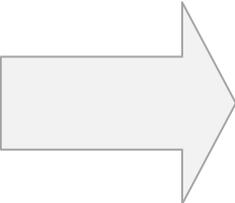
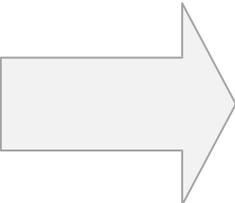
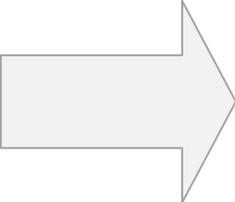
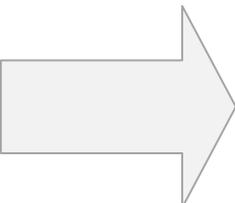


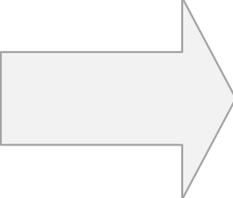
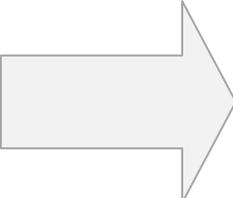
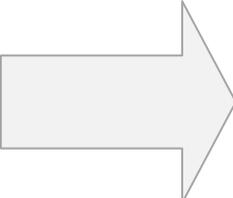
# TIPOS DE PRACTICAS EN UNA NEGOCIACIÓN- Lista de verificación

(Elaborado por Nadal, MC en base a textos de Altschul, C)

	Contenciosas	Distributivas	Constructivas
<b>Fortalecer el frente interno</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Relaciones con nuestro grupo de trabajo</li> </ul>	Desatender el frente interno, confiando en la fuerza propia y sorprenderse más tarde	Atender al frente interno consultando a los expertos en forma sistemática	Convocar equipo para potenciar acción conjunta y mantener retroalimentación sistemática
	..... ..... .....	..... ..... .....	..... ..... .....
<b>Pensar estratégicamente</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lugar del encuentro</li> </ul>	Forzar el encuentro en terreno propio	Encontrarse en terreno neutral	Invitar al encuentro en el terreno más productivo
	..... ..... .....	..... ..... .....	..... ..... .....
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Agenda</li> </ul>	Exigir conocer agenda del otro y reducir sus pretensiones de inicio	Detectar agenda del otro e incorporar expectativas ajenas y propias	Confeccionar agenda en función de un proceso reflexivo y de consenso
	..... ..... .....	..... ..... .....	..... ..... .....
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Atención a los pedidos del otro</li> </ul>	Desconocer y desvalorizar las demandas del otro	Considerar y evaluar las demandas del otro	Conversar abiertamente sobre las causas comunes
	..... ..... .....	..... ..... .....	..... ..... .....

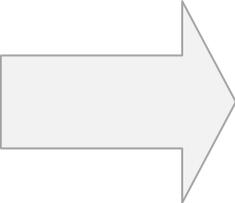
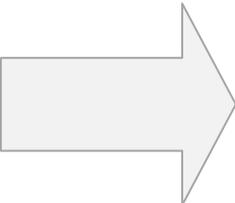
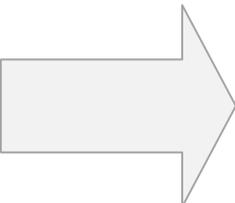
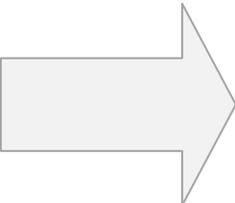
## TIPOS DE PRACTICAS EN UNA NEGOCIACIÓN- Lista de verificación

(Elaborado por Nadal, MC en base a textos de Altschul, C)

	Contenciosas		Distributivas		Constructivas	
<b>Crear el ámbito propicio</b>						
<ul style="list-style-type: none"> <li>Dinámica para plantear ofertas y demandas</li> </ul>		Insistir en que el otro plantee sus ofertas y demandas sobre todos los asuntos		Alternarse en la presentación de ofertas y demandas		Configurar listados de intereses y obligaciones trabajando con equipos de adherentes.
		..... ..... .....		..... ..... .....		..... ..... .....
<ul style="list-style-type: none"> <li>Dinámica de respuesta a los planteos del otro</li> </ul>		Responder con ofertas mínimas y/o demandas excesivas.		Responder con ofertas y/o demandas razonables		Desarrollar el proceso con el espíritu de quienes son conscientes que deberán rendir cuentas
		..... ..... .....		..... ..... .....		..... ..... .....
<ul style="list-style-type: none"> <li>Formas de argumentar</li> </ul>		Exagerar posiciones, desacreditar las ajenas y comprometerse en exceso		Argumentar a favor de cada compromiso e indagar sobre los del otro		Abrir las reglas de juego de modo de ampliar el análisis a otras situaciones de avenimiento posibles
		..... ..... .....		..... ..... .....		..... ..... .....
•						
		..... ..... .....		..... ..... .....		..... ..... .....

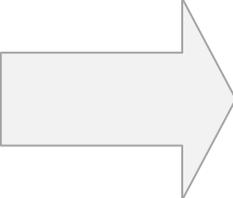
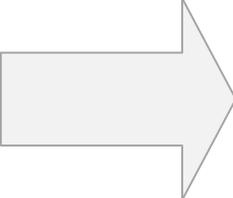
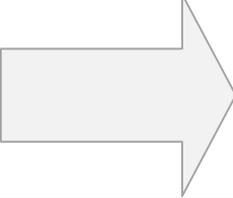
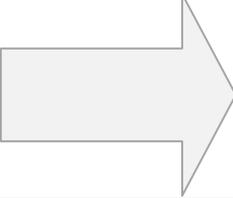
# TIPOS DE PRACTICAS EN UNA NEGOCIACIÓN- Lista de verificación

(Elaborado por Nadal, MC en base a textos de Altschul, C)

	Contenciosas		Distributivas		Constructivas	
<b>Manejar las diferencias</b>						
• Concesiones		Exigir que el otro conceda; fortalecer la propia posición con amenazas.		Procurar desarrollo del proceso de concesiones mutuas		Asegurar equilibrio de contra-prestaciones para dedicar tiempo a recaudos y garantías mutuos
		..... ..... .....		..... ..... .....		..... ..... .....
• Intereses a atender		Eliminar, agregar o ceder en aquellos intereses secundarios o irrelevantes		Eliminar, agregar o ceder en los intereses convergentes en función de divisas		Afirmarse en los intereses esenciales e intentar contribuir a la creación de normas ajustadas al caso.
		..... ..... .....		..... ..... .....		..... ..... .....
• Análisis de intercambios		Exagerar las propias concesiones y desvalorizar las concesiones del otro		Pasar revista a las contraprestaciones incorporando intangibles		Analizar la posibilidad de ampliar el análisis a otras situaciones de negociación vinculadas
		..... ..... .....		..... ..... .....		..... ..... .....
•						
		..... ..... .....		..... ..... .....		..... ..... .....

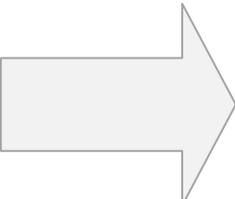
# TIPOS DE PRACTICAS EN UNA NEGOCIACIÓN- Lista de verificación

(Elaborado por Nadal, MC en base a textos de Altschul, C)

	Contenciosas	Distributivas	Constructivas
<b>Resolver problemas específicos y asegurar la implementación</b>			
• Antes de cerrar el acuerdo	Pretender lograr concesiones mayores antes de cerrar.	Indagar sobre la posibilidad de ampliar las concesiones	Escucharse para afirmar la relación e investigar la posibilidad de colaboración en otros campos
	..... ..... .....	..... ..... .....	..... ..... .....
• Búsqueda de resultados	Conceder solo en forma mezquina para atender intereses importantes propios.	Procurar resultados de beneficio mutuo viabilizados por el proceso cumplido	Intercambiar ideas sobre el seguimiento del proceso en función de los recaudos y garantías
	..... ..... .....	..... ..... .....	..... ..... .....
• Actitud frente al acuerdo	Conceder en asuntos menores a disgusto	Allanar el camino para el acuerdo	Prepararse para la próxima
	..... ..... .....	..... ..... .....	..... ..... .....
•			
	..... ..... .....	..... ..... .....	..... ..... .....

# TIPOS DE PRACTICAS EN UNA NEGOCIACIÓN- Lista de verificación

(Elaborado por Nadal, MC en base a textos de Altschul, C)

	Contenciosas	Distributivas	Constructivas
<ul style="list-style-type: none"> <li>• MODELO QUE REFLEJAN</li> </ul>	Refleja el <u>modelo perder-perder</u>	La ganancia de una parte significa pérdida para la otra <u>modelo gana-pierde o de suma cero</u> . El regateo es una práctica distributiva	Modelo de <u>suma no cero o ganar-ganar</u>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuando se dan</li> </ul>	Surgen cuando una parte tiene <i>“la opción de no negociar”</i> por que la situación se acerca a una de dominación sin costo, y exacerba sus exigencias, lo que lleva el <u>conflicto a nivel de riña</u> .	Se reconoce que los <u>recursos a dividir son escasos</u> , puede recurrirse a estandares externos aceptados por las partes	Más probables cuando la cantidad de recursos a dividir es variable
	..... .....	..... .....	..... .....
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tipo de conducta que se adopta</li> </ul>	Priman las <u>conductas unilaterales, especulativas y oportunistas</u> . Cada parte <u>se afirma, amenaza y advierte, ejerce presión</u> para influir sobre el otro y lograr que éste acepte su voluntad o su última oferta.	Se pone de manifiesto un <u>nivel débil o inexistente de cooperación</u> , para dirimir posiciones entra en juego el poder de cada uno. Se privilegia la <u>ganancia personal</u> en detrimento de los objetivos comunes.	<u>Alto nivel de cooperación</u> con la mirada puesta en las <u>ganancias mutuas</u> . Se construyen convergencias a través del <u>diálogo</u> , se trabaja a <u>corto y mediano plazo</u> .
	..... .....	..... .....	..... .....
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Resultados que se obtienen</li> </ul>	Son prácticas de una <u>negociación forzada, “como si”</u> Se cambian las reglas, <u>“se pateo el tablero”</u> Se producen <u>acuerdos precarios, victorias pírricas</u> , (Ej. Contratos de adhesión	<u>Acuerdos paritarios</u> para agilizar los trámites, <u>reglas decisionales</u> que operen como modelos de certeza El proceso se ciñe a lo <u>racional y cuantitativo</u>	Se invierten recursos tangibles y <u>confianza</u> con el objeto de <u>agrandar el pastel!</u> Se desarrollan pautas de medición en lo <u>cuantitativo y en lo cualitativo</u>
	..... ..... .....	..... ..... .....	..... ..... .....