



Tokiko Gobernuetan Bizikidetzaren Sustatzeko Udal Sarea

contenido

ARTÍCULO

Obstáculos para la negociación y la cooperación

FORMACIÓN

VII: Seminario Internacional

Elkarrekin Bonuak/
Bonos Elkarrekin

LITERATURA AIPAMENA

Supere el NO. Cómo negociar con personas que adoptan posiciones inflexibles.

GIZAGUNE 3.0

SEMINARIO
22-23 mayo

Obstáculos para la negociación y la cooperación

Negoiazio eta kooperaziorako oztopoak

Obstáculos para la negociación y la cooperación

Se acerca el verano y con él el inicio de importantes negociaciones. Negociar con compañeras de trabajo las fechas de vacaciones, negociar el lugar de vacaciones, negociar la temperatura del aire acondicionado...

Y sí, es cierto que nuestra actitud puede ser fantástica y que pretendamos cooperar con la otra persona, pero a veces las cosas no salen tan bien.

Teniendo en cuenta que muchas de las decisiones que nos toca tomar son decisiones que debemos negociar, no estaría mal conocer cuáles son los principales obstáculos que pueden interponerse entre nosotros/as y la consecución de nuestro objetivo:

llegar a un acuerdo que satisfaga a ambas partes.

Obstáculos para la cooperación:

- **Tu reacción:** Si lo pensamos con honestidad, el primer obstáculo para la cooperación suele estar en nosotros/as mismos/as. Tenemos la tendencia a actuar como máquinas de reacción y esa reacción suele activarse automáticamente cuando percibe un **NO**. Esta respuesta defensiva ante el **NO** de la otra persona suele perpetuar un ciclo de acción y reacción en el que ambas partes resultan perdedoras.

Como apunta William Ury en **Supere el No** "El problema que uno enfrenta en las negociaciones no es solamente el



Duda izpirik gabe, hartzen ditugun erabaki gehienak negoziatu egiten ditugu. Hau dela eta, oso ondo datorkigu, negoziatioak dakartzan oztopo nagusiak ezagutzea, gure helburua lortzea ahalbidetuz.



difícil comportamiento de la otra parte, sino la reacción de uno mismo, que fácilmente podría perpetuar ese comportamiento.”

- **Las emociones de los otros:** las emociones negativas de otras personas pueden ser fruto de varios factores. Los ataques nos hablan de ira u hostilidad, las posiciones inflexibles de miedo o falta de confianza.

Desde el convencimiento de tener la razón, las personas pueden negarse a escuchar, cuando las personas ven el mundo desde la óptica del “devora o te

devorarán”, puede acabar justificando el empleo de tácticas sucias.

- **Las posiciones:** en la solución conjunta, tú y la otra parte abordan y atacan el problema conjuntamente. El obstáculo en el camino suele ser la tendencia a atrincherarse en una posición y tratar de hacer ceder a la otra persona.

La tendencia a intentar vencer puede convertirse en un gran obstáculo, pues nos lleva a una rotonda de la que será muy difícil salir.

- **El descontento de la otra parte:** tal vez tu objetivo sea lograr un acuerdo satisfactorio para ambas partes, pero podría ocurrir que a la otra parte no le interese ese resultado y que no vean de qué forma puede beneficiarle.

Otra opción es que la otra parte tema perder su prestigio en caso de aceptar un acuerdo. Si la idea es tuya, podrían rechazarla sólo por

esa razón. Así que ya sabes, que parezca que la idea surge de la otra parte.

- **El poder de los otros:** otra cosa a tener en cuenta es que, en el caso de que la otra parte esté viendo la negociación como un asunto de ganar/perder, su objetivo será probablemente derrotarlo.

Si la otra parte puede obtener lo que quiere mediante juegos de poder, ¿por qué iba a cooperar con usted?

Para superar el **NO** se requiere vencer cada uno de estos cinco obstáculos para la cooperación: tu reacción, las emociones de la otra parte, las posiciones, el descontento y el poder.

La buena noticia es que siguiendo una buena estrategia de negociación... ¡todos estos obstáculos pueden ser salvados!

Extraído y adaptado de *Supere el No*, William Ury. Grupo Planeta, Barcelona, 1997. ■





Negoziazio eta kooperaziorako oztopoak

EU

Kooperaziorako oztopoak

- **Zure erantzuna:** Normalean, guk geuk, geure baitan daramagu lehenengo oztopoa.
- **Besteen emozioak:** Faktore ezberdinek sortzen dituzten emozio negatiboak.
- **Posizioak:** Besteak konbentzitzeko joerak, arazoak ekar ditzake.
- **Beste aldearekin bat ez datorren emaitza:** Nahiz eta akordio egokia bilatzen saiatu, batzutan beste aldeari ez zaio emaitza interesatzen.
- **Besteen boterea:** Alde batek boterea erabili dezake beste aldeari egin beharrekoa inposatzeko. Zertarako orduan, kooperatu? ■

VII. Seminario Internacional
Nazioarteko VII. Mintegia

JULIO

UZTAILA

VII. SEMINARIO INTERNACIONAL | NAZIOARTEKO VII. MINGEGIA

Metodologías de Diálogo
para la **Promoción**
de la **Convivencia**

Bizikidetzaren
Elkarrizketa Metodologiak

uztaila 2 3 4 julio

más información
informazio gehiago



plazas limitadas
plaza mugatuak

Bilbo 2015 Bilbao

www.fundaciongizagune.net

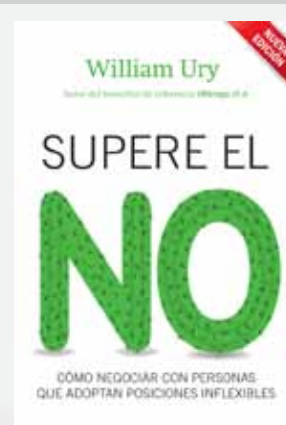
Elkarrekin Bonuak
Bonos ElkarrekinPrestakuntza eta
sentsibilizazioaParekoen arteko
bitartekaritzaAraua elkarrekin
sortzeaKalteak
konpontzeaUnitate
didaktikoakJolas
Kooperatiboen
programaIkasleen Guraso
Elkarrekin eskura
jarzeaKlaustroetan
laguntzeaElkarbizitzaren
gaineko
aholkularitzaElkarbizitza
Batzardeak



LITERATURA APAIMENA

Supere el No. Cómo negociar con personas que adoptan posturas inflexibles.

William Ury nos enseña a superar el NO. El método de este gurú de la negociación no se basa en vencer a tus oponentes por la vía de la argumentación y de la fuerza, sino en ganártelos, invitándolos a reflexionar para que rectifiquen su postura y se acerquen a tus planteamientos. De este modo conseguirás salirte con la tuya, llevarte el gato al agua y que, además, tu adversario crea que, en realidad, quien ha salido más beneficiado es él. En Supere el no encontrarás también técnicas de éxito probado para minimizar las rivalidades cuando la negociación se torna discusión, y hallarás soluciones creativas para satisfacer las necesidades de ambas partes. Tras la lectura de Supere el no, tus negociaciones nunca volverán a enquistarse y, sobre todo, nunca te irás con menos de lo que pretendías conseguir.



Fitxa Teknikoa:

- Izenburua:** *Supere el NO. Cómo negociar con personas que adoptan posiciones inflexibles*
- Idazleak:** William Ury
- ISBN:** 9788498751925

- Urtea:** 2012
- Orrialde Kopurua:** 184
- Editoriala:** Gestión 2000



B gizagune 3.0

bloggeando... {mayo @ maiatza} **2015** **Profundizar en los problemas**

En la mayor parte de las ocasiones, cuando analizamos... [Acción Magistral]

Prepárese para negociar

Nuestro consejo de hoy se basa en una premisa básica que... [Negociación y Conflictos]

Fragilidad

La cultura del kitsch (R. Riemen) es la que en la actualidad... [Acción Magistral]



**SEMINARIO MINTEGIA
20-23 :: MAYO I MAIATZA**

9 Mediación en organizaciones Erakundeetako bitartekaritza

Programación

1. La necesidad de abordar los conflictos en las organizaciones.
 - Estilos de abordaje en las entidades.
 - Elementos culturales que generan conflictos en las organizaciones.
2. Gestión de los conflictos en las organizaciones.
 - Prerrogativas de la estructura organizacional.
 - Auditoría del conflicto.
 - Herramientas de obtención de información.
3. Diseño de sistemas para enfrentar conflictos en las organizaciones.
 - Elaboración de protocolos de gestión de conflictos.
 - o Acceso laboral.
 - o Acceso sexual.

Seminarios 2014-2015

Programación

1. Erakundeetan gatazkei aurre egin beharra.
 - Erakundeetan gatazkek lantzeko estiloak.
 - Erakundeetan gatazkek sortzen dituzten elementu kulturalak.
 - Erakundeetan gatazkek duten ikuslari.
2. Erakundeetan gatazkek kudeatzeko.
 - Erakunde-egiturako protagonismoak.
 - Gatazka aztertzea.
 - Informazioa lortzeko tresnak.
3. Erakundeetan gatazkei aurre egiteko sistemak diseinatzea.
 - Gatazkek kudeatzeko protokoloak sortzea.
 - o Laneko jazarpena.
 - o Sexu-jazarpena.

Inscribirte en este seminario Imprimaki horetan zuzena eman

22-23 May 2015

Gizagune Fundazioa
Zarategi Plaza 6-7,
Ibilto.

110€

admin@gizagune.net

Or: 16:00-21:00

930-1430 / 1330-2030

944733 412

Ponente/Hezitzailea

M^a Eugenia Ramos

C. Alameda, Hainek eta Negotio eta Gestioa ikasketak egiten ditu. Gatazka, Erakundeetan Gatazkek Kudeatzea eta Erakundeetan Gatazkek Kudeatzea ikasketak egiten ditu. Gatazka, Erakundeetan Gatazkek Kudeatzea eta Erakundeetan Gatazkek Kudeatzea ikasketak egiten ditu.

Si deseas recibir el Boletín Elkargunea o bien darte de baja, mándanos un e-mail a: admin@gizagune.net

Edición y Dirección

www.fundaciongizagune.net.netwww.elkargunea.net