

## NEGOCIACIÓN: UN ENFOQUE GANAR - GANAR

### DESCRIPCIÓN GENERAL

#### RESUMEN EJECUTIVO

La estrategia en que se basa este Taller se enmarca dentro de los modelos de tipo colaborativo o ganar-ganar.

Este enfoque, que se aplica desde hace muchos años, ha demostrado ser de gran utilidad en la resolución de problemas de la más diversa índole, desde conflictos internacionales hasta una compra-venta personal o en las relaciones laborales, profesionales y familiares.

Consiste en resolver las diferencias buscando mutuos beneficios, siempre que sea posible. Para ello, deja de lado las posiciones inamovibles y se orienta en la búsqueda de opciones creativas que satisfagan los intereses de las partes, resolviendo la situación, sobre la base de criterios objetivos, independientes de la voluntad de cada una.

A diferencia de otras formas de negociación, permite obtener mejores resultados cuando todas las partes que participan en el proceso la conocen y practican.

#### OBJETIVO

Al finalizar el Taller, los participantes serán capaces de:

- Aumentar la percepción del proceso de la negociación y de las habilidades personales para manejarlo en forma efectiva.
- Valorar la Metodología de Negociación y el enfoque colaborativo de ganar-ganar, como una propuesta aplicable a nuestro medio, a las negociaciones laborales y personales.
- Explicar sus fundamentos y aplicar la metodología en la práctica para conducir una negociación hacia un resultado exitoso.

- Aplicar estas técnicas para *preparar, conducir y evaluar* una negociación.
- Valorar la importancia y dificultad de un cambio en las formas tradicionales de negociar.

## POBLACIÓN OBJETIVO

Funcionarios de toda la Administración Pública interesados en adquirir habilidades en el proceso de negociación aplicados al ámbito laboral y/o personal.

## CONTENIDO TEMÁTICO

**Tema 1** La Negociación como forma de resolver conflictos.

**Tema 2** Formas habituales de negociar. Los paradigmas.

**Tema 3** Qué es una negociación, dónde y cómo se negocia.

**Tema 4** Elementos básicos del proceso de la negociación:

- Poder
- Tiempo
- Información

**Tema 5** Estilos de negociación.

- Modelo competitivo
- Modelo colaborativo

**Tema 6** Los principios y herramientas de la Metodología de Negociación de Harvard:

- La negociación por posiciones y por intereses.
- Los siete elementos como guía del proceso.
- 

**Tema 7** Competencias básicas del negociador.

**Tema 8** Preparación de la negociación.

- Fijación de objetivos:
  - en la sustancia: qué quiero
  - en el proceso: cómo lo obtengo

**Tema 9** Estrategias para conducir el proceso.

**Tema 10** Cómo se mide un resultado exitoso en una negociación.

## Tema 11 Conclusiones y recomendaciones generales.

### METODOLOGÍA

La metodología a aplicar para internalizar los contenidos temáticos es en formato taller, esencialmente práctica, promoviendo la participación activa e intercambio entre los participantes, lo cual estimula la reflexión y permite contrastar criterios de acción, procesos decisorios y estilos negociadores.

Estas dinámicas, llevadas a cabo mediante el intercambio entre los participantes, estimulan la reflexión y permiten contrastar criterios de acción, procesos decisorios, estilos negociadores y aplicar las nuevas técnicas propuestas.

Las exposiciones teóricas del docente se realizan, en general, como corolario de la experiencia vivida en forma previa a través de simulaciones. Los participantes se **preparan** para las negociaciones, las **conducen** y luego **evalúan**, más que los *resultados* alcanzados, el *proceso* a través del cual llegan a dichos resultados.

El rol del docente es básicamente de facilitador. Partiendo de la experiencia de los participantes se identifican acciones o palabras específicas que han sido significativas en el ejercicio, se analiza por qué fueron efectivas o inefectivas, cuál fue el propósito detrás de dichas acciones/palabras y por qué este propósito fue o no alcanzado. Finalmente, se generaliza qué se ha aprendido del caso que se pueda aplicar a las negociaciones personales en la vida real.

Los casos de negociación que se utilizan en una primera instancia son ficticios, es decir, no tienen relación con las realidades específicas de los participantes. De esta manera, es posible tomar conciencia de la existencia de un proceso que subyace durante la negociación y de la posibilidad de asumir su control. Asimismo, permite que se desarrolle la competencia de la proactividad, evitando caer en el círculo acción-reacción típica de la conducta humana.

A medida que se avanza en los módulos, se profundiza en la aplicación de la metodología a casos concretos de la vida personal y laboral de los participantes (se los sitúa en el contexto específico de sus negociaciones), como medio de inducirlos a valorar las diferencias significativas en la forma de abordaje de los problemas, y practicar las técnicas propuestas.

Durante el desarrollo de los Talleres se alternan las sesiones plenarias con el trabajo en equipos y se utiliza, entre otros apoyos didácticos, un video de negociación especialmente preparado, en el cual se ejemplifican distintas situaciones con el objetivo de clarificar los conceptos básicos de la metodología propuesta.

## ASIGNACIÓN HORARIA

15 horas de aula.

## BIBLIOGRAFÍA

Altschul, C. & Altschul, M. (2009). *Construir tratos: cómo la negociación estratégica supera las diferencias de cultura y de poder*. Buenos Aires: Granica.

Decaro, J. (2010). *La cara humana de la negociación: una herramienta para desarmar el enojo y otras estrategias de persuasión*. (2a. ed.). Montevideo: Grupo Magro.

Ponti, F. (2005). *Los caminos de la negociación: personas, estrategias y técnicas*. (1a. ed.). Buenos Aires: Granica.

Susskind, L. & Ingouville, F. (2011). *Mejor que la mayoría: el nuevo método para realizar reuniones, construir consenso, mejorar relaciones y maximizar resultados para todos*. Buenos Aires: Granica.

## REQUISITOS PARA LA APROBACIÓN

Los requisitos de aprobación están establecidos en los Art. 35 y Art. 45 del Reglamento Académico de la ENAP.