

BIENESTAR INSTITUCIONAL

CONFLICTO Y NEGOCIACION

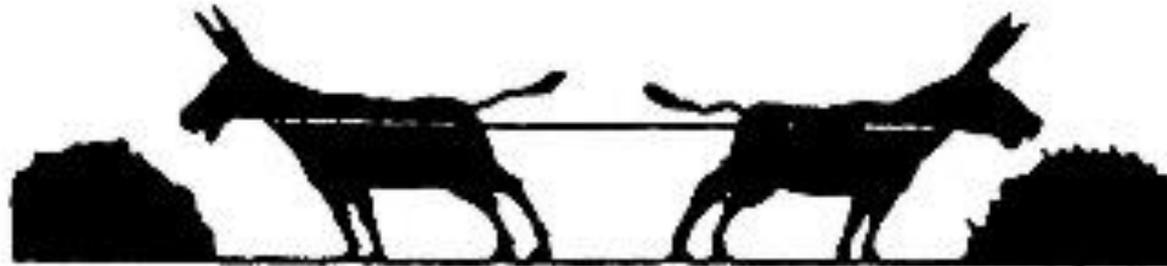
APROPIANDO SOFT SKILL EN EL PROFESIONAL



BIENESTAR SOMOS TODOS Y..... TODOS SOMOS BIENESTAR



BIENESTAR SOMOS TODOS Y.... TODOS SOMOS BIENESTAR



BIENESTAR SOMOS TODOS Y..... TODOS SOMOS BIENESTAR

Se dice que 2 individuos. 1 individuo, 1 grupo o 2 grupos están en conflicto en tanto que al menos una de las partes siente que está siendo obstruido o irritado por el otro. Evert Van de Vliert (1968).

Existe cuando ocurren actividades incompatibles. Una actividad incompatible impide la posibilidad o eficacia de una segunda actividad. M. Deutsch (1973).

¿Qué es el conflicto?

Es el proceso que comienza cuando una parte percibe que la otra afecta negativamente o está próxima a afectar negativamente a algo que le concierne. K. Thomas (1992).

Define una situación en la cual unas entidades sociales apuntan a metas opuestas, afirman valores antagónicos o tienen intereses divergentes. Herbert Touzard (1977).

El conflicto define al conjunto de dos o más hipotéticas situaciones que son excluyentes: esto quiere decir que no pueden darse en forma simultánea.

De ahí que cuando surge un conflicto se produce un enfrentamiento, una pelea, una lucha o una discusión, donde una de las partes intervinientes intenta imponerse a la otra.

O, simplemente es una situación en la que dos o más personas no están de acuerdo con el modo o manera de una persona o de un grupo de personas.

El conflicto forma parte de la vida, de la relación de las personas y de los grupos

No es un hecho negativo que debe ser eliminado.

Suele ser ligado a aspectos negativos que hay que eliminar



Una sociedad sin conflictos
permanece estancada



No es evitar los conflictos, sino
aprender a manejarlos



Para dar un uso constructivo, de
crecimiento, positivo que permee
el crecimiento personal y social.



Conflicto y negociación

Aspectos constructivos del CONFLICTO

Discutir los conflictos hace que las personas implicadas sean más conscientes y capaces de resolver problemas.

Ventajas

El conflicto introduce el cambio y la adaptación de colectivos u organizaciones.

Promueve la conciencia de si, de los otros y de aspectos de la convivencia dados por el supuesto.

* estimula la creatividad * fortalece las relaciones y aumenta la moral

Aspectos destructivos del CONFLICTO

La escalada del conflicto: diferencias magnificadas, semejanzas minimizadas

Desventajas

Límites confusos
(¿sobre qué
discutimos? -
compromisos rígidos
-

error de percepción
y sesgo -
comunicación en
declive.

suele conllevar
procesos cognitivos -
emocionalidad

SEGUN EL ALCANCE (Pondy 1967):

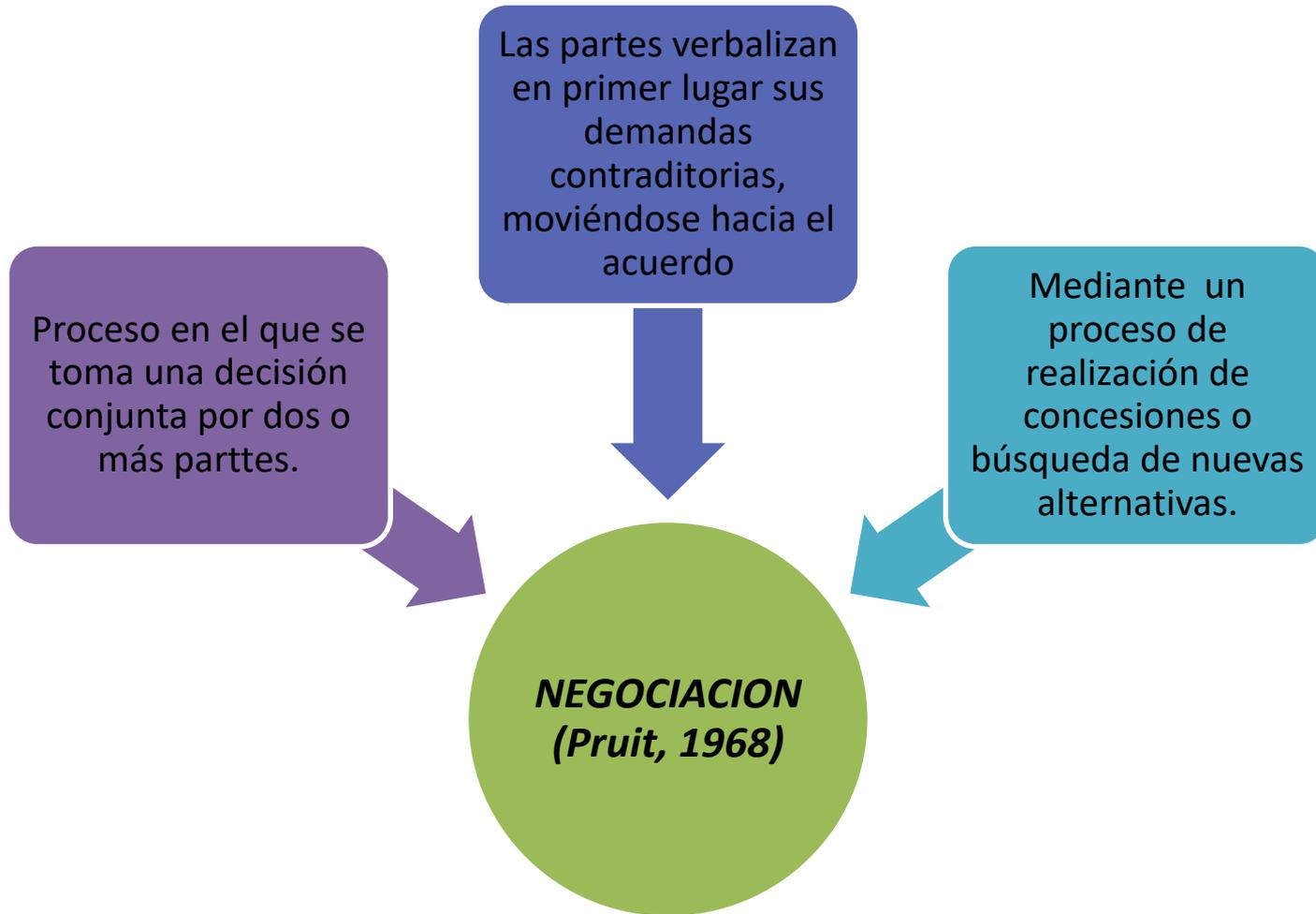
De relación y
Estratégico

SEGUN LA NATURALEZA
(Deustch, 1973): Verídico -
Contingente - Desplazado -
Mal atribuido - Latente - Falso

***Clasificación de
los Conflictos***

SEGUN LA FUENTE (Moore, 1994): De relación - De información - De intereses - De valores - Estructurales.

SEGUN LOS EFECTOS
(DEUSTCH, 1973):
Constructores - Destruidores







El proceso de negociación e intercambio tiene 2 caras.

La mejor negociación integradora: proceso que busca el mejor acuerdo para todas las partes.

El regateo o negociación distributiva (tira y afloja; toma y daca). Proceso en el que cada parte busca el mejor acuerdo para si.

Fases de la negociación.



Cuando no se debe negociar

cuando se puede perder hasta la camisa.

cuando las demandas no son éticas, son ilegales y moralmente inapropiadas.



cuando no se tiene tiempo.
Cuando los otros actúan de mala fe; si no se confía en los negociadores, mal se va a confiar en los acuerdos.

cuando no importa lo que suceda.

cuando se reputación está en peligro.

cuando se espera mejorar su posición.

- ***cuando no se está preparado***

cuando el conflicto en si tiene consecuencias positivas en el mercado.

cuando las partes tienen poco o nulo margen de maniobrar.

EVIDENCIA: Elabora una presentación sobre ¿ qué elementos de una negociación llevaría a un conflicto familiar?

Haz tenido experiencia de un conflicto? ¿Cómo lo resolviste?



GRACIAS

Calle 58 #32-16
Bucaramanga / Santander

Tel: (7) 6431301

www.fitec.edu.co

