

# ¿Cómo enfrentar negociación trabajador-empleador en comité bipartito y Paritario establecido en la Ley 20.922?

SEMINARIO  
Noviembre – 2017  
Iquique

Victor Edo. Salazar Gilabert  
Magister Políticas Publicas  
Ingeniero Comercial

¿ES EVITABLE  
CONFLICTO?



El conflicto es *inevitable*, es parte inherente en las **relaciones humanas e interpersonales**, representa un continuo ajuste de la realidad interna y externa dado que todo está en movimiento.

El conflicto un *continuo* ajuste de la realidad interna y externa dado que todo está en movimiento de la sociedad, los interés y poderes.

Los nuevos enfoques se basan en el concepto de que el conflicto es ***inevitable***, es parte integral del ***proceso de cambio***.

Al aceptar y entender que los conflictos están siempre vinculados a nosotros, lo importante es establecer

***Estrategia para abordarlos, cómo manejarlos.***

Nuestra actividad laboral cotidiana no está exenta de situaciones conflictivas, por ende se requiere desarrollar habilidades para enfrentarlas con un enfoque distinto, controlando adecuadamente las emociones negativas y resolviendo los conflictos a través de estrategias y tácticas apropiadas.

De hecho es útil que exista cierto *grado* de conflicto.

Cual es el grado de conflicto que tiene nuestra negociación

El conflicto es parte *natural* de cualquier  
relación de *comunicación*

# Estrategias para manejar el conflicto



# Evitación

Se trata de evitar el conflicto, reprimiendo las reacciones emocionales. Aunque tiene valor en algunos casos, suele dejar una sensación personal de insatisfacción.

# Dilación

Son utilizadas para “enfriar” una situación. La dilación es útil cuando la postergación del conflicto es deseable.

# Confrontación

Implica el enfrentamiento de los temas conflictivos o de las personas. Puede ser subdividida en:

- **Competencia**: Implica el deseo de satisfacer las necesidades propias sin importar la otra persona. El competidor usa para esto la persuasión o la coerción. (Ganar - perder)
- **Compromiso**: Refleja el deseo de hallar una solución que parcialmente satisfará las necesidades de los otros. La persona que utiliza esta táctica espera un resultado mutuamente aceptable, pero sabe que tiene que perder “algo”. (Perder – perder)

# Negociación

Busca satisfacer las necesidades de todas las personas involucradas en un conflicto. Con esta estrategia todos pueden ganar. El negociador trabaja para que las necesidades de todos puedan ser reconocidas como importantes.

Dado su énfasis en win to win o ganar - ganar, la negociación tiene el potencial de generar las consecuencias mas positivas de todas las estrategias de solución de problemas

# El conflicto puede tener cuatro salidas

- El acuerdo o
- La continuación, sin cambios, del conflicto.
- El caos
- La destrucción de la postura de una de las partes

# Proceso de Negociación



# Principios del Modelo Fisher y Ury

**1. LAS PERSONAS.** Separe a las personas del problema. Considere las percepciones y emociones de los actores involucrados. Será prioritario, en toda negociación actuar sobre el problema de las personas implicadas, enfrentándose directamente al problema, nunca a las personas.

**2. LOS INTERESES.** Negocie en base a Intereses y no en base a Posiciones. El mediador deberá ser capaz de descubrir e identificar intereses compartidos y compatibles, por encima de las posiciones enfrentadas en la negociación.

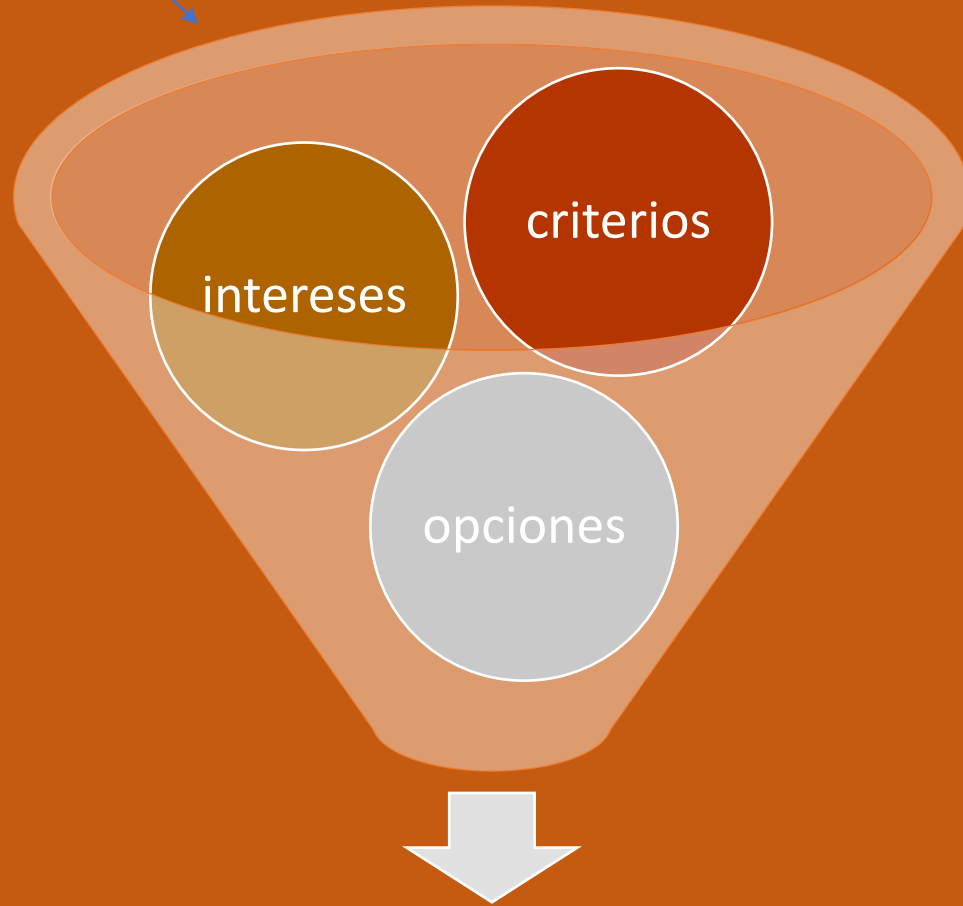
# Principios del Modelo Fisher y Ury

**3. OPCIONES.** Invente opciones de mutuo beneficio. El mediador debe crear un abanico de opciones para dar solución al problema suscitado, partiendo de una visión de la mediación centrada en los beneficios mutuos, evitando hacer juicios de valor y aportando decisiones que sean fáciles de ejecutar

**4. CRITERIOS.** Construya criterios objetivos Insista en que el resultado se base en algún criterio objetivo. La discusión de estos criterios, más que lo que las partes están dispuestas a hacer o no hacer, conducirá a que ninguna de ellas tenga que ceder ante la otra; ambas pueden acoger una solución justa

Relación

comunicación



Proceso de  
negociación

Compromiso alternativa

# ¿Podría ser que la forma en que piensas sobre negociación te están impidiendo más progreso?

El profesor Michael Wheeler (Harvard Business School)

Propone incluir estos 8 elementos en tu estrategia de negociación:



1. **"Establecer una meta provisional"** - Saber lo que quiere, pero no restringir su pensamiento.
2. **"Tenga un Plan B"** - Esté listo con una alternativa si su estrategia inicial falla.

# ¿Podría ser que la forma en que piensas sobre negociación te están impidiendo más progreso?

El profesor Michael Wheeler (Harvard Business School)

Propone incluir estos 8 elementos en tu estrategia de negociación:



3. **"Imagine el juego final"** - Considere sus metas y trabaje hacia atrás para determinar los mejores caminos para llegar allí.

4. **"Hacer que el aprendizaje sea una prioridad"** - Siempre aprenda de los eventos que se despliegan.

¿Podría ser que la forma en que piensas sobre negociación te están impidiendo más progreso?



5. **"Adaptar cuando usted tiene que"** - La otra parte hará movimientos que usted no anticipa. Mantente flexible.

6. **"Piensa como un competidor"** - Piensa en cómo la otra parte podría explotar las aperturas que proporcionas.

¿Podría ser que la forma en que piensas sobre negociación te están impidiendo más progreso?



7. **"Guarda tu opción de salida"** - Sabe cómo reaccionar ante los desarrollos negativos; Saber cuándo dejar la oferta.

8. **"Siempre cierre"** - Todo lo que dice y hace debe acercarse a un acuerdo por escrito.

# Secretos de una negociación en políticas públicas

1

Pide más y obtendrás más

2

El conocimiento de tu causa  
es tu fuerza

3

Actitud es poder

4

Conocimiento es clave

5

Tiempo, lo definitivo puede  
ser momentáneo

6

Negociador tiene Derecho

7

Concesiones es igual a mayor  
satisfacción

8

Usa el tiempo a tu favor

# 9

Deja los distratores y enfoca  
todo en la negociación

# 10

Realiza actas de todas las reuniones, con sus acuerdos



*Aquel que obtiene victoria  
sobre otro es fuerte, pero  
Aquel que obtiene victoria  
sobre si mismo es  
todopoderoso*

Lao Tzu  
El arte de guerra

MUCHAS GRACIAS