**UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR**

**FACULTAD DE COMUNICACIÓN SOCIAL**

**NEGOCIACIÓN Y MANEJO DE CONFLICTOS**

**David Villacís 9° D**

Mirabal, Daniel: Técnicas para manejo de conflictos, negociación y articulación de alianzas efectivas. Provincia, núm. 10, enero-diciembre, 2003, pp. 53-71

Universidad de los Andes. Mérida, Venezuela.

|  |
| --- |
| **SITIO DE ENUNCACIÓN** |
| Daniel Mirabal conserva una posición sistémica basada en la Teoría de Juegos como parte de las estrategias óptimas dentro de una decisión así como manifiesta la importancia de estudiar las propuestas de las escuelas de negociación de diversas partes del mundo con la finalidad de paliar los conflictos mediante alternativas sostenibles y que permitan un ganar-ganar entre las partes. |
| **DIÁLOGO ENTRE AUTORES** |
| * Heráclito manifiesta que el conflicto es la situación que nos ubica dentro de un entorno y un rol social así como es parte de la naturaleza humana. * Kilmann (1981) señala que el conflicto se presenta cuando se presentan dos posiciones en intereses opuestos entre dos sujetos. * Clausewitz (1992) considera que es imprescindible doblegar al enemigo de manera simbólica. |
| **APUESTA METODOLÓGICA** |
| * El conflicto se presenta como un elemento negativo que no posibilita el acuerdo y equilibrio dentro de un individuo y por ende de la congregación de los mismos. * Las emociones generalmente dificultan la comunicación así como la ejecución de procesos efectivos de remediación de situaciones. * La competencia no está basada en la cooperación, sino es una ambición o meta personal. Mientras que la complacencia otorga nuevas posiciones a otra persona. * La colaboración permite la compresión y trabajo mancomunado entre ambas partes. El transigir es un punto intermedio entre los cuatro estilos de manejos de negociación estudiados. * El Estilo Soviético está construido sobre la base de la autoridad así como la emotividad. Está construido sobre la comunicación vertical en la que evidentemente la fuerza y el poder juega su parte en la toma de decisiones. * El Modelo Clausewiano pone a la guerra simbólica como un elemento para imponer su voluntad frente al adversario. La confianza en las propias acciones así como derrota del enemigo posibilitan consolidar las tácticas desarrolladas por el equipo de negociación. * El Estilo japonés guarda las tácticas del espionaje y la jerarquía como elementos que permiten sostener sus propios intereses frente al contrincante. El jerarca mantiene su posición de silencio dentro de una negociación para posteriormente dialogarlo con su equipo. * La rutina del Bueno y el Malo pospone una resolución con la finalidad de que un tercero involucrado, luego de un extenso estudio de lo anterior tome una decisión. Es una estrategia maliciosa con la finalidad de obtener información de interés de la contraparte. * El Estilo Nórdico maneja estratégicamente el campo donde se efectuarán las negociaciones con la finalidad de debilitar la misión adversaria. Se enfoca en la transparencia de acciones. * En Harvard, los principios morales, la legalidad y someter la situación a análisis posibilita acuerdos entre las partes. Estudiar una necesidad orienta una determinada gestión. * El acuerdo así como la equidad en una negociación y una conducta posibilitan entender que el conflicto es el problema y no el individuo que es nuestra contraparte. * Para toda Negociación es necesario manejar tres escenarios, en la que evidentemente se obtiene mayores beneficios, una equilibrada y la que no conviene. |
| **APUESTA TEÓRICA** |
| * La manera de afrontar oportunamente las situaciones conflictivas posibilita la gestión de acciones sostenibles dentro de una negociación. * Es necesario la personalización y asunción de los problemas con la finalidad de erradicarlo. * La afirmación y la cooperación son estados en los cuales se estudia los intereses ya sea desde la posición personal o adversaria. * Cada manejo de un conflicto está determinado por la situación en un momento determinado. * La Escuela de Negociación de Harvard manifiesta la importancia de obtener resultados positivos para las partes involucradas así como modificar las conductas para que ambos ganen. * Los equipos de negociación poseen diversos criterios pero es indispensable localizar los líderes * El mediador utiliza la neutralidad para encauzar los procesos mientras que las alianzas sostienen una propuesta determinada. |