



Nombre de la asignatura

Negociación y Solución de Conflictos

5° Semestre

Clave: **29143528**

Unidad 2. La Negociación

Actividades



División de Ciencias
Sociales y Administrativas





Índice

| | |
|--|----|
| Unidad 2. La negociación | 2 |
| Presentación..... | 2 |
| Problema prototípico..... | 2 |
| Competencia a desarrollar..... | 5 |
| Actividad 1. Condiciones y fases de la negociación | 6 |
| Actividad 2. Estrategias y tácticas de la negociación | 7 |
| Evidencia de aprendizaje. Estrategias y tácticas de la negociación | 9 |
| Cierre de la unidad | 10 |



Unidad 2. La negociación

Presentación

Problema prototípico

La interacción entre las personas que operan programas y proyectos sociales con los representantes de los gobiernos federales, estatales o municipales continuamente lleva a la confrontación y generación de conflictos derivados de la desconfianza, ira, existencia de intereses irreconciliables, conflictos personales, juegos de poder o la simple lucha por obtener posiciones ventajosas al interior del gobierno o de las mismas entidades sociales.

Los conflictos se presentan cotidianamente en cualquier sociedad y los ciudadanos encuentran siempre algún mecanismo de solución de controversias que les permite superar muchas de las desavenencias que se presentan en la cotidianidad.

La negociación es el mecanismo más común y más útil para solucionar los problemas cotidianos que surgen entre los individuos, grupos de la sociedad y naciones. Debido a ello es particularmente relevante que el alumno distinga las condiciones que se requieren para una negociación, las fases por las que ésta atraviesa y las estrategias y tácticas existentes para llegar a un acuerdo entre las partes implicadas.

Para cumplir con este propósito se han desarrollado dos actividades que apoyarán tu comprensión sobre el tema:



Actividad 1. Condiciones y fases de la negociación.

Para desarrollar esta actividad antes tendrás que identificar un conflicto y aplicarle los conocimientos que hayas adquirido en materia de negociación establecidos en las dos primeras unidades, y que hablan sobre las condiciones para la negociación y sus fases respectivamente. Podrás comprender que existen prerequisites para llegar a una negociación y, adicionalmente, el tipo y las características que podrás emplear en el diagnóstico del conflicto.

La realización de este resumen te aportará elementos que te permitirán comprender y analizar el papel de la negociación como herramienta para la solución de disputas y mejorará tu interacción con personas encargadas de operar proyectos gubernamentales y/o cuando tengas que comunicarte con tus compañeros de actividad. Cuando interactúas con otros individuos, con instituciones o representantes de grupos y países, seguramente aflorarán en cualquier momento conflictos que podrás superar más fácilmente si comprendes la manera en que el proceso de negociación, con base en principios, se aplica. Permitiéndote adoptar una posición abierta al diálogo y al logro de la solución de disputas de manera efectiva y beneficiosa para las partes implicadas.

Actividad 2. Estrategias y tácticas de la negociación.

La actividad 2 es complementaria de la primera unidad. Una vez que has logrado situarte en el contexto de la negociación tendrás que identificar y/o elegir la mejor estrategia y táctica a utilizar en el proceso de negociación que estas emprendiendo. Esta actividad te permitirá conocer las distintas estrategias y tácticas que se utilizan en cualquier negociación, lo cual te será útil para conocer el desempeño de tu contraparte y establecer tu posición como negociador.



Este par de actividades te permitirán adquirir las competencias que te ayuden a distinguir aquellos factores, procesos, estrategias y tácticas que se encuentran detrás de toda negociación, también te permitirán definir las estrategias que te lleven un buen manejo de las disputas con miras al logro de acuerdos y, por consiguiente, al desarrollo de oportunidades de mejora.

Evidencia de aprendizaje: estrategias y tácticas de la negociación

La evidencia de aprendizaje es una actividad globalizadora. Es por eso que tendrás que entender que la resolución de un conflicto significa la culminación de un proceso, la mayoría de las veces largo y complicado, en el que las partes implicadas han recurrido a distintos medios de su alcance para confrontar a su contraparte y obtener un acuerdo benéfico entre ambas partes. Uno de los mecanismos más utilizados en la resolución de conflictos es la negociación en este proceso, en ella se recopila información, se establecen objetivos, se ponen en práctica distintas capacidades y habilidades para establecer estrategias y tácticas que conduzcan al negociador al logro de un buen acuerdo.

Esta evidencia serviría para aplicar los conocimientos adquiridos en una negociación en un caso práctico.



Competencia a desarrollar

| Competencia específica | Logros |
|--|---|
| <p>Analiza las circunstancias que atraviesa un conflicto para encaminarlo al diseño y aplicación de estrategias y tácticas elementales de negociación.</p> | <p>Actividad 1 Explica las fases de negociación a partir de un conflicto.</p> <p>Actividad 2 Analiza las estrategias y tácticas utilizadas en una negociación.</p> <p>Evidencia de aprendizaje Aplica los conocimientos adquiridos sobre la negociación en un caso práctico.</p> |



Actividad 1. Condiciones y fases de la negociación

Al igual que los conflictos, la negociación es un elemento presente en la actividad cotidiana y existen múltiples estrategias y tácticas para llevarla a buen término, por ello es importante conocer las condiciones y fases por las que atraviesa hasta llegar a la solución del conflicto. Aunque distintos estudiosos en la materia no se han logrado poner de acuerdo sobre si la negociación es una ciencia o un arte, en existe certeza en cuanto a que hay un conocimiento sólido sobre el proceso por la que ésta atraviesa así como las estrategias y tácticas que se pueden utilizar para lograr un buen acuerdo.

Por esta razón es relevante que el estudiante tenga perfectamente claro lo que implica una negociación, cómo tiene que prepararse para ella y las fases o etapas por la que atraviesa.

Desarrollo:

1. **Identifica** un nuevo conflicto o retoma el de la evidencia de aprendizaje de la unidad 1.
2. **Lee** el contenido de las Unidad 2. La negociación, correspondiente a los temas: “Condiciones para la negociación” y “Fases de la negociación”.
3. **Aplica** los conocimientos adquiridos al conflicto que seleccionaste y realiza un resumen. **Apóyate** en el material complementario que se te proporciona y en bibliografía adicional que consideres pertinente.
4. El resumen lo elaborarás en un documento no mayor a tres cuartillas en Arial 11 (con espacios de 1.5). No se te olvide **generar** una conclusión en tu resumen.



5. **Sube** tu documento en el espacio correspondiente a la actividad.
6. **Revisa** *Rúbrica de evaluación* a fin de tomar en cuenta los criterios considerados para calificar la actividad.

Da clic en el icono para descargar la *Rúbrica de evaluación*



Criterios de evaluación:

- Se tomará en cuenta los conocimientos adquiridos al conflicto.
- El resumen y la conclusión de las condiciones previas de la negociación, así como las fases por las que ésta atraviesa.
- Redacción y ortografía.

Actividad 2. Estrategias y tácticas de la negociación

Todo negociador utiliza tácticas y estrategias para cumplir con sus objetivos y poder llegar a un buen acuerdo con su contraparte. También le sirve conocerlas con el fin de contrarrestarlas y declararlas para obligar a su contraparte a dejar de negociar desde una perspectiva posicional y adoptar más una negociación con base en objetivos que sean benéficos para las dos partes. Por esta razón se vuelve de gran relevancia que el estudiante tenga identificadas las tácticas y estrategias más comunes que existen en materia de negociación.



El objetivo de esta actividad es que el estudiante identifique las tácticas y estrategias de negociación con el fin de poder aplicar su conocimiento a problemas prácticos de forma eficiente.

Desarrollo:

1. **Lee** el contenido de la Unidad 2, correspondiente a las “Estrategias y tácticas de la negociación”.
2. **Identifica** cinco estrategias de negociación y sus tácticas. **Realiza** un resumen indicando sus principales características y su uso. **Apóyate** en el material complementario que se te proporciona y en bibliografía adicional que consideres pertinente.
3. El documento deberá ser no mayor a tres cuartillas (en Arial 11 y con espacios de 1.5) y en él deberás **externar** tu opinión acerca de la mejor estrategia que, en tu opinión, podrías usar en una negociación.
4. **Sube** tus opiniones al foro de la actividad e **invita** a tus compañeros a que opinen sobre tu resumen, asimismo **emite** comentarios a dos participaciones de tus compañeros.
5. **Incorpora** en tu trabajo los comentarios que te hayan hecho y que consideres que perfeccionan tus aportaciones.
6. **Revisa** la *Rúbrica de evaluación* a fin de que tomes en cuenta los criterios que se tomarán al calificar tu actividad.



Da clic en el icono para descargar la *Rúbrica de evaluación*.

Criterios de evaluación:

- Se tomarán en cuenta las principales características y el uso de las estrategias de negociación.
- Redacción y ortografía.
- Calidad de los comentarios emitidos.



Evidencia de aprendizaje. Estrategias y tácticas de la negociación

Propósito:

Con esta actividad el alumno deberá mostrar su conocimiento adquirido en esta unidad. Por esta razón se vuelve de gran relevancia que el estudiante tenga perfectamente identificados el proceso de negociación como, quizá, la mejor herramienta para la resolución de conflictos.

El objetivo de esta actividad es que el estudiante identifique las principales estrategias y tácticas de negociación, y las pueda aplicar a un problema que escoja.

Desarrollo:

El estudiante elabora un ensayo sobre las principales estrategias y tácticas de negociación y las aplica a un problema que escoja. El ensayo será en Arial 11, de tres a cinco cuartillas en espacio sencillo.

1. **Lee** el contenido de la Unidad 2. La Negociación correspondiente al tema de “Estrategias y tácticas de la negociación”.
2. **Elabora** un ensayo sobre las principales “Estrategias y tácticas de negociación” y utiliza un conflicto que escojas para aplicarle los conocimientos adquiridos. **Apóyate** en el material complementario que se te proporciona y en bibliografía adicional que consideres pertinente.
3. El documento que elabores deberá ser de tres cuartillas como mínimo (en Arial 11 y con espacios de 1.5) y de cinco cuartillas como



máximo. En él deberás **plasm**ar tu(s) punto(s) de vista sobre alguna(s) estrategia(s) de negociación y sobre cómo, a tu juicio, sería la mejor forma de resolver el conflicto seleccionado.

4. **Sube** tu actividad en el espacio correspondiente a la actividad y comparte tu trabajo en el foro de unidad, emite comentarios a dos participaciones de tus compañeros.
5. Incorpora en tu trabajo los comentarios que te hayan hecho y que consideres que perfeccionan tus aportaciones.
6. **Revisa** la *Rúbrica de evaluación* a fin de que tomes en cuenta los criterios que se tomarán al calificar tu actividad.



Da clic en el icono para descargar la *Rúbrica de evaluación*.

Criterios de evaluación:

- Se tomarán en cuenta las principales estrategias y tácticas de negociación.
- Redacción y ortografía.
- Calidad de los comentarios emitidos.



Cierre de la unidad

Una vez leído y analizado el contenido de la presente unidad, así como de haber realizado las actividades y la evidencia de aprendizaje correspondientes, ha quedado patente que la negociación es una actividad que realizamos todos los días y que existen distintas estrategias y tácticas que nos permiten llegar a la solución de un conflicto.

La negociación se presenta como una solución eficaz al problema prototípico. Esta ofrece una alternativa real de solución de controversias ante los conflictos potenciales a los que cotidianamente se enfrentan los individuos en el ámbito personal, institucional y gubernamental con base en una postura objetiva y razonada y no desde una perspectiva emotiva o de posiciones de poder.

No nos es desconocida la existencia constante de conflictos que afectan a las naciones como resultado de múltiples factores asociados al desarrollo de los países, la falta de democracia, la existencia de corrupción, problemas asociados al narcotráfico, etcétera. En la siguiente unidad se estudiarán este tipo de conflictos, así como sus alternativas de solución desde una perspectiva de cultura para la paz y considerando el respeto hacia los derechos humanos.