

TALLER: HABILIDADES INTERPERSONALES EN LA COMUNICACIÓN NO VIOLENTA, GESTION DE VINCULOS SALUDABLES Y NEGOCIACION COLABORATIVA.

Módulo III: ABC DE LA NEGOCIACIÓN COLABORATIVA

¡Les damos la bienvenida al último módulo de la capacitación!

Los invitamos a conocer y desarrollar en estos dos encuentros, un procedimiento de solución pacífica de conflictos y de consensos, como es “la negociación colaborativa”.

En este módulo nos proponemos reflexionar acerca de los conflictos y de nuestra forma de abordar los mismos. Partimos de reconocer que como humanos vivimos inmersos en una red de relaciones sociales. En esas relaciones se dan intercambios mediados por la comunicación. Esa comunicación puede ser enriquecedora o, por el contrario, generar conflictos.

De esta manera, el conflicto es una situación natural, histórica y necesaria de las relaciones humanas.

Ahora bien, frente a una situación de conflicto, ¿hacia dónde se dirigen nuestra mente y nuestros afectos?

Podemos decir que ¿nuestra percepción del conflicto condiciona nuestro acercamiento y actitudes hacia él?

Si nuestra postura es coincidente con la mayoría de la sociedad, y vemos al conflicto como negativo, como competencia, como confrontación, lucha y violencia tenderemos a huir o atacar y lejos estaremos de considerar la situación de conflicto como una oportunidad de aprendizaje y de cambio.

Cuando comprendemos que toda situación de conflicto o tensión se da en una relación y que la comunicación y la confianza es a la relación como el agua es para la vida; buscaremos consensuar, acordar, colaborar, y saldremos de la discusión enriquecidos y con acuerdos de mínima.

Es nuestra intención en este módulo hacer un recorrido por los estilos de negociación, para poder hacer foco en “la negociación basada en principios” – Proyecto de Negociación de Harvard-

Así **desde lo teórico** desarrollaremos **las herramientas conceptuales** analizando los siete elementos que la integran: intereses, opciones, alternativas, legitimidad, compromiso, relaciones y comunicación.

Asimismo, analizaremos las **herramientas procedimentales** - el método y sus etapas, integrando en el desarrollo **las herramientas comunicacionales y actitudinales**.

Desde lo pedagógico, los invitaremos a trabajar desde las normas del hiper aprendizaje, que invita a aprehender desde la experiencia y la vivencia. Sabemos que cada uno de

ustedes se enfrenta a diario a situaciones que exigen poner en práctica diferentes formas de abordaje de conflictos. Por ello a través de una serie de dinámicas e intervenciones, compartiremos sus vivencias y experiencias y desarrollaremos nuevas formas de abordaje, ejercitando e incorporando los conceptos transmitidos, para lo cual desarrollaremos **dinámicas**: grupales, participativas, lúdicas que lleven a la autoobservación y la reflexión sobre la propia práctica.

Nuestra intención y objetivo es ampliar la mirada frente a los conflictos que a diario se nos presentan en el ámbito laboral, ayudando a encontrar mejores formas, más humanas y colaborativas de afrontarlos, integrando en su gestión las habilidades que aporta la C.N.V para mejorar nuestras relaciones interpersonales, así como un método de resolución de conflictos que tiene como eje “la colaboración, la integración” y no la competencia.

Los **temas que abordaremos en el desarrollo del módulo** son:

Noción de conflicto

Diferentes enfoques para resolver conflictos

La Negociación como método adecuado de resolución de conflictos

Conceptualización del término negociación

Componentes básicos de la negociación

Condiciones de negociabilidad

Modelos de negociación: ¿Cómo se negocia?

Modelo Colaborativo- Escuela de Harvard

Análisis de los elementos de la negociación colaborativa: intereses-opciones-alternativas- Legitimidad. -compromiso-relaciones-comunicación.

Etapas: niveles de análisis: Personas (Percepción. Emociones. Comunicación)- Problema (posiciones- Intereses- opciones- alternativas) -Propuestas.

Les proponemos **acompañar la reflexión que surja de los encuentros sincrónicos y presencial con material de lectura y videos que quedan disponibles en el aula virtual.**

También les acercamos una guía rápida de preparación de la negociación colaborativa, que les pediremos revisen antes de llegar al encuentro sincrónico.

Si es posible antes de llegar al encuentro sincrónico los invitamos a leer dos lecturas cortas de artículos publicados en la Revista La Trama: “¿Qué necesito saber para negociar de modo eficaz?”; “Negociación y Combate”.

Recomendamos muy especialmente la lectura del Manual de Negociación de autoría de Francisco Díez, por su didáctica y sencillez.

¡Nos estamos encontrando y fortaleciendo juntos nuestras capacidades negociadoras!