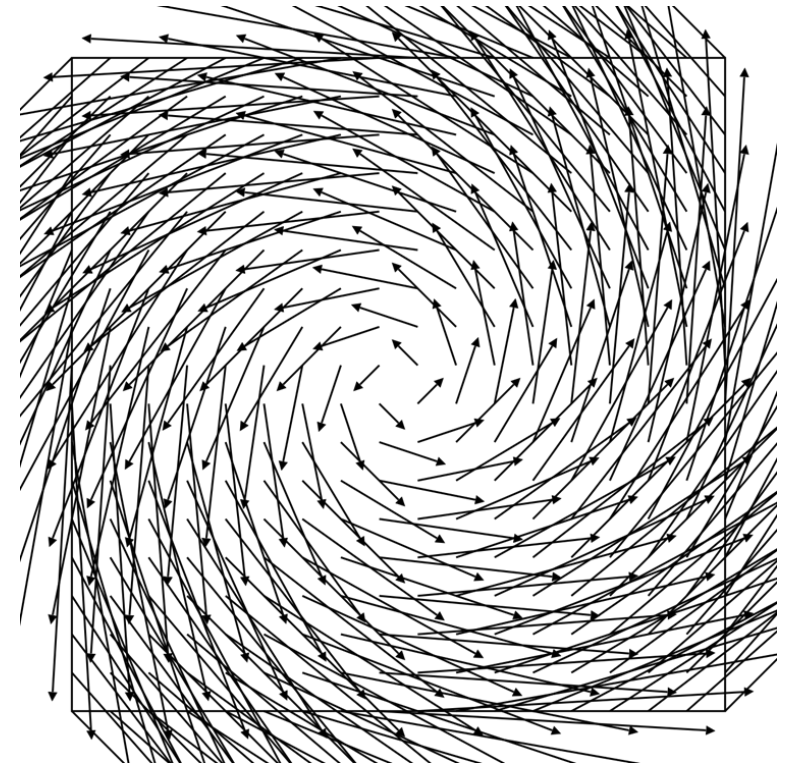
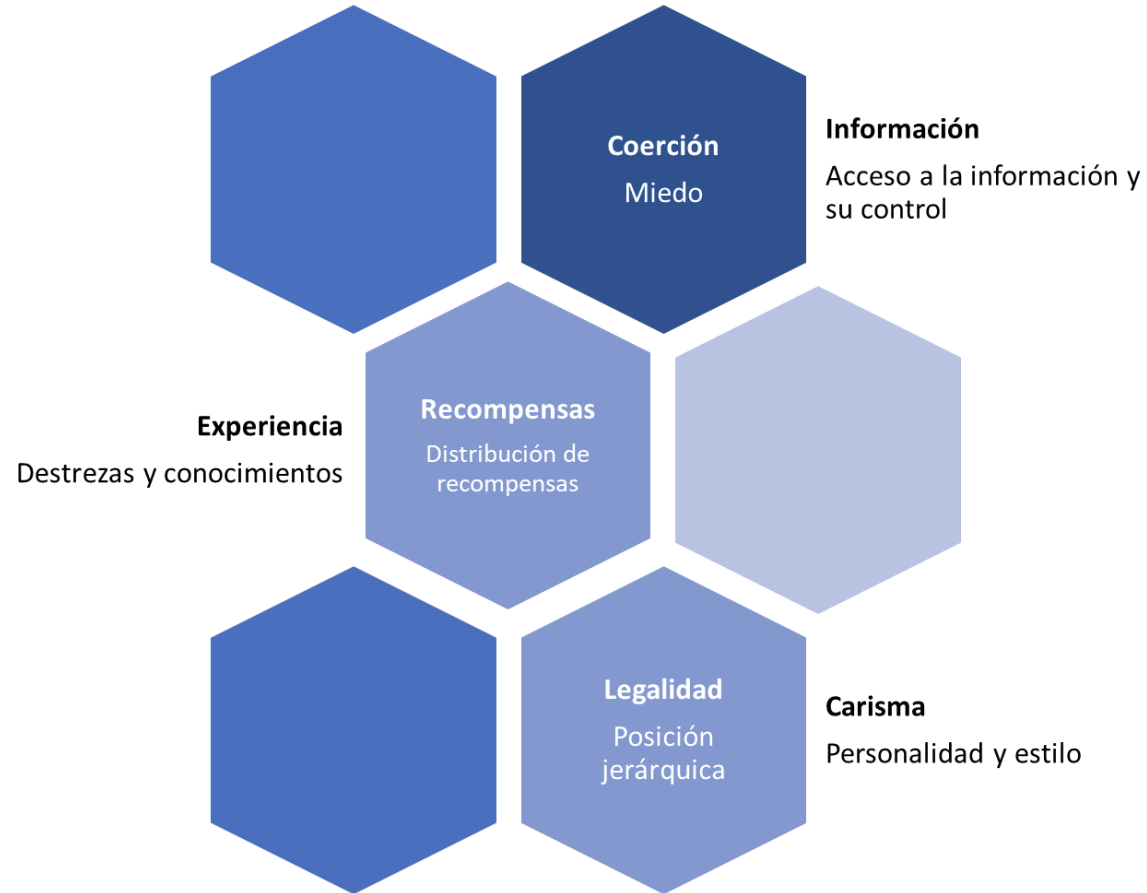
Su cristalización institucional toma forma en los aparatos estatales, en la formulación de la ley y en las hegemonías sociales.

La condición de posibilidad del poder no debe ser buscada en la existencia primera de un poder central, en un foco único de soberanía del cual irradiarían formas derivadas y descendientes; son pedestales móviles de las relaciones de fuerza.

El poder se ejerce a partir de innumerables puntos y en el juego de relaciones móviles no igualitarias.

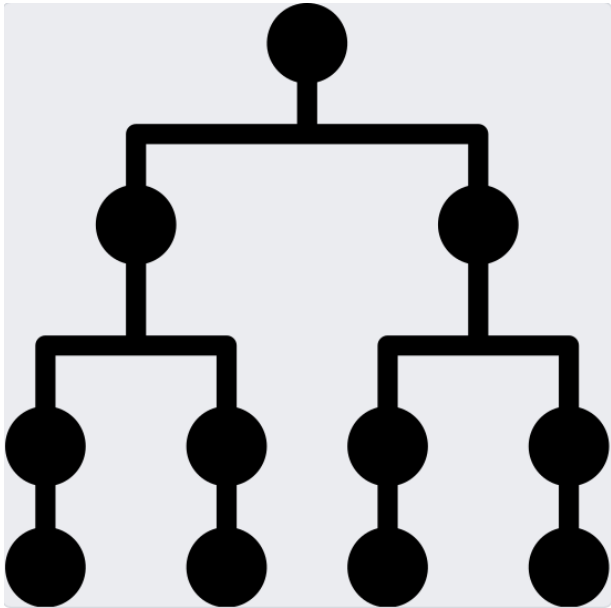


DOS NOCIONES



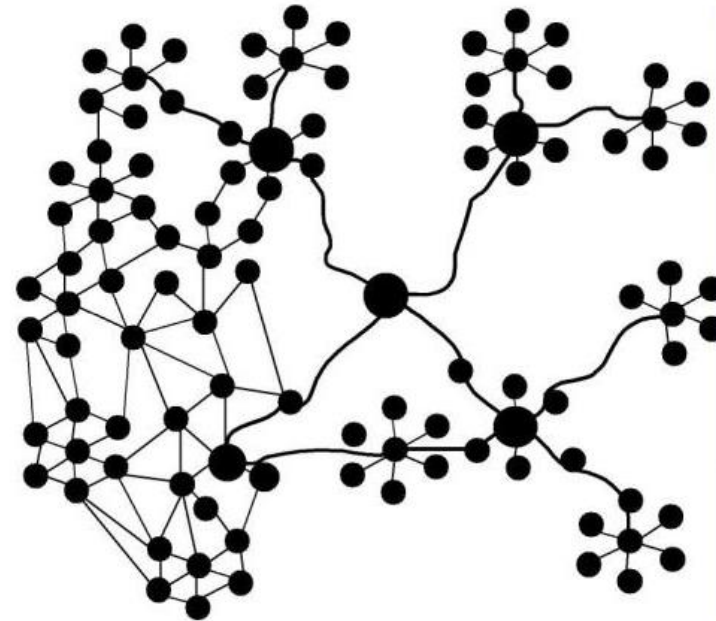
Institución y poder

FORMA ORGANIZATIVA TRADICIONAL



- Instituciones
- Personas
- Metas

FORMA RIZOMÁTICA



Pedestales móviles de las relaciones de fuerza

EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN

La negociación es un camino

