



Materials docents de l'assignatura *Mediació i conflicte*
del grau de Pedagogia

Negociació

Cristina Vidal-Martí



Aquesta obra està subjecta a una llicència de Creative Commons Reconeixement- No comercial- Compartir Igual 3.0 Espanya. <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/es/deed.es>

Breu història

Fins als anys 60, els mètodes judicials eren els utilitzats per a resoldre els conflictes.

A partir dels anys 70, als Estats Units per mitjà de la influència del moviment ciutadà nord-americà a favor dels drets civils (*Civil Rights Movement*), es qüestionen els mètodes tradicionals de resolució de conflictes (Farré, 2004).

Aquesta situació fa que aparegui *Alternative Dispute Resolution* (ADR) o la *gestió alternativa de conflictes* (GAC).

Alternative Dispute Resolution (ADR) o la Gestió Alternativa de Conflictes (GAC)

Són una alternativa als mètodes tradicionals i apel·len que hi ha altres maneres de resoldre els conflictes.

La GAC es basa en tècniques:

- Més eficaces
 - Menys costoses
 - Amb més participació de les persones
 - Basades en estratègies que fomenten el diàleg, la negociació i la mediació
 - Fomenten el **guanyar/guanyar**; en contraposició al **perdre/guanyar** dels sistemes tradicionals.
-

Tècniques GAC

- Negociació
 - Mediació
 - Conciliació
 - Arbitratge
-

Negociació

És un procés mitjançant el qual les parts intenten trobar un acord o compromís per aconseguir un acord.

Naturallesa de la negociació

Segons Serrano i Rodríguez (1993), els elements centrals són:

- Entre les parts, hi ha una relació d'**interdependència**.
- Es tracta d'una relació **contradictòria a nivell de** motivació respecte als interessos de cada una de les parts.
- Tota negociació està mediatitzada per les diferents **relacions de poder** que es presenten i es donen entre les parts.
- Aquest procés depèn, en gran manera, de la **percepció** que en tenen les parts del procés negociador.

Elements de la negociació (Moore,2014)

- 1) Parts identificades
- 2) Les parts han d'estar predisposades a participar
- 3) Interdependència
- 4) Punts en comú
- 5) Voluntat de pacte
- 6) Absència d'obstacles
- 7) Temes negociables
- 8) Autoritat per a decidir
- 9) Acords executables
- 10) Factors externs favorables
- 11) Recursos per a negociar
- 12) Mitjans d'influència o de pressió

Les fases i el procés de negociació

- 1) La preparació
 - 2) La discussió
 - 3) Els senyals
 - 4) Les propostes
 - 5) El paquet
 - 6) L'intercanvi
 - 7) El tancament
 - 8) L'acord
-

5) El paquet

És una fase crucial que implica **avançar cap a una posició d'acord.**

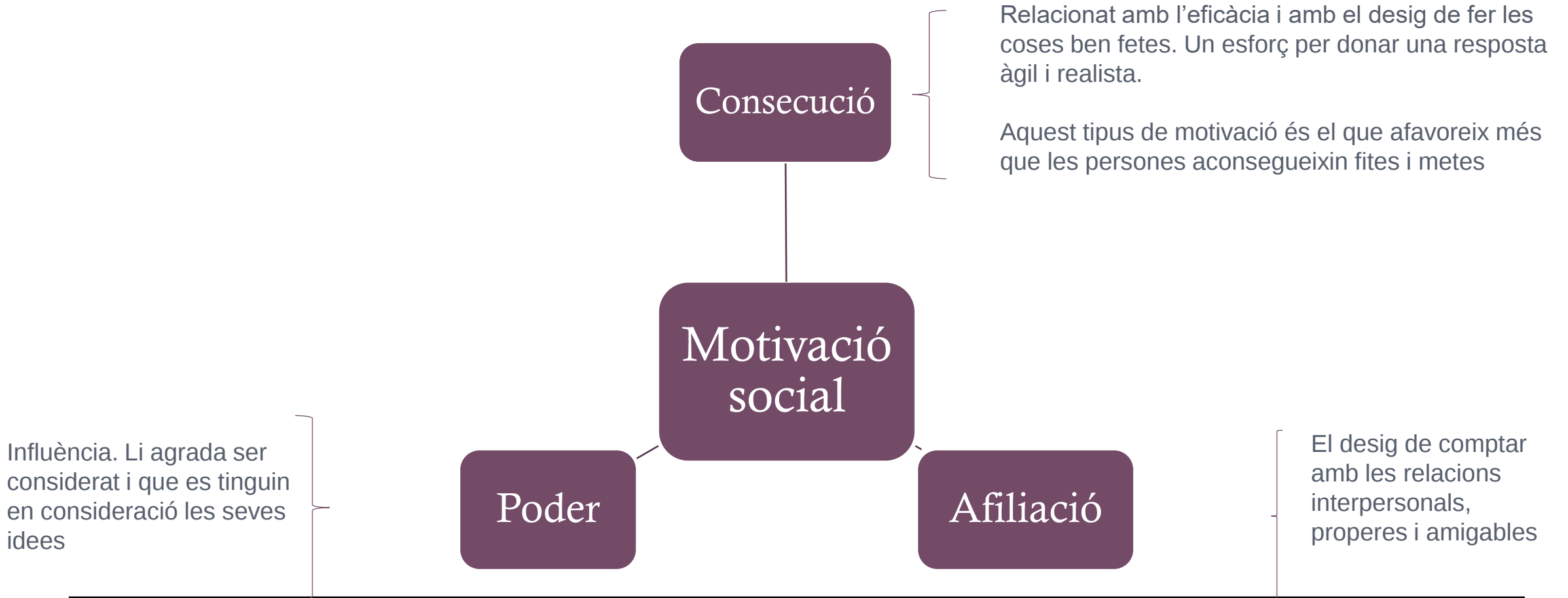
Segons el model de l'Escola de Harvard, cal diferenciar:

- Posicions
 - Interessos
 - Necessitats
-

Piràmide de Maslow o jerarquia de les necessitats humanes



El motor de la negociación. Teoría de McClelland (1989)



Mediació

És un mètode o tècnica per resoldre conflictes de manera amigable mitjançant la intervenció confidencial d'una tercera persona imparcial que assisteix, redueix les emocions negatives i facilita la resolució tot restablint el diàleg d'ambdues parts i ajudant a trobar solucions acceptables per a les parts implicades. Sense la seva intervenció difícilment les parts implicades haurien arribat a un acord.

Conciliació

És un procés en que es busca la reconciliació: guanyar-guanyar.

El jutge presideix el procés.

Arbitratge

És un procés de resolució en què una tercera part, l'àrbitre, intervé quan les parts en conflicte no arriben a un acord comú mitjançant l'aplicació de normes preestablertes que preveuen la capacitat d'arbitrar.

El *mapatge* (Departament de Justícia, 2014)

És un procés d'anàlisi d'una relació conflictiva que permet establir el mapa de la situació de conflicte.

Es construeix a partir d'un conjunt de reflexions i descripcions

- Què hem de fer?
- Per què?
- Per a què?
- Quan hem de fer-ho?





Per acabar recordar que ...

Aquest material s'utilitza com a guia. Està subjecte a possibles canvis i/o modificacions del Pla Docent.

Es recomana ampliar els coneixements a través de la bibliografia, que es detalla en el Pla Docent de l'assignatura i els documents complementaris que la professora presenta en el campus virtual.



Aquesta obra està subjecta a una llicència de Creative Commons Reconeixement- No comercial- Compartir Igual 3.0 Espanya. <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/es/deed.es>