

## ALCANCE U OBJETIVO

1. Proporcionar herramientas para la práctica de técnicas de negociación por parte del Policía Nacional.
2. Promover la solución de conflictos a través de la negociación sobre la base de intereses y conocer la negociación en base a posiciones.
3. Conocer y practicar el proceso de negociación en sus tres fases.

“La negociación ha pasado a primer plano como herramienta cotidiana para regular el comportamiento de los individuos en un mundo cada vez más interconectado y democrático” (Trujillo & Gabaldon, 2004). Sin embargo, para que exista una negociación deben darse los siguientes supuestos:

1. Exista una comunidad de intereses entre dos partes.
2. Exista un grado diferente (complementario) de poder, pero nunca un poder absoluto de una sobre otra.
3. Existan diferentes puntos de vista acerca de cómo abordar el conflicto o cuestión.
4. Exista un conflicto reconocido por ambas partes.
5. El costo de un desacuerdo es superior al de un acuerdo.

## Etimología:

La palabra Negociación proviene del latín "negotiatio" que significa acción y efecto de negociar.

## Concepto:

Es un proceso encaminado a resolver problemas en la cual dos o más personas examinan voluntariamente sus discrepancias e intentan alcanzar una decisión conjunta sobre lo que les afecta a ambos.

Puede dar por resultado una transacción sin la ayuda de un tercero; es la concertación de voluntades de las partes. Por tal motivo, es importante que mejoremos nuestras habilidades comunicacionales y negociadoras. Existen dos clases principales de negociación:

Dinámica 1: El Poder

Tiempo de Duración: Primera etapa 5 minutos y devolución para 25 personas de 15 a 20 minutos.

Negociaciones distributivas son aquellas donde las partes ganan en la medida de que el otro pierda; la meta de cada parte es conseguir la mayor cantidad de valor posible.

Negociaciones Integradoras son aquellas donde las partes cooperan para alcanzar los máximos beneficios, integrando sus intereses en un acuerdo satisfactorio para ambos (win-win).

Cualquier negociación de éxito debe tener un marco fundamental basado en conocer lo siguiente;

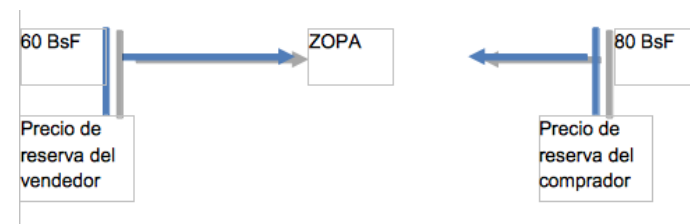
La alternativa a la negociación

- El umbral mínimo para un acuerdo (zona de posible acuerdo).
- Hasta dónde está dispuesta a ser flexible por una parte y que concesiones está dispuesta a hacer.

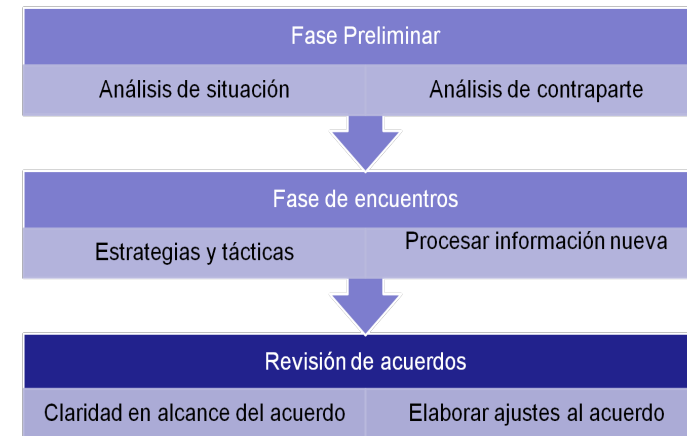
Saber cual es nuestro BATNA (The alternative to a negotiated agreement); La mejor alternativa a un acuerdo negociado, es un punto fundamental.

BATNA, un concepto desarrollado por Roger Fisher y William Ury. Es un acrónimo que representa la mejor alternativa a un acuerdo negociado: saber que haremos o qué sucederá si no alcanzamos un acuerdo en la negociación en curso. Al no tener claro cual es su BATNA, algunos rechazarán una buena oferta, que es mucho mejor que las alternativas por ser demasiado optimistas, (Harvard Business School, 2004).

la zona de posible acuerdo es el área en el que un acuerdo puede ser satisfactorio para ambas partes.



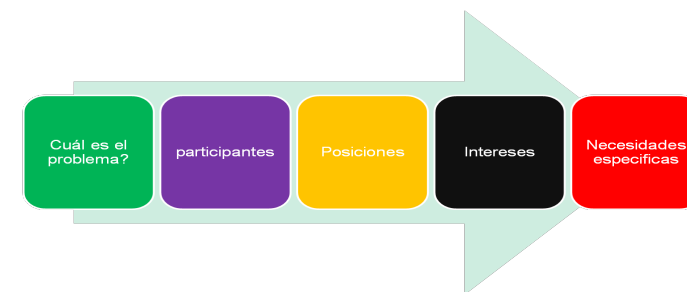
## FASES DE LA NEGOCIACIÓN



### FASE PRELIMINAR

Esta fase refiere a la preparación previa al encuentro o rondas negociadoras. Esta primera fase suele ser descuidada, cuando no subestimada. En ella se comprende el análisis de la situación, los temas que se van a negociar los aspectos culturales, técnicos, legales o financieros, que deban ser considerados, e identificar los intereses que están en conflicto y los coincidentes (Rodríguez, 2005).

## El método de análisis



Dinámica 2: ¿Es posible llegar a acuerdos a través de la negociación?

Tiempo de Duración: De 35 a 40 minutos. De 5 a 10 minutos para elegir el caso, 15 minutos en la preparación de los pasos con el caso y 15 minutos en la exposición.

### FASE DE ENCUENTROS

En las rondas negociadoras las partes implementan las estrategias y despliegan las tácticas que hayan seleccionado. Durante los encuentros surge nueva

información o bien ocurren nuevas situaciones que no estaban previstas, lo cual puede dirigir a hacer cambios o ajustes en las estrategias, entendido como la capacidad del negociador para prepararse en función de la información disponible y la habilidad para utilizarla y conseguir los objetivos trazados. Todo esto debe ocurrir en un marco donde la comunicación y las relaciones personales no se vean afectado.

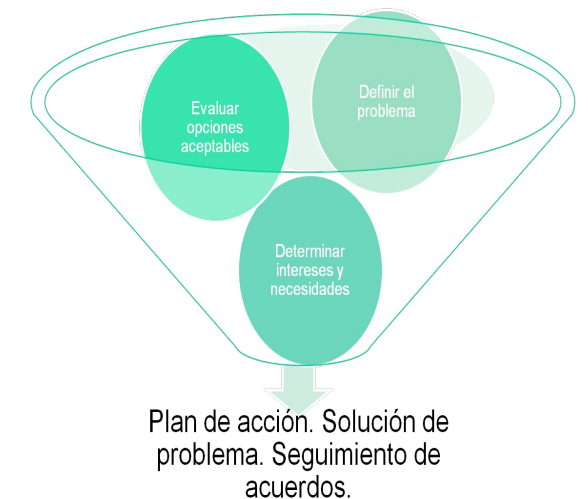
Dinámica 3: LLUVIA DE IDEAS

Qué puedo hacer con un pitillo?

Objetivo: Poner en práctica la herramienta de lluvia de ideas en la búsqueda de desarrollar la creatividad para generar posibilidades de resolución de situaciones conflictivas.

Tiempo de duración: 15 a 20 minutos

## Método de solución de problemas



## Fase de revisión y acuerdo

La última fase es la revisión del acuerdo y del proceso. A veces los negociadores que cerraron el acuerdo no son quienes ejecutarán, por lo que pueden surgir dudas y hasta controversias acerca del alcance de tal o cual término acordado en la mesa (Rodríguez, 2005).

Usualmente en la fase de acuerdo y seguimiento surge la necesidad de hacer ajustes al acuerdo por su viabilidad para lo cual la construcción previa de relaciones amistosas, francas y respetuosas facilitan la comunicación y procesos más fluidos.



# MEDIOS NO VIOLENTOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

**SESIÓN 3**

**La negociación**

## Hacia la dignificación de la función policial

Av. Urdaneta esquina Platanal, sede del MJJ, piso 8,  
Caracas, Venezuela / Tel. (0212) 506 1111  
[www.consejopolicia.gob.ve](http://www.consejopolicia.gob.ve)