

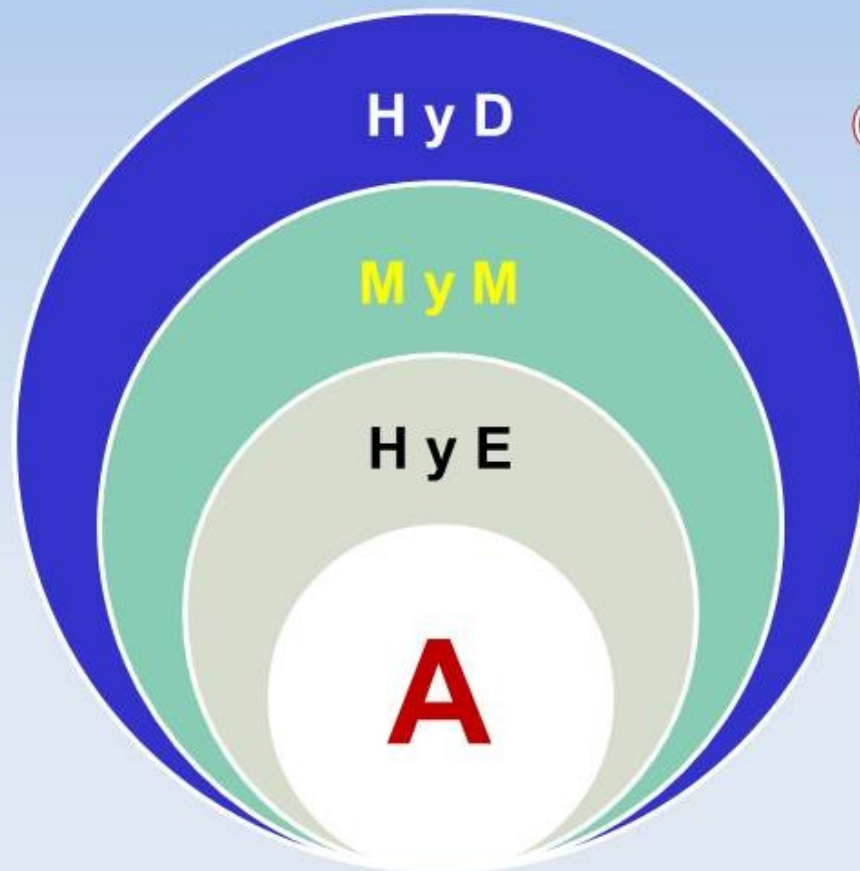


NEGOCIACIÓN

"MÁS SOLUCIONES, MENOS CONFLICTOS"

Dr. Atilio Noguera
atilionoguera@gmail.com
<http://www.aprendizajejuridico.com/>
Marzo 2016

¿QUÉ NECESITAMOS PARA NEGOCIAR?



CONOCIMIENTO

ACTITUD



HERRAMIENTAS Y ESTRATEGIAS



DOFA

	Positivo	Negativo
Origen Interno	Fortalezas	Debilidades
Origen Externo	Oportunidades	Amenazas

NECESIDADES DEL SER HUMANO



PIRÁMIDE DE ABRAHAM MASLOW

"Teoría de la Motivación Humana", Abraham Maslow (1908—1970), propone una jerarquía de necesidades y factores que motivan a las personas; Maslow plantea que alrededores hermosos y circunstancias agradables favorecen el desarrollo de las personas. A partir de este modelo, uno puede comprender las necesidades de aquellos que lo rodean, y así enfocarse a tratar de satisfacer o complacer dichas necesidades, con el fin de cumplir las propias, o llegar a un buen acuerdo a través de la negociación.



MODELOS Y MÉTODOS

COOPERATIVO
DE
NIERENBERG

NARRATIVO
DE SARA
COBB

HARVARD

TERCER LADO

OTROS

El Tercer Lado

LOS DE AFUERA; EJ , Vecinos, observadores, neutrales

LADO
1

LOS DE ADENTRO;
EJ; Parientes, HIJOS,
amigos, ALUMNOS
Coordinadores,
profesores.

LADO
2

MAAN . PAAN

Nosotros	+	-	Ellos	+	-
1.			1.		
2.			2.		
3.			3.		
MEJOR	MAAN	Si mi MAAN es MEJOR	Que el resultado	De la negociación	Rompo negociación
PEOR	PAAN	Si el PAAN Es Mejor	Que el resultado	Fuera de la negociación	Mejor la negociación

LA FACILITACIÓN

Es una técnica (estrategia) que busca propiciar pautas de interacción colectivas a través de la liberación y discusión de ideas, a fin de lograr resultados consensuados, focalizados en el alcance de objetivos establecidos con anterioridad.
(Jansen, R.)

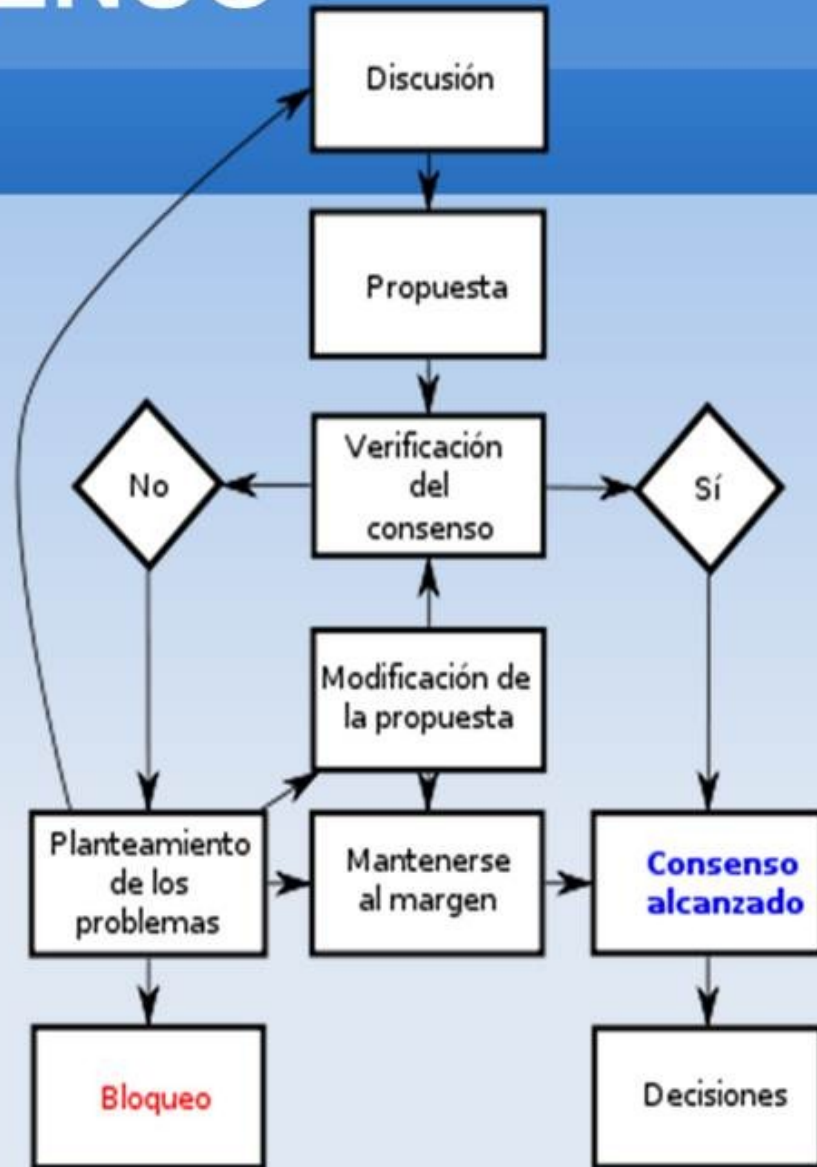


EL CONSENSO

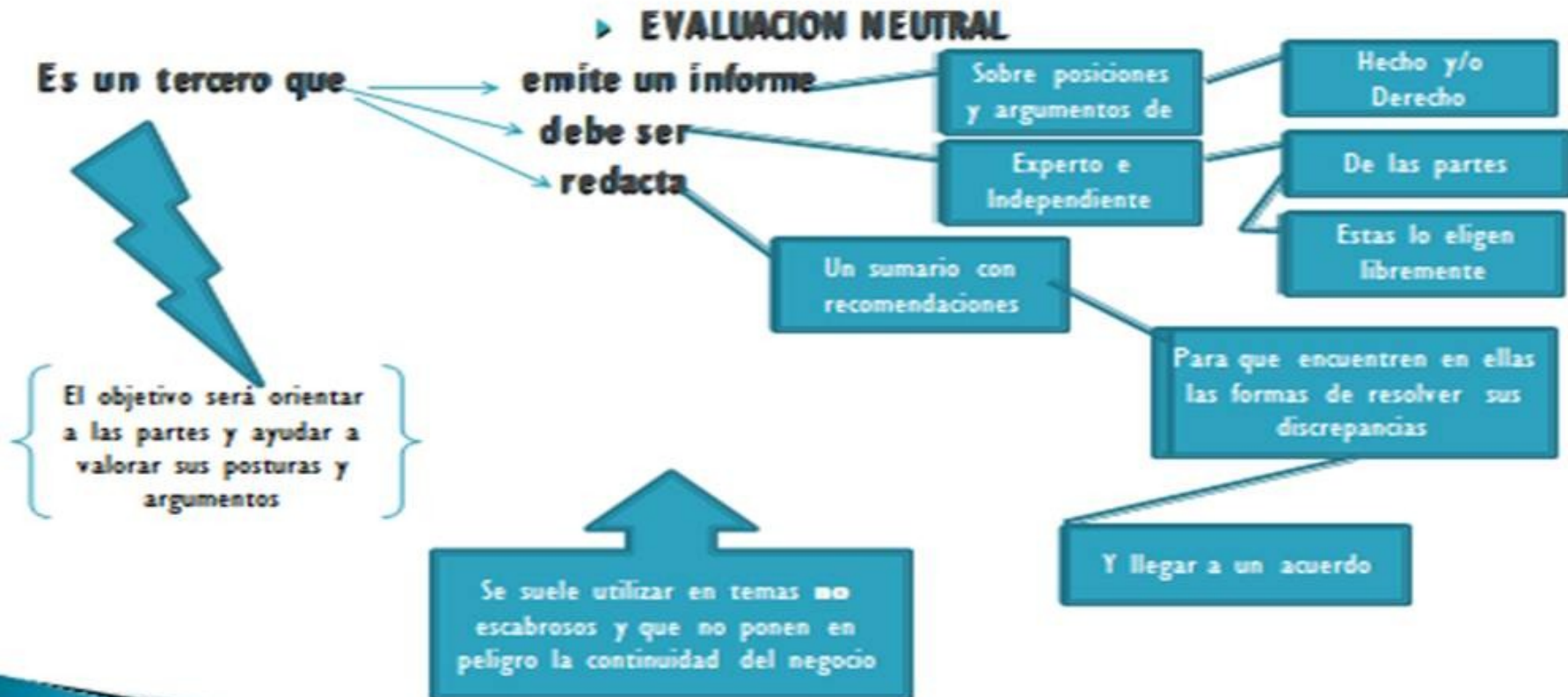
Es el resultado de un proceso que busca unanimidad pero que decide por mayoría abrumadora (acuerdo abrumador)...

...Siempre y cuando, cada participante reconozca que se han hecho los esfuerzos necesarios para incluir las opiniones y sugerencias de todos.

Incluso los que estén preocupados por lo que la mayoría abrumadora esta por decidir.



EVALUACIÓN NEUTRAL



HABILIDADES Y DESTREZAS



CONOCIMIENTO



Laboral, Civil, Administrativo, Penal, etc

Medios Alternos de Solución de Conflictos

Estrategias, Herramientas, Modelos, Métodos

Doctrina, Normas, Leyes, Sentencias

Reglamentos Internos, entre otros.

APTOS PARA NEGOCIAR

iACTiUd!



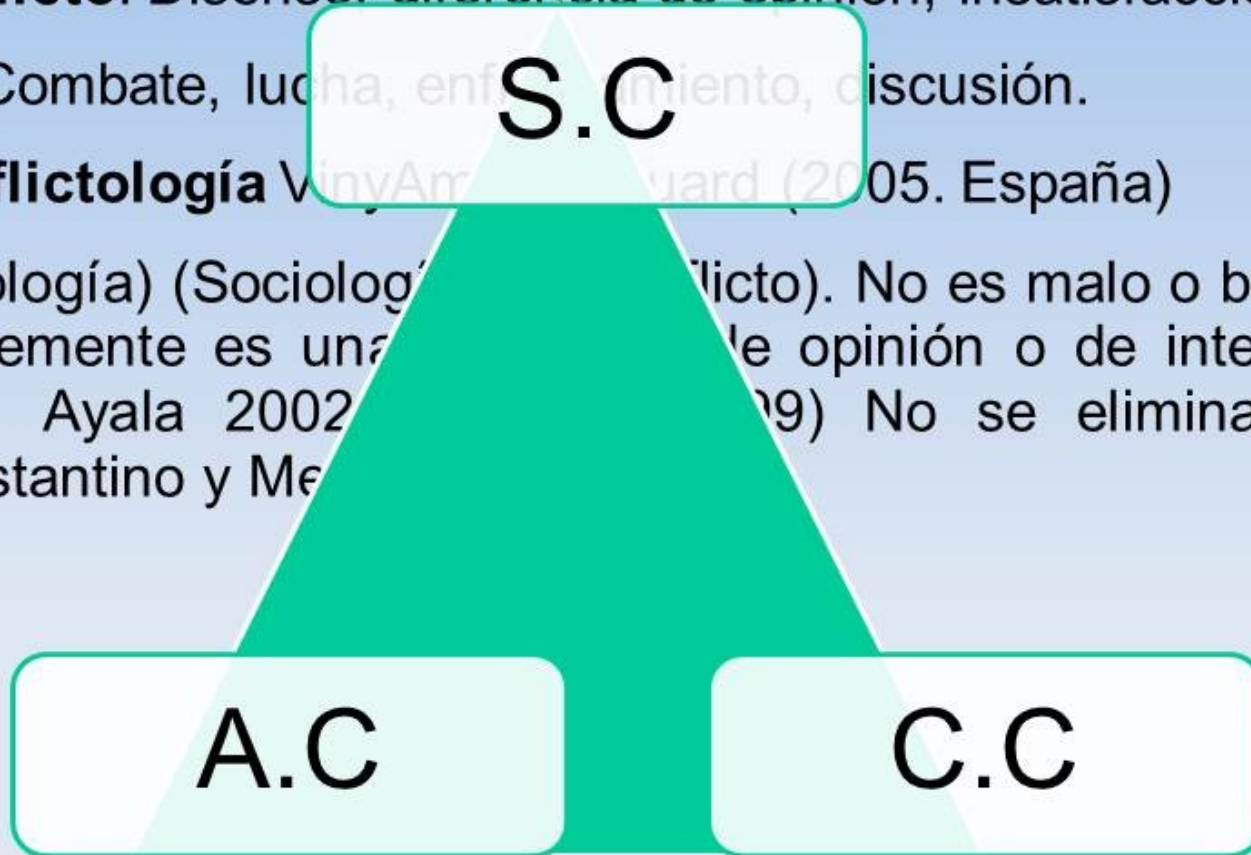
CONFLICTO

El Conflicto: Disenso, diferencia de opinión, insatisfacción.

R.A.E: Combate, lucha, enfrentamiento, discusión.

La Conflictología Vinyard (2005. España)

(Polemología) (Sociología del Conflicto). No es malo o bueno, ya que simplemente es una diferencia de opinión o de intereses (Parra 2004, Ayala 2002, 2009) No se elimina se maneja (Constantino y Me...





LA **H**ERMENEÚTICA

CONVENCER



COMUNICACIÓN

Actividad que permite establecer relaciones con otros individuos a través de gestos, verbalizaciones, posturas, señalizaciones y cualquier otra forma de conducta que conlleve fines predeterminados.

CARACTERÍSTICAS

Proceso de fases en desarrollo.

Inevitable ya que implica mensajes intrapersonales e interpersonales.

Irreversible ya que no puedes borrar o ignorarse lo comunicado.

Tiene 2 niveles Verbal y No Verbal. (Se calcula en un 75 a 90% el no verbal.) entre ello intensidad de voz, tono, velocidad, o gestos, expresiones, coloración de la piel, los ojos, respiración.

NEGOCIACIÓN



¿POR QUÉ NEGOCIAMOS?

Forma de intercambiar bienes y servicios.

Vía de resolución de conflicto.

Una herramienta gerencial.

Inicio de una negociación se requiere:

- Interés por parte de uno de los afectados en alcanzar un acuerdo.

- Respeto a la otra parte.

Buscamos de la Negociación

Solución equitativa donde se consideren las observaciones e intereses de todos los intervinientes.

APRENDIZAJE JURÍDICO

<http://www.aprendizajejuridico.com/>

<https://www.facebook.com/APRENDIZAJE-JUR%C3%8DDICO-151220194966977/>

<https://www.youtube.com/user/APRENDIZAJEJURIDICO>

http://mx.ivoox.com/es/escuchar-aprendizaje-juridico_nq_45933_1.html

<http://aprendizajejuridico.jimdo.com/>

[@aprendejuridico](https://twitter.com/aprendejuridico)

<https://issuu.com/aprendizajejuridico>