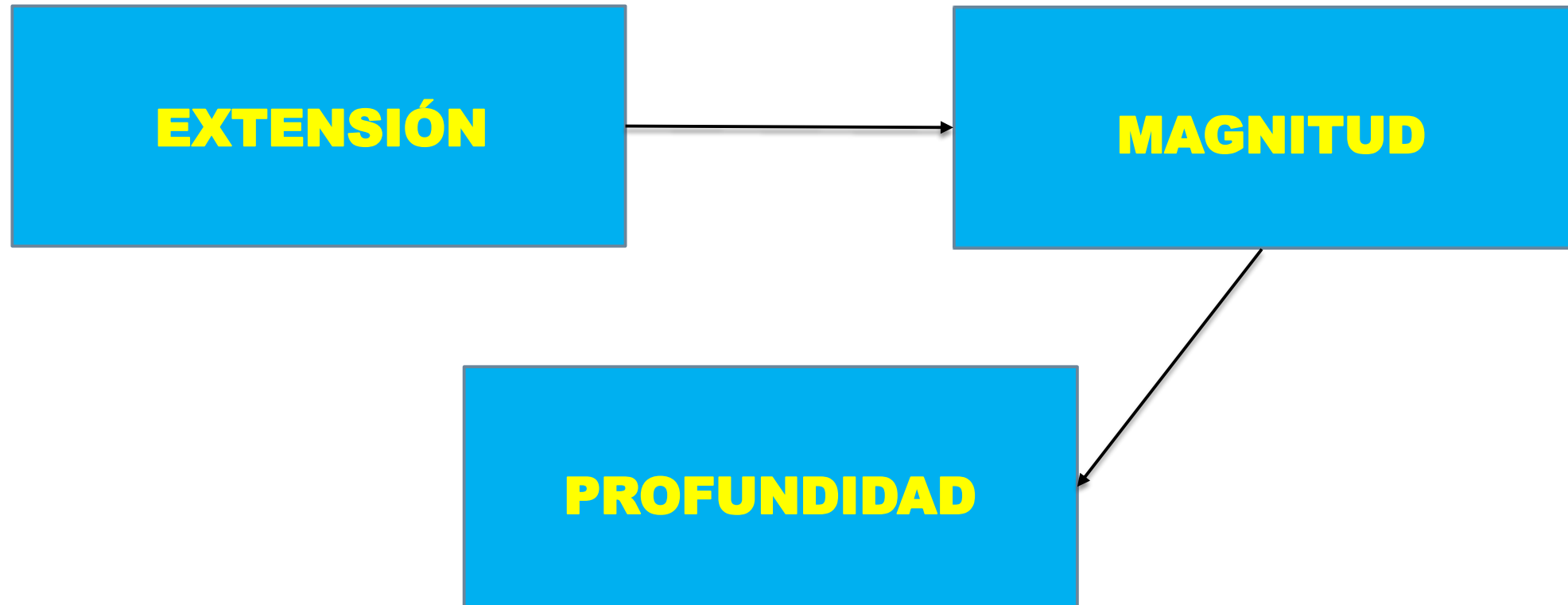


Taller de Resolución de Conflictos



Análisis de conflictividad

- Tres elementos claves:



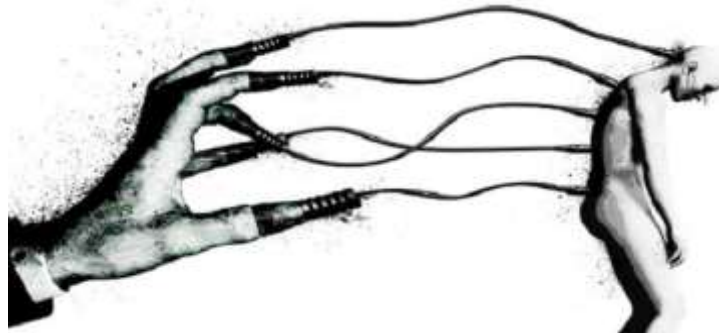
Pesos gravitacionales

- Peso Específico Propio (PEP)
- Peso Relativo (PR)

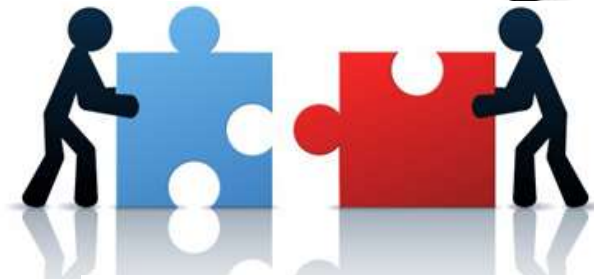
$$\sum PR = PEP$$

Estrategias de acción

□ Cooptación



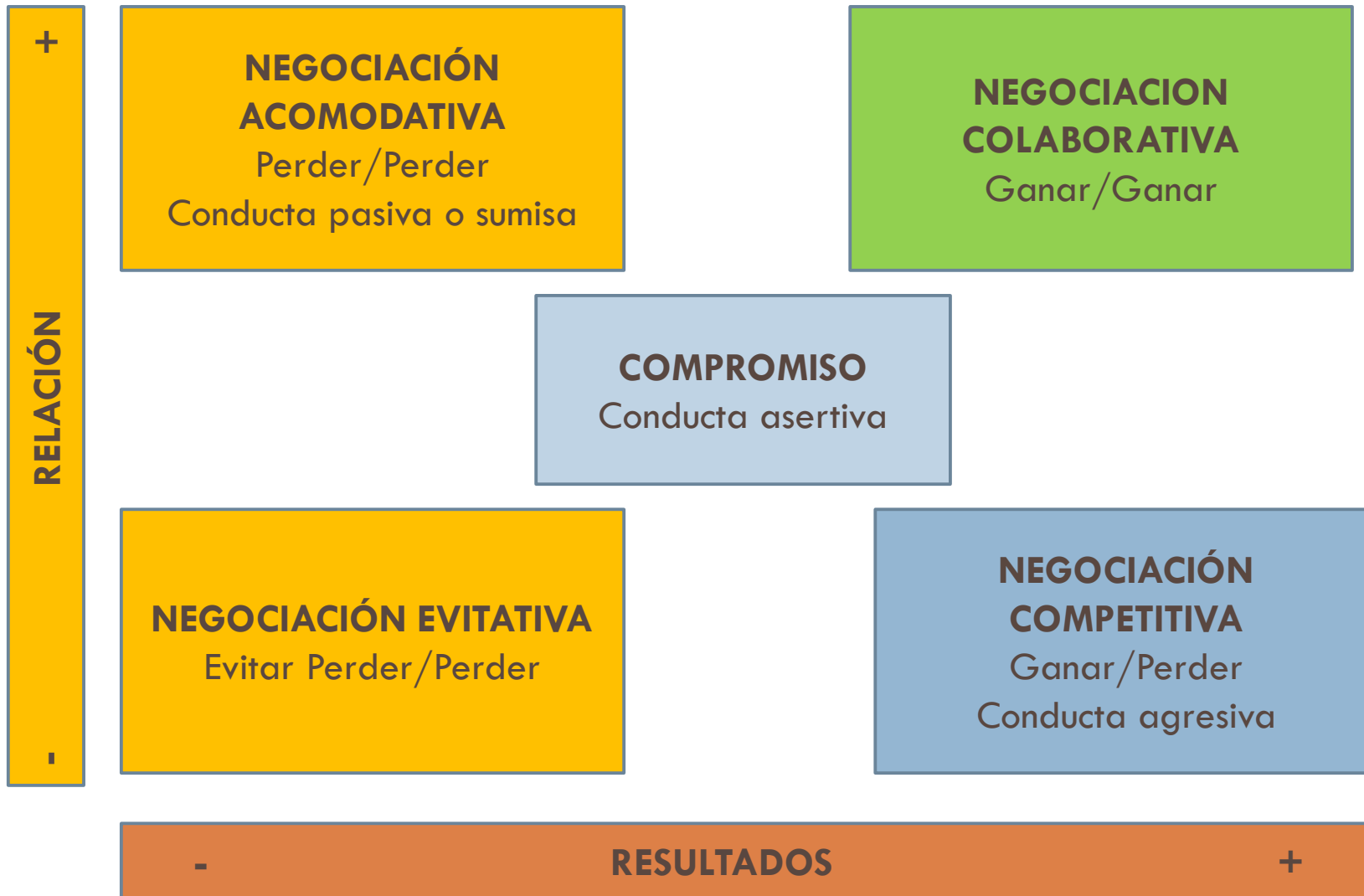
□ Colaboración



□ Confrontación



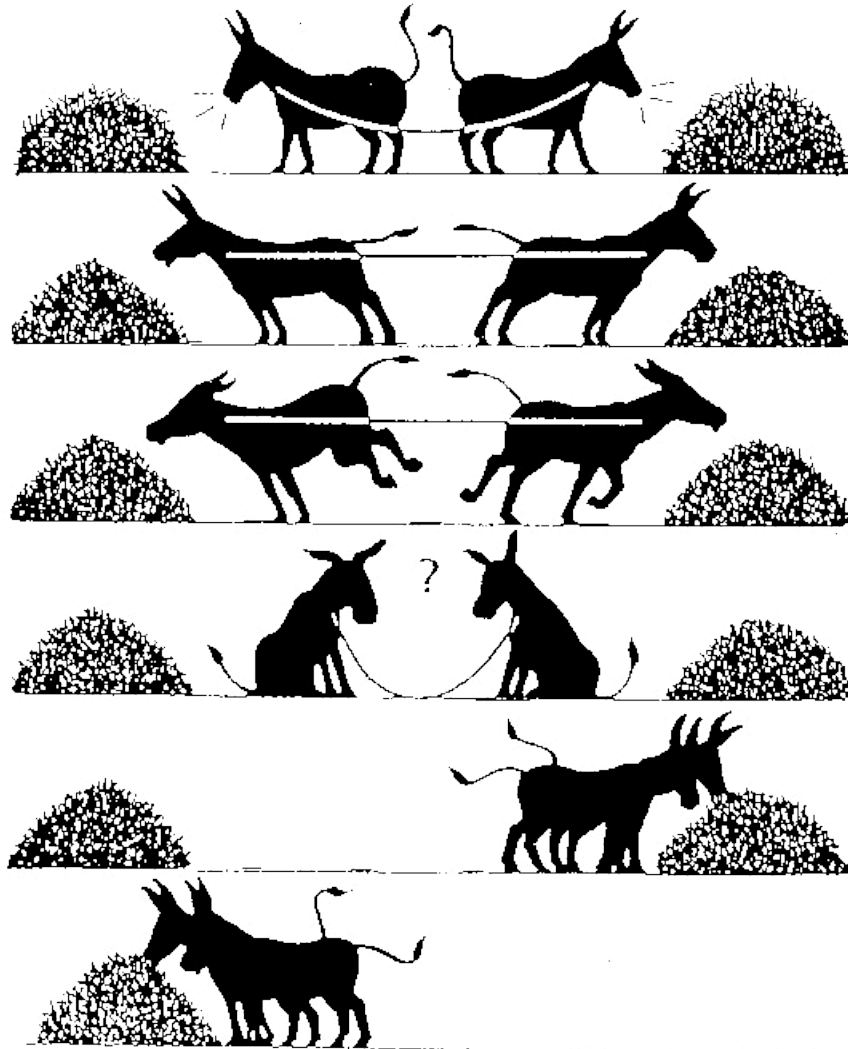
Los estilos de negociación



Los estilos de negociación



Conducta Asertiva



Cuando negociar de forma competitiva?

- Cuando se trata de negociaciones que tienen lugar una única vez.
- Los objetivos de los negociadores son incompatibles.
- Cuando estamos seguros de que sacrificar la relación no me perjudicará en el futuro.

Cuando negociar de forma colaborativa?

- Cuando además del resultado, necesitamos mantener la relación a largo plazo.
- En negociaciones internas en las organizaciones, donde el estilo competitivo genera enemigos.
- Cuando las dos partes en una negociación pisan un terreno común.
- Cuando dos o mas partes se necesitan mutuamente porque tienen finalidades idénticas: los mismos clientes, los mismos proveedores etc.

Cuando negociar de forma acomodativa?

- Cuando nos interesa, ante todo, dar prioridad a la relación por encima de cualquier resultado.
- Ceder y acomodarse a las necesidades del otro puede ser un acto de cortesía que favorezca las relaciones futuras.
- Perder hoy para ganar mañana.
- En situaciones de “agenda oculta”, uno cede en algo porque sabe que dentro de un tiempo podrá aprovechar los efectos de esa acomodación en una nueva negociación que la otra parte, por ahora, ignora.

En que circunstancias hay que evitar negociar?

- Nos interesa evitar una negociación cuando no estamos interesados en el resultado que se pueda derivar de ella ni en la relación con la otra parte.
- Cuando se tiene mas que perder que ganar.
- En situaciones de conflicto latente.
- Cuando mi MAPAN es tan bueno que no es recomendable perder.

Cuando negociar a través del compromiso?

- Cuando la colaboración es difícil o demasiado compleja.
- En ocasiones en que el tiempo apremia y no hay ocasión para desarrollar procesos de colaboración.
- Cuando las dos partes pueden estar conformes con una repartición mas o menos justa de algo.



GRACIAS