

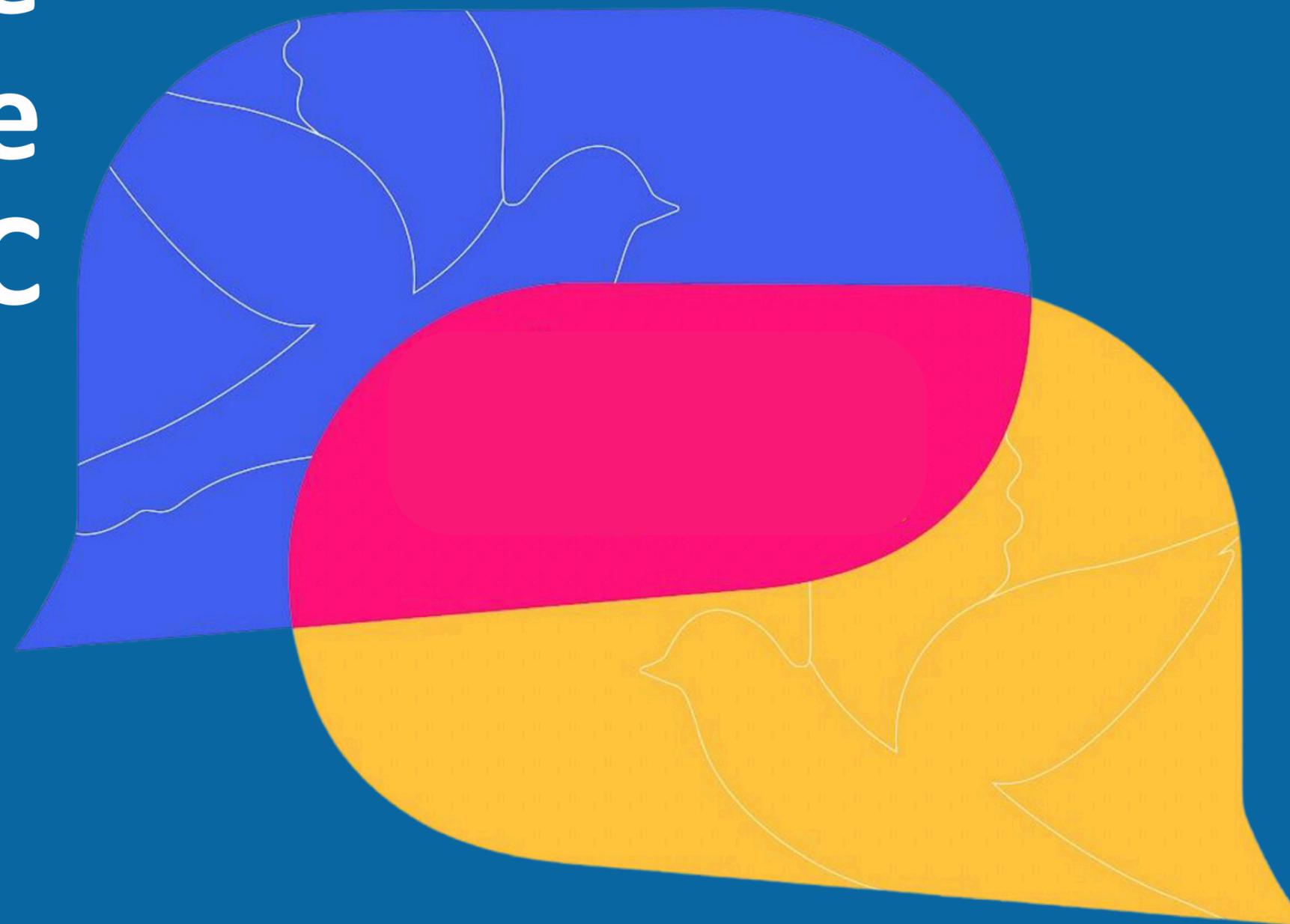


FONDO PARA LA
**CONSOLIDACIÓN DE
LA PAZ** 

Curso de Resolución de Conflictos y Cultura de Paz: El ABC

Aprendiendo lo Básico para prevenir y resolver
Conflictos

Módulo 5: Diseño de la Negociación



Organización
Internacional
del Trabajo

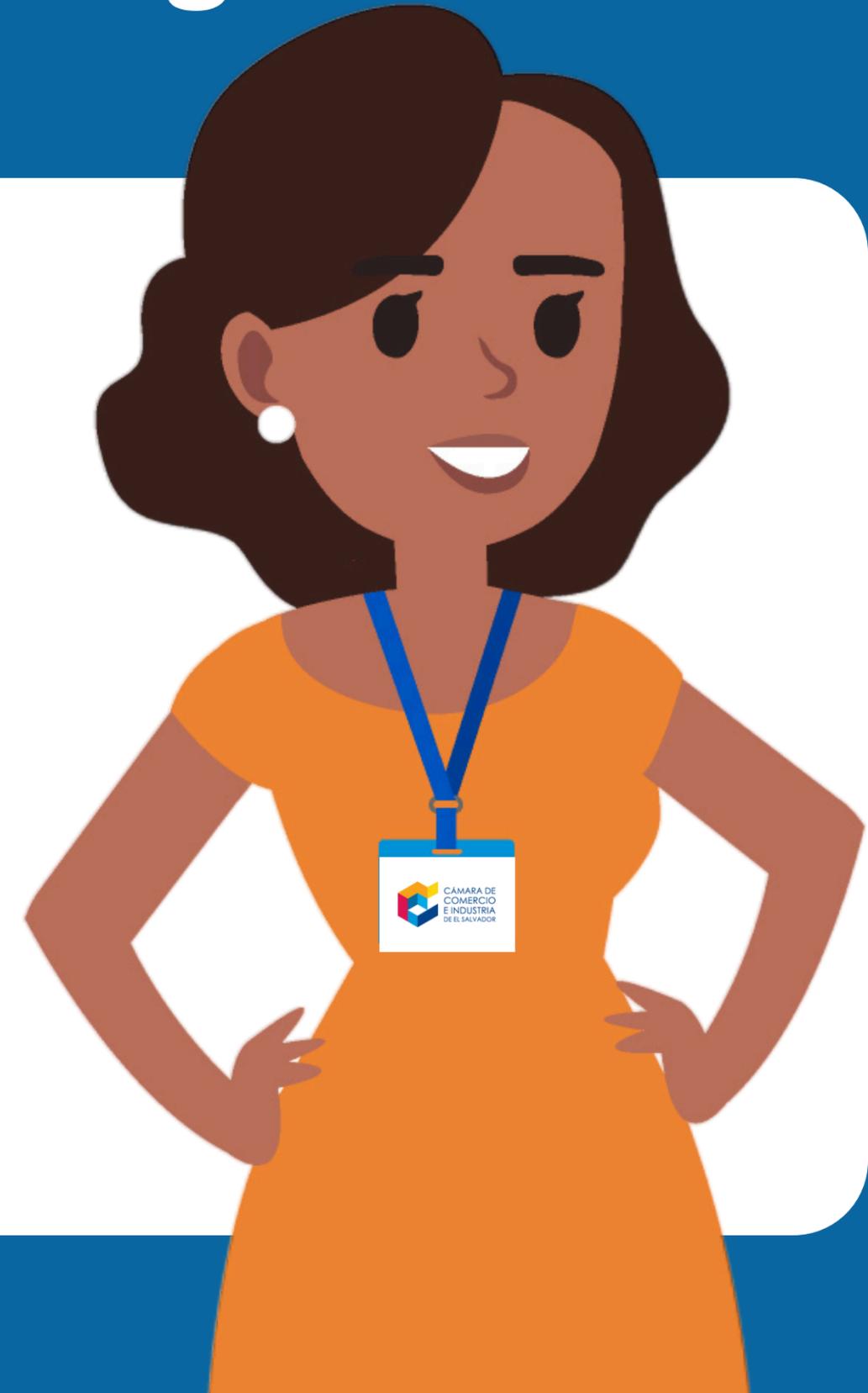


CÁMARA DE
COMERCIO
E INDUSTRIA
DE EL SALVADOR

¿Cómo planificar/ diseñar una negociación?

En términos generales se proponen 4 pasos:

- ✓ • **Paso 1: Analizar:** estudiar los diversos elementos del conflicto para alcanzar la mejor comprensión de la situación de conflicto.
- ✓ • **Paso 2: Diseñar el espacio de negociación:** decidir la manera en que se organizará el espacio de negociación.
- ✓ • **Paso 3: Negociar:** implementar los 4 pasos de la NBI
- ✓ • **Paso 4: Evaluar:** reflexionar acerca del proceso vivido, incluyendo el acuerdo.



Matriz de Análisis



FONDO PARA LA
CONSOLIDACIÓN DE
LA PAZ

TEMA	Identificar el asunto principal en disputa y los asuntos conexos o secundarios				
ACTORES	POSICIONES	INTERESES	PODER	CONTEXTO	ANTECEDENTES
Directos, indirectos, colectivos, instituciones, individuos	¿Qué quieren las partes?	¿Por qué lo quieren?	Fuentes de poder, relaciones de poder, desbalances	Geografía, políticas públicas, economía, cultura, plano local, plano regional, plano internacional	¿Qué pasó antes de que emergiera el conflicto? ¿Cual ha sido la relación histórica de las partes?



Paso 1: Analizar los elementos del conflicto

- Este es un ejercicio de decodificación del conflicto, analizando cada situación del conflicto:
- La historia
- El contexto
- Los actores
- Las posiciones
- Los intereses
- Los valores
- El proceso

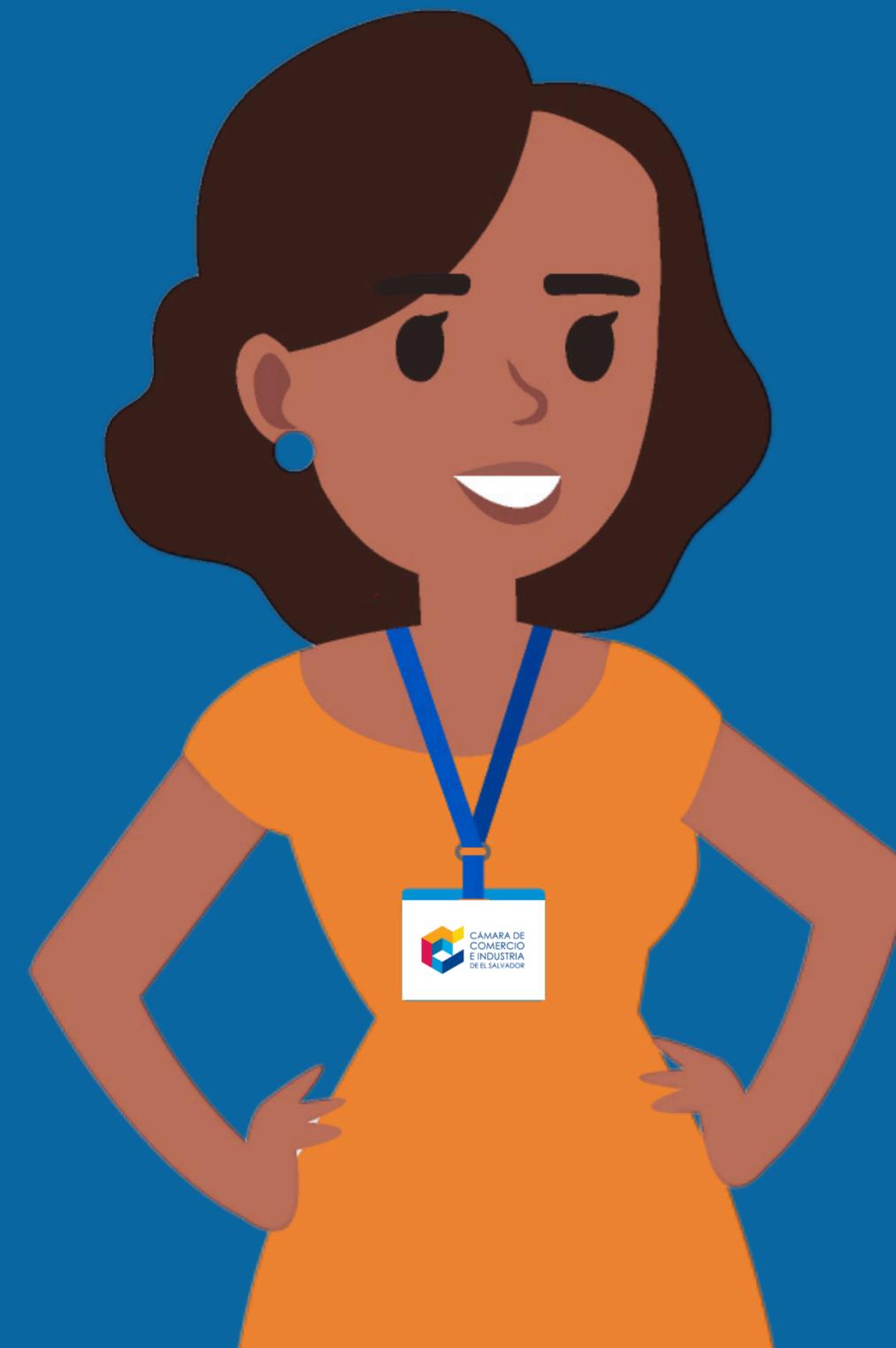


La Historia



FONDO PARA LA
CONSOLIDACIÓN DE
LA PAZ

Este elemento se refiere a todos los eventos anteriores que son relevantes para comprender cómo llegó a darse la situación. Por lo tanto, muestra la evolución de las relaciones entre los actores, las tendencias en cuanto a colaboración o competencia, y los momentos donde se dio algún cambio en esas tendencias (conocidos como puntos de inflexión). (p. 31)



Organización
Internacional
del Trabajo



CÁMARA DE
COMERCIO
E INDUSTRIA
DE EL SALVADOR

El Contexto

Abarca todos aquellos elementos “externos”, es decir, aquellos que no se encuentren bajo la influencia directa de los actores, y que han incidido en las relaciones de colaboración o competencia. Algunos ejemplos de temas relevantes como parte del contexto son: cultura, género, condiciones socio-económicas, políticas estatales, políticas internacionales, fenómenos o desastres naturales, guerras, etc.



Organización
Internacional
del Trabajo



CÁMARA DE
COMERCIO
E INDUSTRIA
DE EL SALVADOR

Los Actores



FONDO PARA LA
CONSOLIDACIÓN DE
LA PAZ

Los actores son todos aquellos que inciden sobre la situación, o que se ven afectados ya sea en forma positiva o negativa por ella. Sobre los actores se pueden identificar una serie de rasgos importantes:

- ¿Todos están participando del proceso, o se han dado situaciones de exclusión?
- ¿Qué grados de poder tiene cada uno para incidir sobre el resultado de la situación?
- ¿Están siendo reconocidos los derechos de cada actor por los demás actores?
- ¿Cómo reaccionan éstos al conflicto?
- ¿Existe confianza mutua, o más bien desconfianza entre los actores?



Organización
Internacional
del Trabajo



CÁMARA DE
COMERCIO
E INDUSTRIA
DE EL SALVADOR

Posiciones



Llamamos posiciones a las pretensiones de las partes sobre lo que consideran que debe ser la mejor forma de abordar o resolver una situación. En otras palabras, la posición es lo que un actor dice que quiere que suceda. Las posiciones son generalmente excluyentes, y por lo tanto, son poco negociables. Las posiciones son fáciles de detectar pues las partes tienden a expresarlas abiertamente.



Intereses

Los intereses son los deseos, preocupaciones y necesidades que motivan a las partes a tener sus posiciones. O sea, los intereses expresan por qué las partes quieren lo que piden. En circunstancias en que encontramos posiciones contrapuestas, es frecuente encontrar que detrás de las posiciones existen diversos intereses, algunos compartidos por ambas partes, otros diferentes pero compatibles, y otros opuestos.



Organización
Internacional
del Trabajo



CÁMARA DE
COMERCIO
E INDUSTRIA
DE EL SALVADOR

Los Valores



En ocasiones, las posiciones de las partes están fundamentadas no tanto en los intereses propios de los actores, sino en valores morales sobre “lo bueno” o “lo correcto”. Los conflictos que se presentan cuando las partes se encuentran estrechamente ligadas a valores suelen ser muy intensos. Sin embargo, algunas veces los conflictos de valores pueden ser también referidos a pequeñas diferencias sobre la interpretación de algún valor o sobre cómo debe ser implementado.

El Proceso



- Los elementos del proceso involucran la valoración de cuáles son los pasos más adecuados a seguir, dadas las destrezas y actitudes de los actores, así como el nivel de confianza existente



Organización
Internacional
del Trabajo



CÁMARA DE
COMERCIO
E INDUSTRIA
DE EL SALVADOR

Reflexione...



FONDO PARA LA
**CONSOLIDACIÓN DE
LA PAZ** 

¿Qué debo hacer?
¿Negocio o no negocio?
¿Cómo planteo la negociación?



Organización
Internacional
del Trabajo



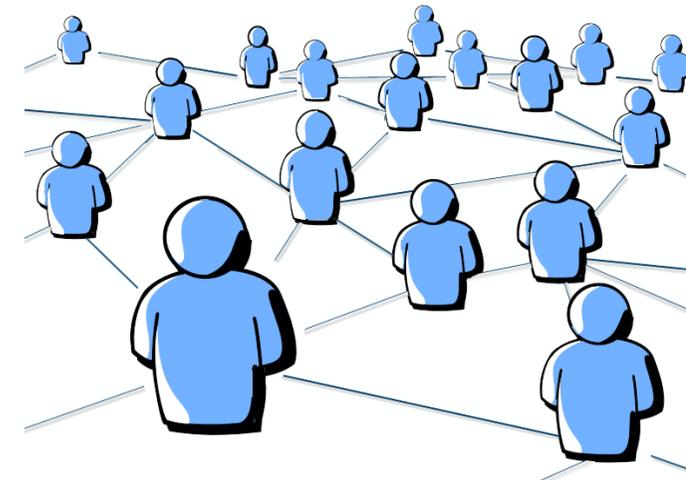
P
N
U
D



CÁMARA DE
COMERCIO
E INDUSTRIA
DE EL SALVADOR

Paso 2: Diseño

- Estructura y Frecuencia
- Participantes
- Agenda y Reglas de Participación
- Encuadre y Alcances
- Registro de la información
- Estrategia de Comunicación Interna y Externa
- Cierre y Seguimiento



Paso 3: Ejecute

- Diferencie una facilitación de una mediación



Ejecute: Recuerde Diferenciar



Facilitación

- No hay un conflicto.
- Es una reunión alrededor de un proyecto, una idea, etc.
- Es muy importante convocar a las partes para moverlas de las posiciones a los intereses

Mediación

- Hay un conflicto
- El proceso de negociación debe convocar a las partes hacia la creación de una tercera versión de la historia.
- Avanzar de “mi historia” y “tu historia” hacia “nuestra historia”

Paso 4: Evaluar

- Una vez que se sugiera un acuerdo es importante llevar a cabo un proceso de evaluación del mismo.
- También es oportuno evaluar todo el proceso.



Evaluar

- Es importante recordar que para la NBI lo más importante es cuidar las relaciones en el largo plazo.
- En ese sentido, la prioridad en la NBI no es el acuerdo en sí.
- El proceso de comunicación y exploración de opciones y alternativas es altamente valorado.



Evaluar: El acuerdo...

- Aplique criterios objetivos: cuestionar los acuerdos contra criterios legales o técnicos.
- Aplique criterios subjetivos:
- Aplique el Mejor Alternativa ante un Acuerdo Negociado (MAAN): refiere a las otras maneras, ALTERNATIVAS, para satisfacer los intereses fuera de la mesa de negociación.
- Importante diferenciar entre opciones y alternativas.
- Las opciones refieren a “las ideas” que surgieron dentro de la mesa de negociación para satisfacer los intereses.
- Las alternativas refieren a “otras ideas”, “otras salidas” para satisfacer mis intereses fuera de la mesa de negociación

Evaluar: El proceso



FONDO PARA LA
CONSOLIDACIÓN DE
LA PAZ

- Satisfacción Procedimental: ¿Qué tan satisfecho me siento con el procedimiento, la metodología, utilizada?
- Satisfacción Sustantiva: ¿Los intereses fueron atendidos?, ¿Pude satisfacer mis intereses?
- Satisfacción Psicológica: ¿Cómo me sentí con el procedimiento y sus alcances para satisfacer mis intereses?



Organización
Internacional
del Trabajo



CÁMARA DE
COMERCIO
E INDUSTRIA
DE EL SALVADOR

¡Gracias!



Organización
Internacional
del Trabajo



CÁMARA DE
COMERCIO
E INDUSTRIA
DE EL SALVADOR