



# Habilidades de resolución de conflictos y negociación para la gestión integrada de los recursos hídricos

Sección cuatro:  
Negociación para la resolución de conflictos

# Propósito y objetivos de esta clase

---

## OBJETIVOS

- Describir distintos métodos de negociación, haciendo énfasis en la negociación basada en principios.
- Destacar el papel del facilitador/mediador en la negociación para la resolución de conflictos.
- Hacer énfasis en el papel de las habilidades de comunicación.
- Señalar el proceso práctico de distinguir entre nuestras necesidades, nuestros intereses y nuestras posiciones.

# Propósito y objetivos de esta clase

---

## HABILIDADES

- Comprender formas de utilizar la negociación para ayudar a los actores a alcanzar un acuerdo beneficioso para ambas partes.
- Comprender cómo determinar su mejor alternativa a un acuerdo negociado (BATNA) y cómo un facilitador/mediador puede ayudar en el proceso.

# Síntesis de la presentación

---

1. Formas de negociación
2. Negociación en base a principios
3. Aspectos y pasos de la negociación
4. Enfoques y requisitos para la negociación efectiva

# Formas de negociación

---

## Tres formas de negociar

- Blanda
  - Dura
  - Negociación en base a principios (a la vez blanda y dura)
- 
- El método de la negociación en base a principios consiste en decidir las soluciones a problemas de acuerdo a sus méritos, en lugar de negociar para mantener una posición

# Formas de negociación

---

Cualquier método de negociación puede juzgarse de forma justa según tres criterios:

- Debe producir un acuerdo sensato, si es posible.
- Debe ser eficiente.
- Debe mejorar o al menos no dañar la relación entre las partes.

# Negociación en base a principios

---

## Cuatro aspectos

- **Personas:** separar a las personas del problema
- **Intereses:** concentrarse en los intereses, no en las posiciones.
- **Opciones:** generar una gran variedad de posibilidades antes de decidir qué hacer.
- **Criterios:** insistir en que el resultado se base en un estándar objetivo (no en la voluntad de las partes)

# Negociación en base a principios

---

## Cuatro aspectos

- **Personas:** separar a las personas del problema
- **Intereses:** concentrarse en los intereses, no en las posiciones.
- **Opciones:** generar una gran variedad de posibilidades antes de decidir qué hacer.
- **Criterios:** insistir en que el resultado se base en un estándar objetivo (no en la voluntad de las partes)



# Negociación en base a principios

---

- Todas las negociaciones son distintas, pero los elementos básicos no cambian.
- La negociación basada en principios puede utilizarse independientemente de que haya varios problemas o uno, dos partes o muchas, que haya un ritual prescrito, como en la negociación colectiva, o una improvisación.

# Pasos de la negociación

---

## A. Etapa previa a la negociación

### Análisis:

- ✓ Problema
  - Síntomas/situación actual
- ✓ Diagnóstico
  - Causas posibles
  - Barreras internas y externas

# Pasos de la negociación

---

- A. Etapa previa a la negociación
  - Planificación/estrategia
    - generación de posibles ideas
    - torbellino de ideas sobre estos enfoques (priorizar)
  - Partes y problemas
    - partes involucradas (problemas que se deben solucionar)
  - Intereses: los suyos, los de la otra parte, los de los demás

# Pasos de la negociación

---

## B. Negociación

- Discusión
  - ✓ planificación de la reunión (propósito, resultado)
  - ✓ preparación de argumentos
  - ✓ proceso de negociación
- finalización del acuerdo

*Nota: tenga en cuenta los cuatro elementos en todos los pasos de la negociación*

# Enfoques y requisitos

---

## Enfoque de negociación en base a principios

- Enfoque de los grupos de interés (todos)
- Comunicación racional (grupos concentrados)

## Qué se necesita:

- Comunicación
- Desarrollo de la BATNA (mejor alternativa a un acuerdo negociado)
- Para atraer a los actores de una negociación se utilizan tres enfoques: ¿qué puede hacer usted? ¿qué puede hacer el otro? ¿qué puede hacer un tercero?