



Institución Formadora N° 29:  
**SURGIR "Educar para la No Violencia"**

Res. N° 003/21 - MGJDHyD de la Provincia de Santa Fe.

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

## **MODULO III- EL ABC DE LA NEGOCIACION COLABORATIVA**



espaciosurgir@gmail.com



342-5509885



EspaciosEducativos

**PENSAMIENTOS  
EN MOVIMIENTO**  
Asociación Civil



Institución Formadora N° 29:  
**SURGIR "Educar para la No Violencia"**

Res. N° 003/21 - MGJDHyD de la Provincia de Santa Fe.

**"La negociación** es un **proceso** de comunicación entre dos o más **personas** que sienten la necesidad de establecer un intercambio a fin de resolver un **problema** o para aprovechar una oportunidad de **interés común"**



espaciosurgir@gmail.com

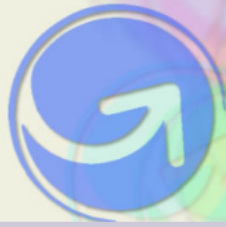


342-5509885



EspaciosEducativos

**PENSAMIENTOS**  
**EN MOVIMIENTO**  
Asociación Civil



Institución Formadora N° 29:

**SURGIR "Educar para la No Violencia"**

Res. N° 003/21 - MGJDHyD de la Provincia de Santa Fe.

Es un Procedimiento **voluntario**, predominantemente **informal**, desarrollado mediante la **comunicación directa** entre las partes (sin ayuda o facilitación de un tercero) con el propósito de **acordar una solución satisfactoria**



espaciosurgir@gmail.com



342-5509885



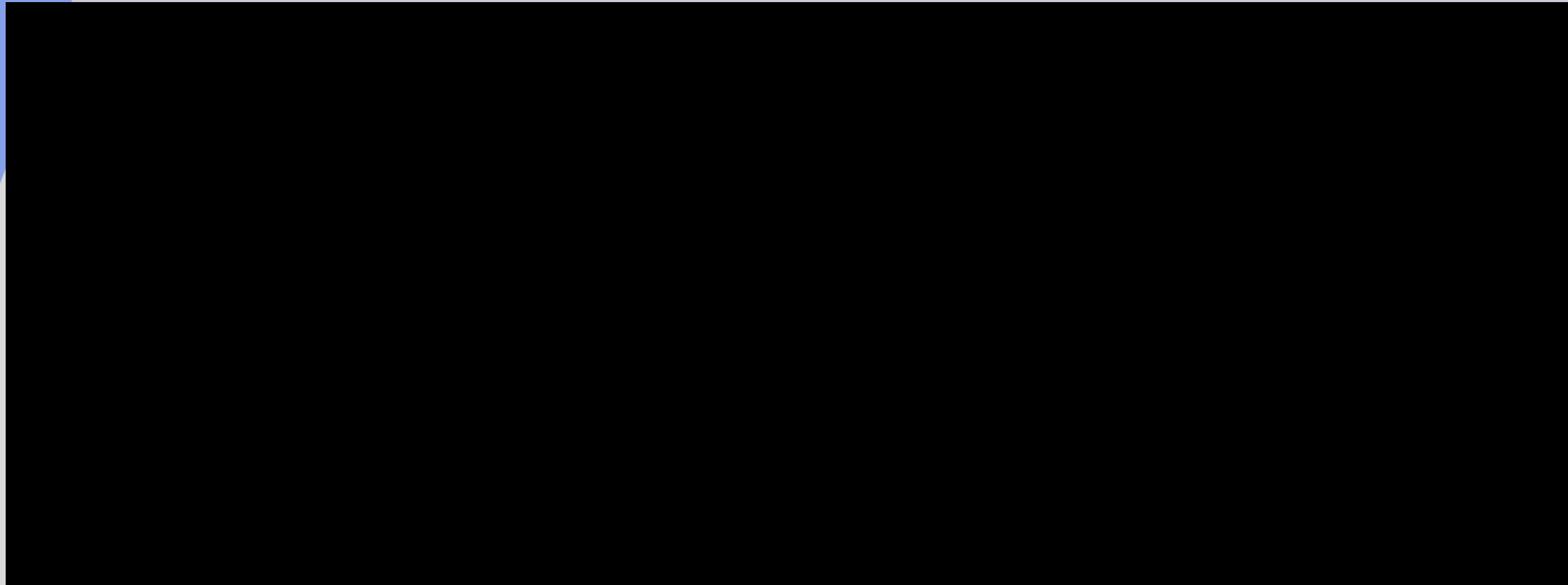
EspaciosEducativos

**PENSAMIENTOS  
EN MOVIMIENTO**  
» Asociación Civil



Institución Formadora N° 29:  
**SURGIR "Educar para la No Violencia"**

Res. N° 003/21 - MGJDHyD de la Provincia de Santa Fe.



espaciosurgir@gmail.com



342-5509885



EspaciosEducativos

**PENSAMIENTOS**  
**EN MOVIMIENTO**  
» Asociación Civil



Institución Formadora N° 29:  
**SURGIR "Educar para la No Violencia"**

## PROCESO

- Conjunto de secuencias
- No estructurado
- En construcción por las interacciones recíprocas

## PERSONAS

- Perciben
- Se emocionan
- comunican
- Trabajamos la RELACION

## PROBLEMA

- CONTENIDO
- Pasar de las posiciones a los intereses.
- Reformulamos
- Ampliamos opciones
- Antes de decidir: Utilizamos filtros: objetivos (criterios objetivos Y subjetivos (Alternativas)





Institución Formadora N° 29:

**SURGIR "Educar para la No Violencia"**

Res. N° 003/21 - MGJDHyD de la Provincia de Santa Fe.

## ESTRATEGIAS DE NEGOCIACION

La negociación basada en **POSICIONES** se refiere a un proceso **COMPETITIVO**, el los que las partes hacen ofertas y contraofertas para resolver su problema.

La Negociación basaba en **INTERESES** se refiere a un proceso **COLABORATIVO** en el que las relaciones entre las partes se consideran importantes y se buscan soluciones de mutuo beneficio







Institución Formadora N° 29:  
**SURGIR "Educar para la No Violencia"**

Res. N° 003/21 - MGJDHyD de la Provincia de Santa Fe.

## TIPO DE NEGOCIADOR/A

SUAVE	DURO
AMIGOS	ADVERSARIOS
ACUERDO	VICTORIA
CONSERVAR LA RELACION	CONDICIONAR LA RELACION
COMPARTIR INFORMACION	OCULTAR INFORMACION



espaciosurgir@gmail.com



342-5509885



EspaciosEducativos

**PENSAMIENTOS  
EN MOVIMIENTO**  
» Asociación Civil



Institución Formadora N° 29:  
**SURGIR "Educar para la No Violencia"**

Res. N° 003/21 - MGJDHyD de la Provincia de Santa Fe.

## TIPO DE NEGOCIADOR/A

EFFECTIVO

PARTES EN UN PROBLEMA

RESULTADO SATISFACTORIO PARA AMBOS

SEPARA LA PERSONA DEL PROBLEMA

CEDE ANTE LOS PRINCIPIO NUNCA ANTE LAS PRESIONES







Institución Formadora N° 29:  
**SURGIR "Educar para la No Violencia"**  
Res. N° 003/21 - MGJDHyD de la Provincia de Santa Fe.

## MODELOS DE NEGOCIACIÓN

### MODELO COMPETITIVO

- ✓ Ganar a toda costa
- ✓ Soluciones de suma  
cero

### ESTRATEGIAS:

Autoridad limitada

Tácticas emocionales

Regateo





Institución Formadora N° 29:

**SURGIR "Educar para la No Violencia"**

Res. N° 003/21 - MGJDHyD de la Provincia de Santa Fe.

## MODELOS DE NEGOCIACIÓN

### **MODELO COLABORATIVO**

- ✓ Ganar - Ganar
- ✓ Negociar sin ceder

### **ESTRATEGIAS:**

Lograr confianza mutua

Lograr el compromiso del otro

Colaborar





Institución Formadora N° 29:

**SURGIR "Educar para la No Violencia"**

Res. N° 003/21 - MGJDHyD de la Provincia de Santa Fe.

## NEGOCIACIÓN COLABORATIVA

### 7 ELEMENTOS

#### **CAMPO DE LAS PERSONAS:**

- **COMUNICACIÓN**
- **RELACION**
- **COMPROMISO**

#### **CAMPO DEL PROBLEMA:**

- **INTERESES**
- **OPCIONES**
- **CRITERIOS OBJETIVOS**
- **ALTERNATIVAS**





Institución Formadora N° 29:

**SURGIR "Educar para la No Violencia"**

Res. N° 003/21 - MGJDHyD de la Provincia de Santa Fe.

## **NEGOCIACIÓN COLABORATIVA- PASOS**

Separe las **PERSONAS** del problema

Concéntrese en los **INTERESES** detrás de las posiciones

Amplíe sus **OPCIONES** antes de decidir

Utilice **ESTANDARES** independientes de la voluntad (Criterios Objetivos)

Elabore su propio **M.A.A.N.** e identifique el de los otros

Formule **PROPUESTAS**





Institución Formadora N° 29:

**SURGIR "Educar para la No Violencia"**

Res. N° 003/21 - MGJDHyD de la Provincia de Santa Fe.

**SEPARE LAS PERSONAS DEL PROBLEMA:** ¿cómo se producen las interacciones humanas?



espaciosurgir@gmail.com



342-5509885



EspaciosEducativos

**PENSAMIENTOS  
EN MOVIMIENTO**  
Asociación



Institución Formadora N° 29:  
**SURGIR "Educar para la No Violencia"**

Res. N° 003/21 - MGJDHyD de la Provincia de Santa Fe.

## LOS DOS CAMPOS DE LA NEGOCIACION

- **PERSONAS:** Trabajar con la **relación**
- **PROBLEMA:** Trabajar en el **contenido**

Utilizamos técnicas específicas en cada campo



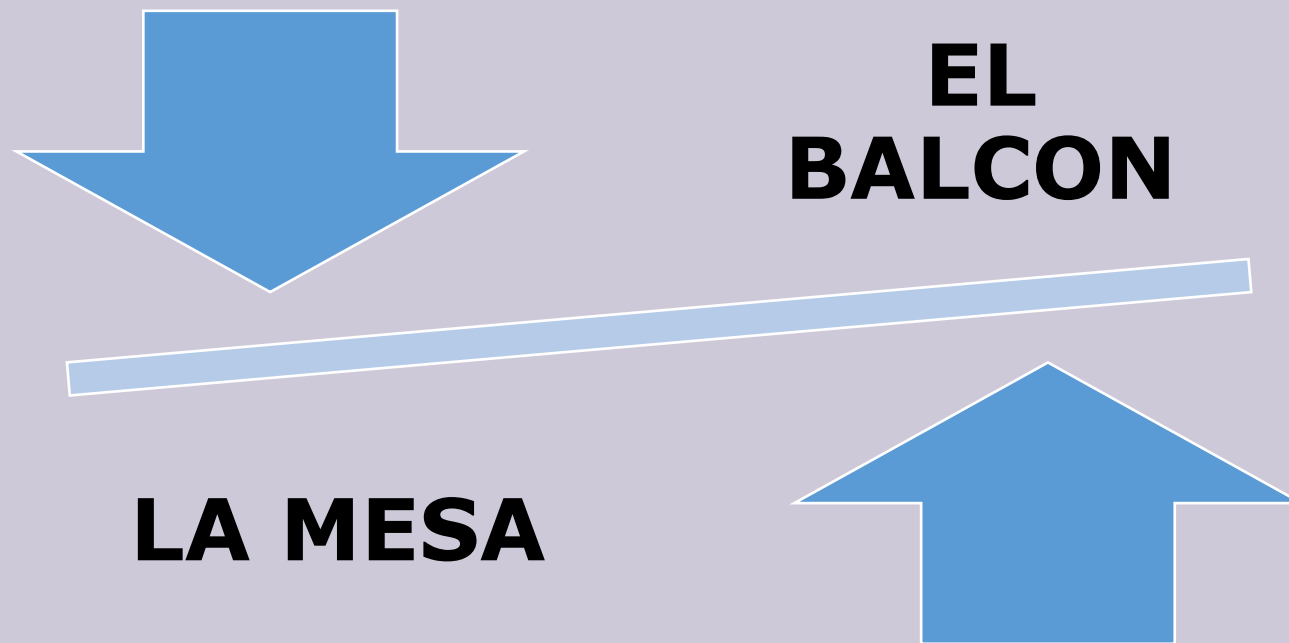




Institución Formadora N° 29:  
**SURGIR "Educar para la No Violencia"**

Res. N° 003/21 - MGJDHyD de la Provincia de Santa Fe.

## LAS DOS DIMENSIONES DE LA NEGOCIACION





Institución Formadora N° 29:  
**SURGIR "Educar para la No Violencia"**

Res. N° 003/21 - MGJDHyD de la Provincia de Santa Fe.

**EL BALCON**

UN LUGAR DE:

**ANTES:** análisis-  
preparación

**DURANTE:** Monitoreo  
decisiones

**DESPUES:**  
Evaluación-  
aprendizaje

UN LUGAR DE:

**DURANTE:**

Construcción de la  
relación

Resolución del  
Problema

**LA MESA**



espaciosurgir@gmail.com



342-5509885



EspaciosEducativos

**PENSAMIENTOS  
EN MOVIMIENTO**



Institución Formadora N° 29:

**SURGIR "Educar para la No Violencia"**

Res. N° 003/21 - MGJDHyD de la Provincia de Santa Fe.

## **CAMPO DE LAS PERSONAS: PASO I- SEPARE LA PERSONA DEL PROBLEMA**

Para tratar con las personas tenemos que comprender:

1) ¿ Cuáles son **nuestras percepciones** y las de la otra parte respecto del conflicto?

¿ Cuáles son **las emociones en juego** y cómo gestionarlas?

¿ Cómo lograr una **comunicación eficaz**, en la que tengamos en cuenta lo que ve y dice el otro?





Institución Formadora N° 29:

**SURGIR "Educar para la No Violencia"**

Res. N° 003/21 - MGJDHyD de la Provincia de Santa Fe.

## **CAMPO DEL PROBLEMA: PASO I- CONCENTRESE EN LOS INTERESES DETRÁS DE LAS POSICIONES**

**POSICION:** es lo que las partes expresan que pretenden, la postura que adoptan en la negociación

**INTERESES:** son las verdaderas necesidades, deseos, preocupaciones, temores, expectativas de las partes que motivan las posiciones.





# SURGIR "Educar para la No Violencia"

Res. N° 003/21 - MGJDHyD de la Provincia de Santa Fe.


## POSICIONES


- Territorio
- Bienes en juego
- Principios
- Emociones
- Status social
- Relaciones implícitas
- Creencias ideológicas
- Valores
- Miedos al cambio


- Síntomas,  
Caprichos,  
Quejas, etc.

## INTERESES

 espaciosurgir@gmail.com

 espaciosurgir@gmail.com

 342-5509885

 342-5509885



EspaciosEducativos

EspaciosEducativos

**PENSAMIENTOS**  
**EN MOVIMIENTO**  
» Asociación Civil

**EN MOVIMIENTO**  
» Asociación Civil





Institución Formadora N° 29:

**SURGIR "Educar para la No Violencia"**

Res. N° 003/21 - MGJDHyD de la Provincia de Santa Fe.

## **CONCÉNTRESE EN LOS INTERESES**

- Identifique los propios y los de la otra parte
- Haga un listado
- Explore su relación con las posiciones adoptadas
- Evalúe su influencia
- Distinga: intereses comunes  
Opuestos y Diferentes







Institución Formadora N° 29:  
**SURGIR "Educar para la No Violencia"**

Res. N° 003/21 - MGJDHyD de la Provincia de Santa Fe.

## Los Intereses más poderosos son las **NECESIDADES HUMANAS BÁSICAS**

**RECONOCIMIENTO**

**CONTROL**

**PERTENENCIA**

**BIENESTAR**

**SEGURIDAD**



espaciosurgir@gmail.com



342-5509885



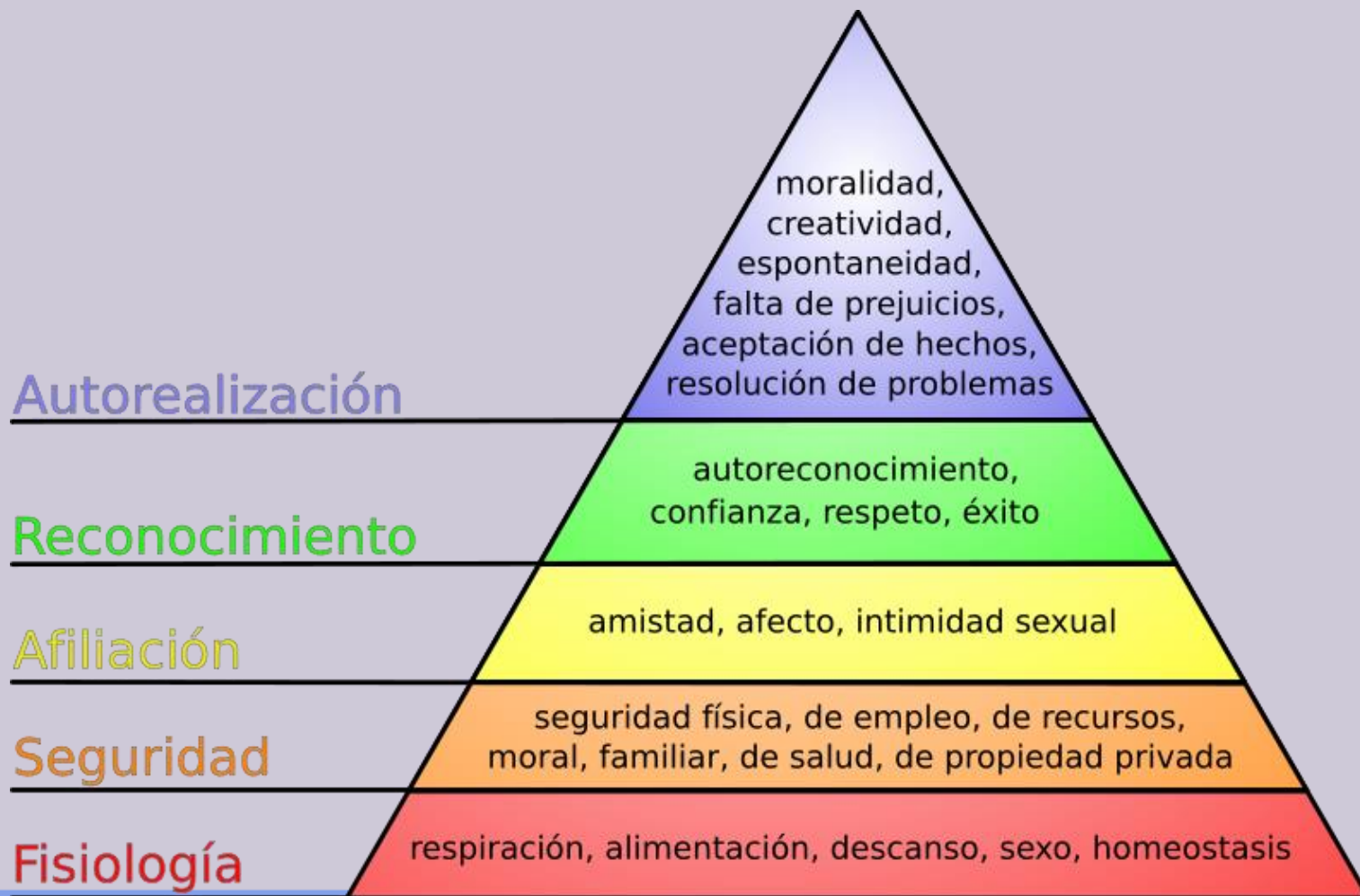
EspaciosEducativos

**PENSAMIENTOS  
EN MOVIMIENTO**  
Asociación



Institución Formadora N° 29:  
**SURGIR "Educar para la No Violencia"**

Res. N° 003/21 - MGJDHyD de la Provincia de Santa Fe.





Institución Formadora N° 29:

**SURGIR "Educar para la No Violencia"**

Res. N° 003/21 - MGJDHyD de la Provincia de Santa Fe.

## Clasificación de Intereses

- ✓ **OPUESTOS:** Son aquellos en los que todo lo que se lleva uno, lo pierde el otro y la única manera de congeniar las aspiraciones de ambos, es partiendo las diferencias
- ✓ **COMUNES:** Son aquellos que ambos comparten y coinciden en que son objetivos a alcanzar frente al conflicto
- ✓ **DIFERENTES:** Son aquellos que se apoyan en previsiones, creencias, expectativas, deseos o modos de encarar la realidad que son propios de cada una de las partes en un conflicto y que responden a su personal y única vivencia de la realidad





Institución Formadora N° 29:

**SURGIR "Educar para la No Violencia"**

Res. N° 003/21 - MGJDHyD de la Provincia de Santa Fe.

## **CAMPO DEL PROBLEMA: PASO II- **AMPLIE** **SUS OPCIONES ANTES DE DECIDIR****

**OPCIONES:** son las posibilidades que tienen las partes para llegar al acuerdo. Son aquellas que están "sobre la mesa de negociación".

En general un acuerdo es mejor si incorpora la mejor de muchas opciones.

### **OBSTACULOS**

Juicio prematuro

La búsqueda de una única respuesta

El supuesto de un pastel de tamaño fijo

La creencia de que la solución del problema de ellos es problema de ellos

### **REMEDIOS**

Separe la invención de la decisión

Amplíe las opciones

Busque beneficios mutuos

Facilitar a los otros la decisión





Institución Formadora N° 29:

**SURGIR "Educar para la No Violencia"**

Res. N° 003/21 - MGJDHyD de la Provincia de Santa Fe.

## **CAMPO DEL PROBLEMA: PASO III- UTILICE CRITERIOS OBJETIVOS DE REFERENCIA**

**CRITERIO OBJETIVO:** *vara de medición independiente de la voluntad de las partes, que sirve para evaluar opciones en un conflicto: Valor de mercado, Precedente, Tradición, Costos, Eficiencia, Apreciación científica.*

**LEGITIMIDAD:** *un acuerdo es mejor en la medida que a cada uno parece justo, en comparación con alguna referencia externa, algún criterio o principio que vaya más allá de la simple voluntad de cualquiera de las partes.*







Institución Formadora N° 29:

**SURGIR "Educar para la No Violencia"**

Res. N° 003/21 - MGJDHyD de la Provincia de Santa Fe.

## **CAMPO DEL PROBLEMA –PASO IV. ELABORE SU PROPIO MAAN E IDENTIFIQUE EL DE LOS OTROS**

**ALTERNATIVAS:** son las posibilidades de retirarse de que dispone cada parte si no se llega al acuerdo. Estas son las cosas que una parte u otra puede hacer por cuenta propia sin necesidad de que la otra parte este de acuerdo.

- Encuentre su MAAN, evalúe sus ventajas y desventajas
- Busque caminos para mejorar su MAAN
- Identifique la MAAN de la otra parte
- Detecte los puntos débiles de la MAAN del otro







Institución Formadora N° 29:  
**SURGIR "Educar para la No Violencia"**

Res. N° 003/21 - MGJDHyD de la Provincia de Santa Fe.

## COMPROMISO

SI HAY COMPROMISO:  OPCIONES

SI NO HAY COMPROMISO:  ALTERNATIVAS





Institución Formadora N° 29:  
**SURGIR "Educar para la No Violencia"**

Res. N° 003/21 - MGJDHyD de la Provincia de Santa Fe.

**EL ACUERDO:** Un consenso de voluntades entre las partes acerca de la manera de resolver el conflicto y/o cerrar el negocio

- Puede ser: escrito, verbal  
total, parcial  
de fondo, de forma



espaciosurgir@gmail.com

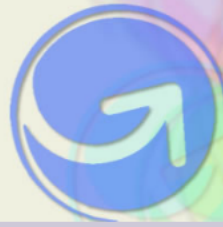


342-5509885



EspaciosEducativos

**PENSAMIENTOS  
EN MOVIMIENTO**  
Asociación Civil



Institución Formadora N° 29:  
**SURGIR "Educar para la No Violencia"**

Res. N° 003/21 - MGJDHyD de la Provincia de Santa Fe.

## **MOMENTO DEL ACUERDO:**

- Se han analizado todas las opciones
- Existen ideas claras del compromiso a asumir
- Se cree que el acuerdo no puede ser mejorado y la otra parte va a aceptarlo –ambos están satisfechos con el resultado



espaciosurgir@gmail.com



342-5509885



EspaciosEducativos

**PENSAMIENTOS  
EN MOVIMIENTO**  
Asociación Civil



Institución Formadora N° 29:  
**SURGIR "Educar para la No Violencia"**

Res. N° 003/21 - MGJDHyD de la Provincia de Santa Fe.

**BUEN ACUERDO**

## COMPROMISO

ALTERNATIVA: acuerdo mejor que su MAAN  
INTERESES satisfechos  
OPCIONES: LA MEJOR  
CRITERIOS: apoyado en criterios objetivos-Durable  
COMUNICACIÓN: eficiente  
RELACIÓN: Mejorada  
COMPROMISOS: Sustentables

ALTERNATIVAS: mejores que el acuerdo  
INTERESES: no alcanzados  
OPCIONES: Antieconómicas  
CRITERIOS: haberse sentido tratado injustamente  
COMUNICACIÓN: Inefectiva  
RELACION: Dañada  
COPROMISOS: valor sobre la mesa. No funcionales

**MAL ACUERDO**





Institución Formadora N° 29:  
**SURGIR "Educar para la No Violencia"**

Res. N° 003/21 - MGJDHyD de la Provincia de Santa Fe.

*¡Gracias!*



espaciosurgir@gmail.com



342-5509885



EspaciosEducativos

**PENSAMIENTOS**  
**EN MOVIMIENTO**  
» Asociación Civil