

icav

Ilustre Colegio de
Abogados de Valencia



CEU *Universidad
Cardenal Herrera*

DIPLOMA UNIVERSITARIO DE EXPERTO EN MEDIACIÓN CIVIL Y MERCANTIL

TALLER II: NEGOCIACIÓN COLABORATIVA. Proceso y técnicas

Ponente D.^a INMACULADA GABALDÓN GABLADÓN
fecha 10/06/2025

COMENCEMOS.... NEGOCIANDO

Por grupos: Dinámica inicial de presentarse y de negociar un nombre grupal



EXPERTO ICAV EN MEDIACIÓN Y GESTIÓN DE CONFLICTOS

TALLER II: NEGOCIACIÓN COLABORATIVA. Proceso y técnicas

espacio confluència

Métodos de
resolución de
conflictos

ANTE EL CONFLICTO

- No se actúa nunca

- Acción unilateral

- Medios autocompositivos

- Medios Heterocompositivos

- Negociación

- Conciliación

- Mediación

- Opinión de persona experta independiente

- Oferta vinculante confidencial

- Derecho colaborativo

- Arbitraje

- Proceso judicial contencioso



CONCEPTO DE NEGOCIACIÓN

La negociación es un proceso de resolución de problemas en el cual dos o más personas discuten voluntariamente sus diferencias e intentan alcanzar una decisión conjunta sobre lo que les afecta a ambos.



EXPERTO ICAV EN MEDIACIÓN Y GESTIÓN DE CONFLICTOS
TALLER II: NEGOCIACIÓN COLABORATIVA. Proceso y técnicas

DINÁMICA: Gana el máximo de lacasitos



CLASES DE NEGOCIADORES:

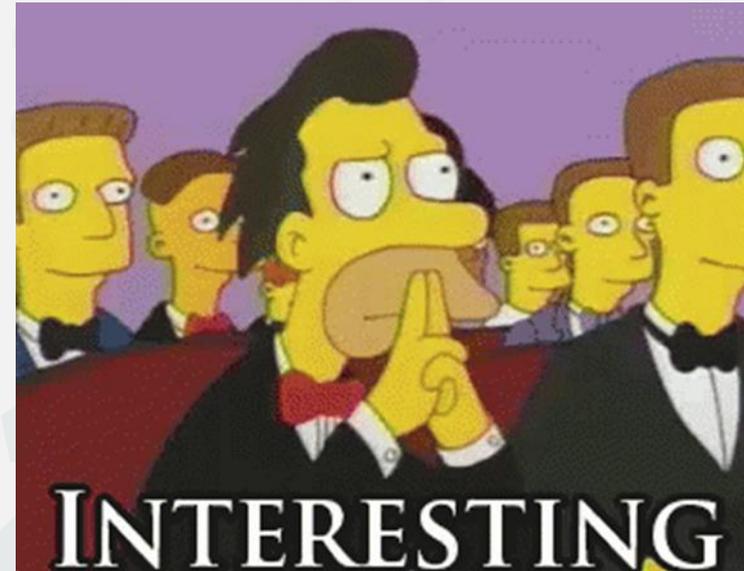
PARADIGMA GANAR-PERDER:

Blando

Duro

PARADIGMA GANAR.GANAR:

Colaborativo



Clases de negociadores

PARADIGMA PERDER-PERDER:

“Un estúpido es aquél que, con tal de hacer daño, es capaz de hacerse daño a sí mismo”

Las leyes de la estupidez humana
Carlo María Cipolla



Clases de negociadores:

DESTRUCCIÓN:



icav
Ilustre Colegio de
Abogados de Valencia

Estrategias de negociación

Competitiva / distributiva

- Los participantes son adversarios
- El objeto es la victoria
- Se desconfía del otro
- Se insiste en la posición
- Se contrarrestan argumentos
- Se amenaza
- Se intenta sacar mayores beneficios

Colaborativa / integrativa

- Los participantes tienen una relación amistosa
- El objeto es el acuerdo
- Se confía en el otro
- Se insiste en el acuerdo
- Se informa
- Se ofrece
- Se aceptan concesiones para llegar a un acuerdo



EXPERTO ICAV EN MEDIACIÓN Y GESTIÓN DE CONFLICTOS
TALLER II: NEGOCIACIÓN COLABORATIVA. Proceso y técnicas

DINÁMICA de la
GRANJA



Clases de negociadores

¿Qué guía mi comportamiento?

- 1.- Ganar más
- 2.- Que el otro no gane más
- 3.- Cubrir mis necesidades:
Conseguir lo que quiero



Clases de negociadores

NEGOCIAR de manera
INTELIGENTE:
Interdependencia



Tres niveles de la experiencia

- **Nivel de la técnica:** Cómo se hace algo.
- Incluye Procesos y herramientas
- **Nivel de la teoría:** Modelos que explican por qué funciona lo que se hace. (Las teorías con mapas que nos ayudan a comprender el fenómeno y a navegar por el)
- **Nivel de los supuestos:** Creencias, valores y modelos del mundo: modos preferidos de construir la realidad personalísimos de cada ser humano/organización. También la cultura en la que vivimos. En suma, lo que hemos visto anteriormente: ¿Qué guía mi comportamiento?.

Si la formación en gestión de conflictos no lleva al nivel de los supuestos sobre los que se asienta la teoría y las técnicas, la práctica no funciona.

Suele ser un nivel transparente. que no sabemos/podemos mirar.

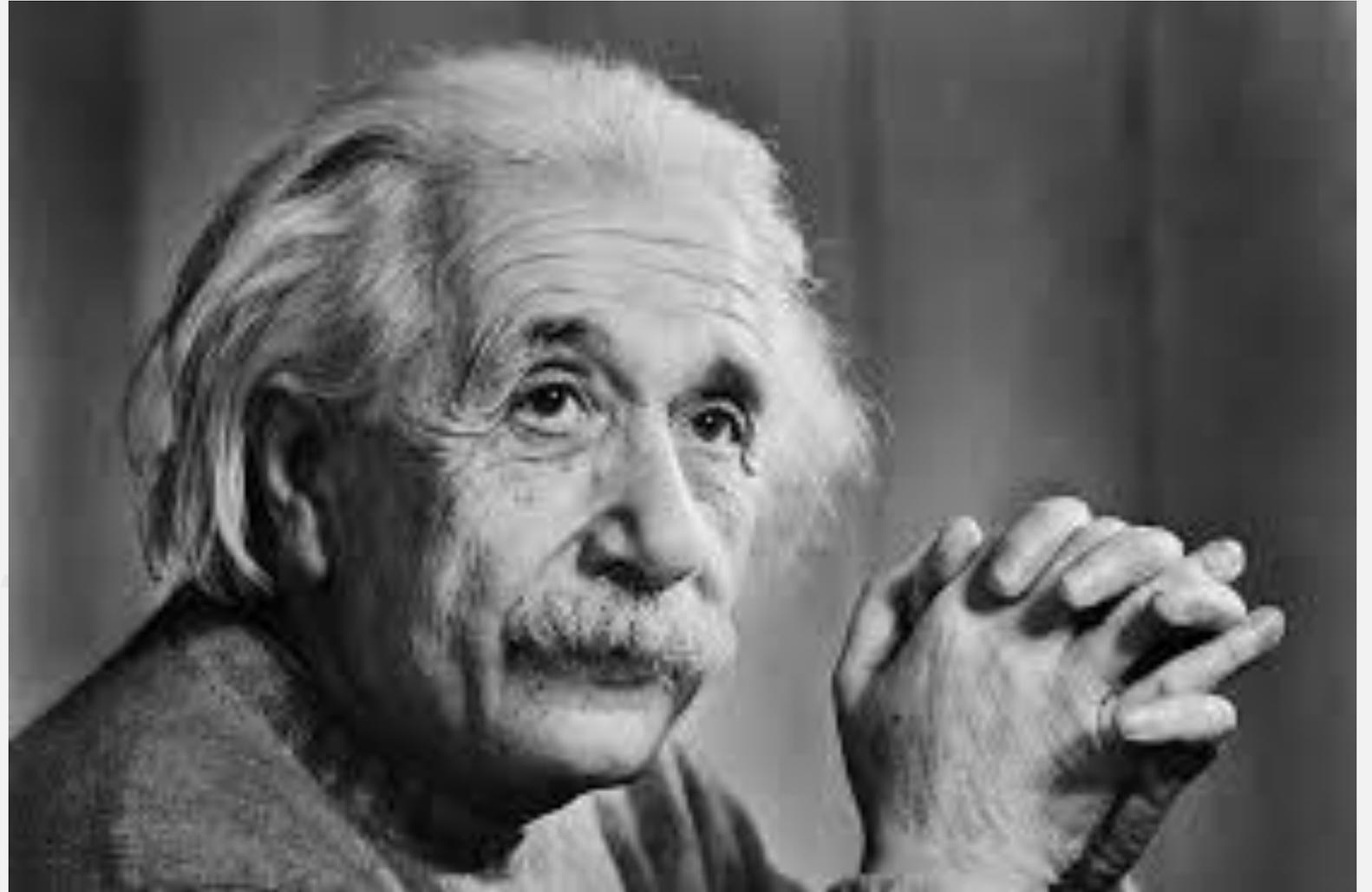
Necesidad de repensar espacios comunes y del autoconocimiento, autoindagación

Paradigma Newtoniano, cultura de la escasez, programa competitivo, cultura patriarcal, individualismo, verdad única, ganar/perder, lógicas dilemáticas y excluyentes, paradigma del bien y el mal vs. acierto y el error



La pregunta más importante: “¿El Universo es un lugar cordial?”

- ¿En qué Universo eliges vivir?



MODELO HARVARD. Las 3P`s

PROCESO

Es un modelo

PERSONAS

De comunicación entre las personas

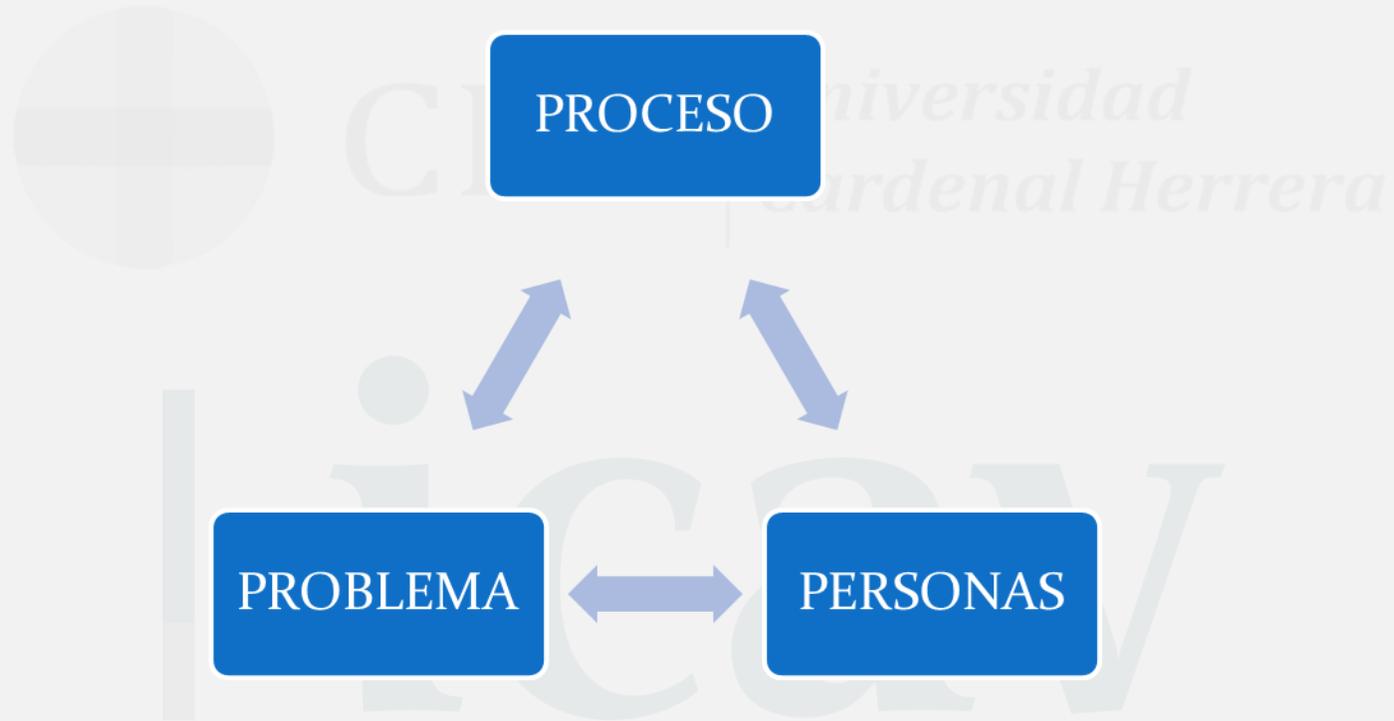
PROBLEMA

para tomar decisiones sobre uno o más temas (Problema) que los vinculan

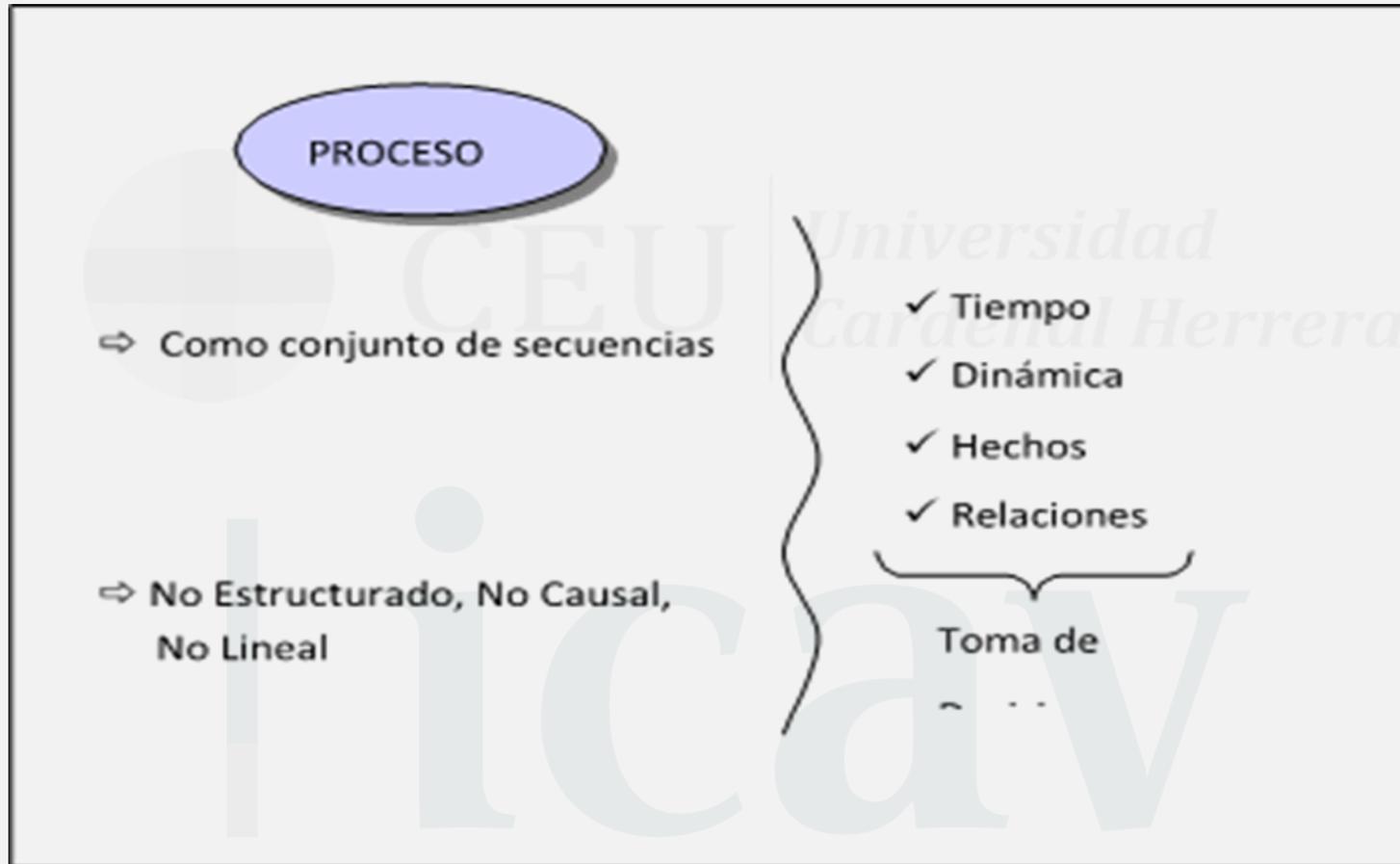


EXPERTO ICAV EN MEDIACIÓN Y GESTIÓN DE CONFLICTOS
TALLER II: NEGOCIACIÓN COLABORATIVA. Proceso y técnicas

NEGOCIACIÓN



EXPERTO ICAV EN MEDIACIÓN Y GESTIÓN DE CONFLICTOS TALLER II: NEGOCIACIÓN COLABORATIVA. Proceso y técnicas



EXPERTO ICAV EN MEDIACIÓN Y GESTIÓN DE CONFLICTOS TALLER II: NEGOCIACIÓN COLABORATIVA. Proceso y técnicas



Más allá de un NO



VIDEO: https://www.youtube.com/watch?v=JN_nQWAXXos



icav
Ilustre Colegio de
Abogados de Valencia

¿Cómo superar la tensión

Relación-personas/Contenido-problema?



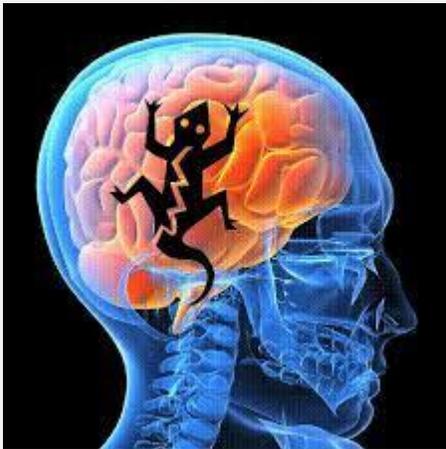


*"... el problema no es la persona
ni la relación,
el problema es el problema"*

M. White

DISTINGUIR: DOS DIMENSIONES DE LA NEGOCIACIÓN

El Balcón



La Mesa



¿Cómo superar la tensión

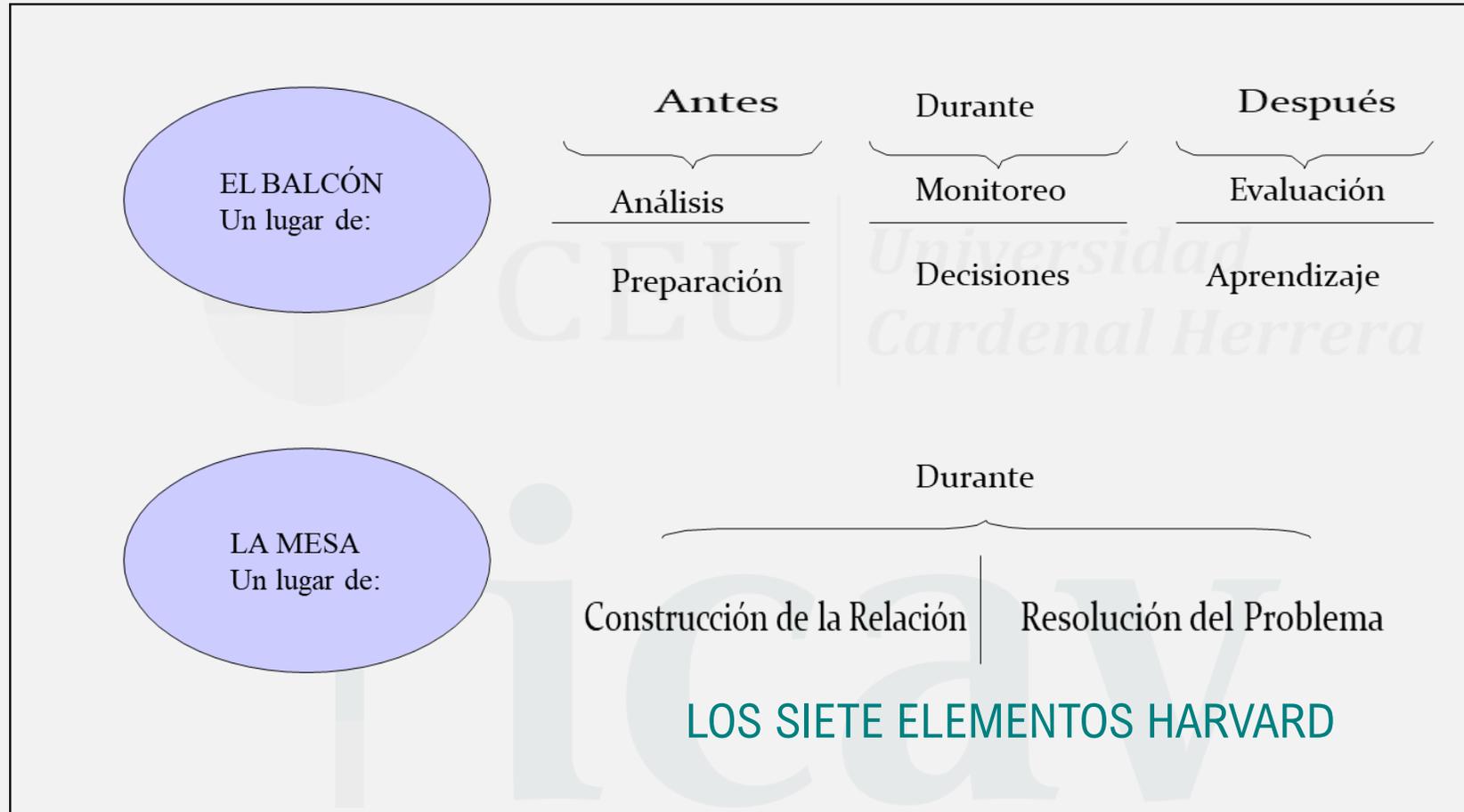
Relación-personas/Contenido-problema?



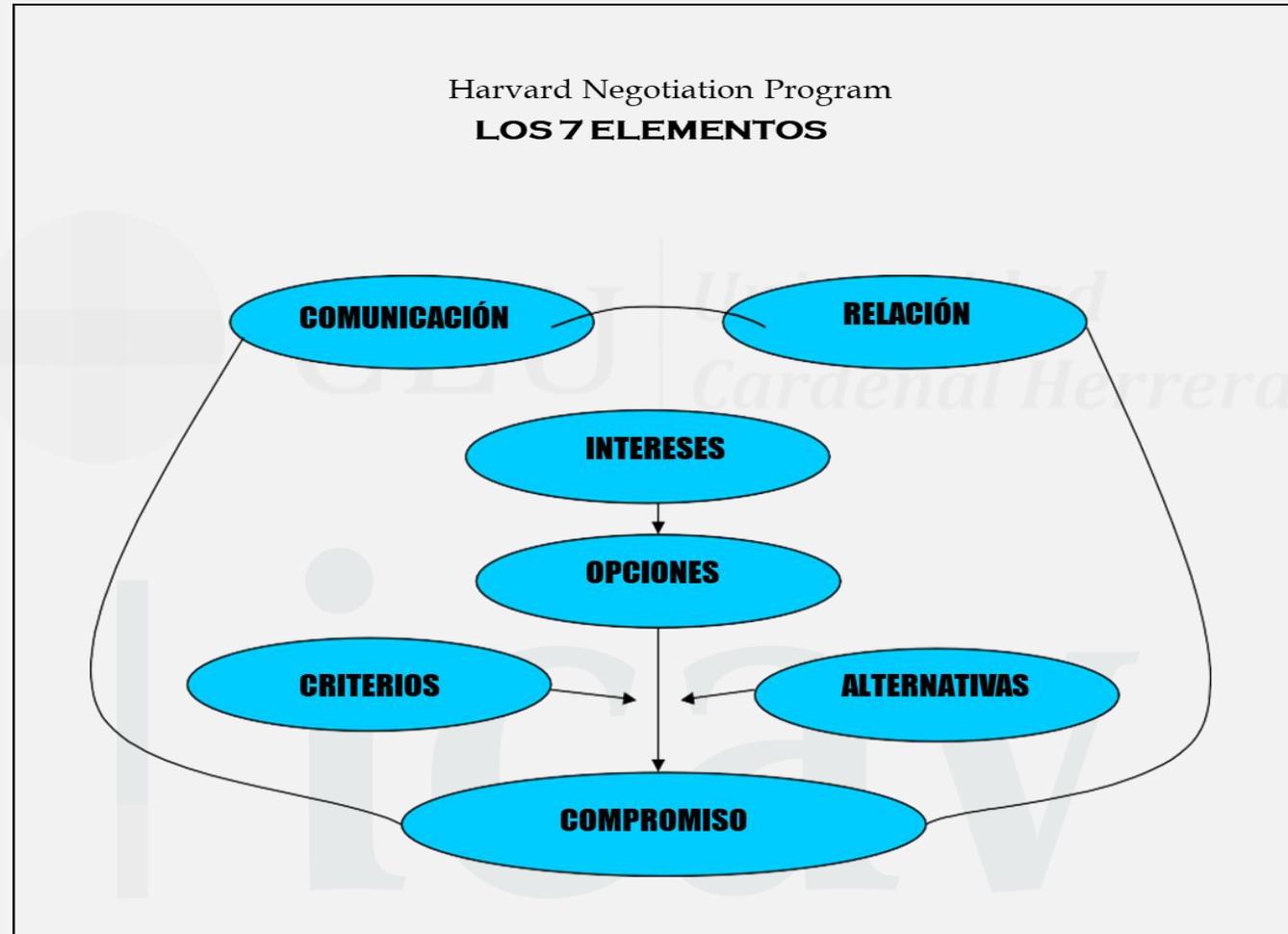
Queremos un balcón con vistas a la mesa



EXPERTO ICAV EN MEDIACIÓN Y GESTIÓN DE CONFLICTOS TALLER II: NEGOCIACIÓN COLABORATIVA. Proceso y técnicas



EXPERTO ICAV EN MEDIACIÓN Y GESTIÓN DE CONFLICTOS TALLER II: NEGOCIACIÓN COLABORATIVA. Proceso y técnicas



COMUNICACIÓN HUMANA. AXIOMAS

- I. No es posible no comunicarse
- II. Toda comunicación tiene un aspecto de contenido y un aspecto relacional
- III. Los seres humanos se comunican tanto digital como analógicamente



Comunicación Digital

Canal Verbal

Lenguaje. Las palabras son el canal privilegiado para transmitir lo que se quiere decir.



Comunicación Analógica

Canales No Verbal y paraverbal

Se utilizan para metacomunicarse acerca de la forma en la cual debe ser entendido lo que se dice en el canal verbal.

Marcan el contexto y califican la comunicación. Por eso se llama METACOMUNICACIÓN.

Contextual

La misma afirmación, en un contexto o en otro, “significa” de forma diferente



EXPERTO ICAV EN MEDIACIÓN Y GESTIÓN DE CONFLICTOS
TALLER II: NEGOCIACIÓN COLABORATIVA. Proceso y técnicas



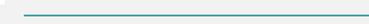
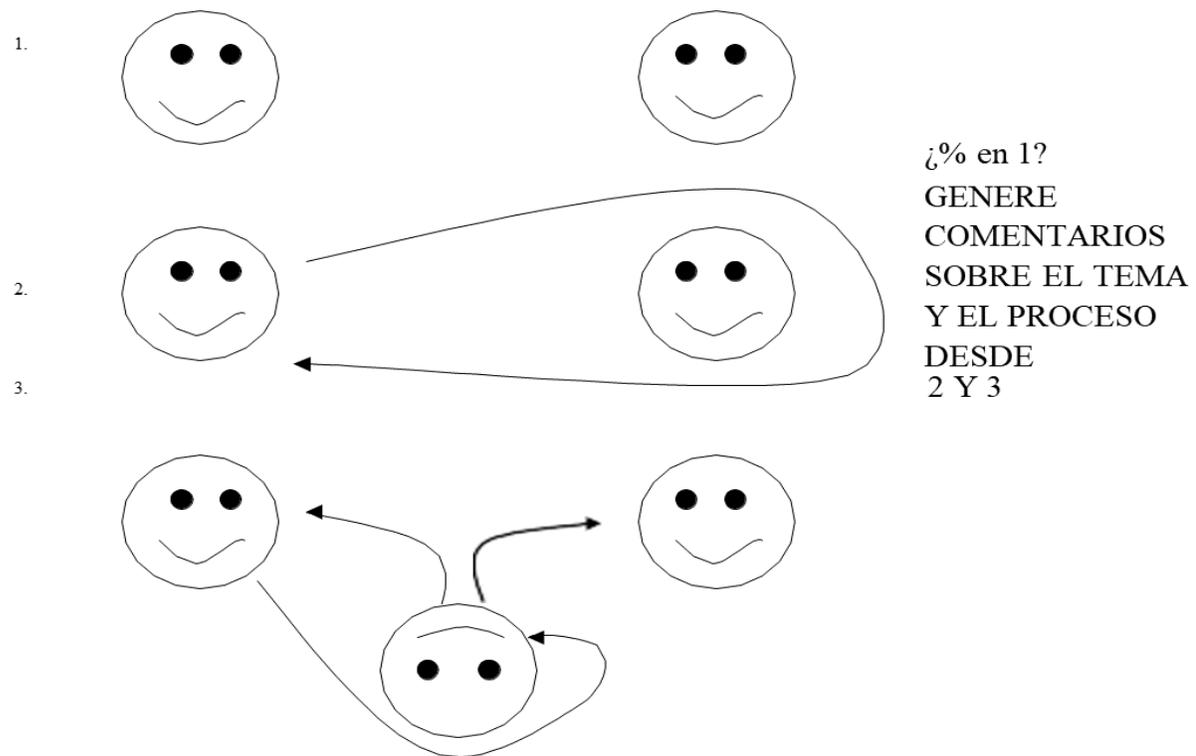
El poder de la escucha. W. Ury

[VIDEO URY](#)

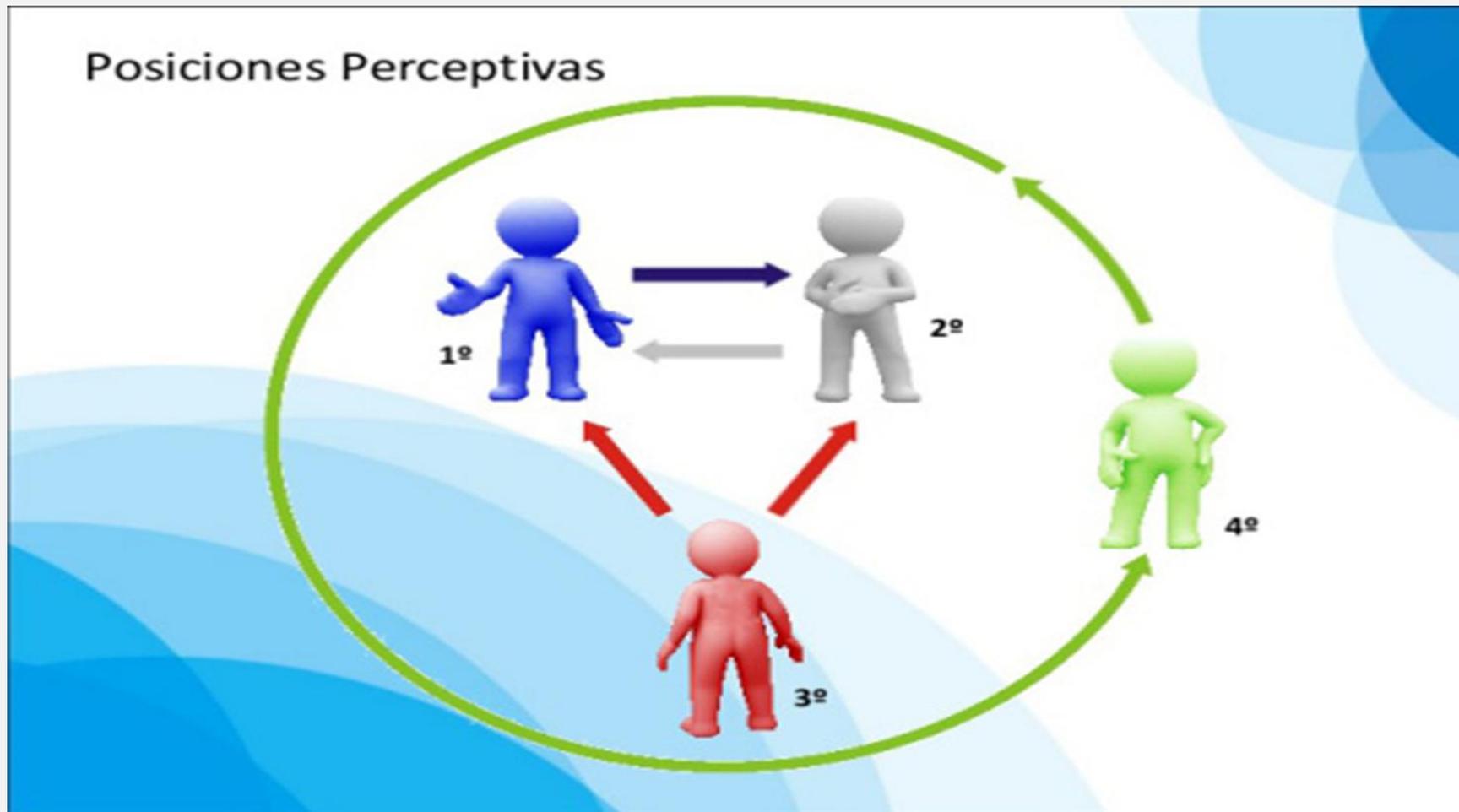


icav
Ilustre Colegio de
Abogados de Valencia

3 PERSPECTIVAS



EXPERTO ICAY EN MEDIACIÓN Y GESTIÓN DE CONFLICTOS TALLER II: NEGOCIACIÓN COLABORATIVA. Proceso y técnicas



TRABAJANDO CON **EL PROBLEMA:** LA NEGOCIACIÓN BASADA EN INTERESES

1. Concéntrese en los intereses detrás de las posiciones
2. Amplíe sus opciones antes de decidir
3. Utilice estándares independientes de la voluntad (criterios objetivos de referencia)
4. Elabore su propio MAAN e identifique el de los otros

SOBRE ESTAS BASES:

- **TOME DECISIONES Y ASUMA COMPROMISOS**



EXPERTO ICAV EN MEDIACIÓN Y GESTIÓN DE CONFLICTOS TALLER II: NEGOCIACIÓN COLABORATIVA. Proceso y técnicas

Paso 1

Concentrarse en los intereses

Los **intereses** definen el problema



Temores, deseos, preocupaciones,
esperanzas, necesidades que
subyacen a las posiciones.
Únicos en su SIGNIFICADO

Dinámica: negociación



EXPERTO ICAV EN MEDIACIÓN Y GESTIÓN DE CONFLICTOS TALLER II: NEGOCIACIÓN COLABORATIVA. Proceso y técnicas

Concéntrese en los **INTERESES**
por detrás de las posiciones

- ✉ Identifique los propios y los ajenos
- ✉ Haga un listado
- ✉ Explore su relación con las posiciones adoptadas
- ✉ Evalúe su influencia

Distinga:

- ▶ Intereses COMUNES
- ▶ Intereses OPUESTOS
- ▶ Intereses DIFERENTES



EXPERTO ICAV EN MEDIACIÓN Y GESTIÓN DE CONFLICTOS TALLER II: NEGOCIACIÓN COLABORATIVA. Proceso y técnicas

Los intereses opuestos

Son aquellos en los que todo lo que se lleva uno, lo pierde el otro y la única manera de congeniar las aspiraciones de ambos es partiendo las diferencias.



Los intereses comunes

Son aquellos que ambos comparten y coinciden en que son objetivos a alcanzar frente al conflicto.

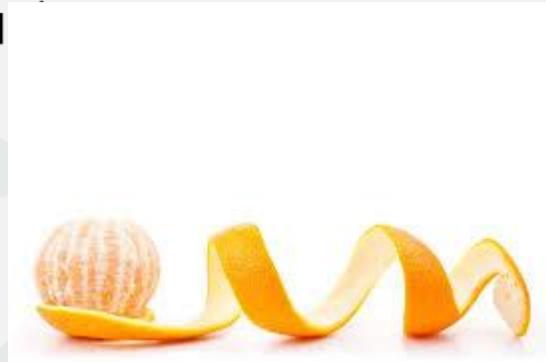


31

EXPERTO ICAV EN MEDIACIÓN Y GESTIÓN DE CONFLICTOS TALLER II: NEGOCIACIÓN COLABORATIVA. Proceso y técnicas

Los intereses diferentes

Son aquellos que se apoyan en previsiones, creencias, expectativas, deseos o modos de encarar la realidad que que son propios de cada una de las partes en un conflicto y que responden a su personal y única vivencia de la realidad



Paso 2

Amplíe su abanico de **OPCIONES**
antes de buscar una solución



Invente antes de juzgar

Multiplique la variedad de opciones
antes de evaluar cuales sirven y cuales
no.

Explore los intereses diferentes

Busque intercambios **BAJO COSTO-ALTO
VALOR**

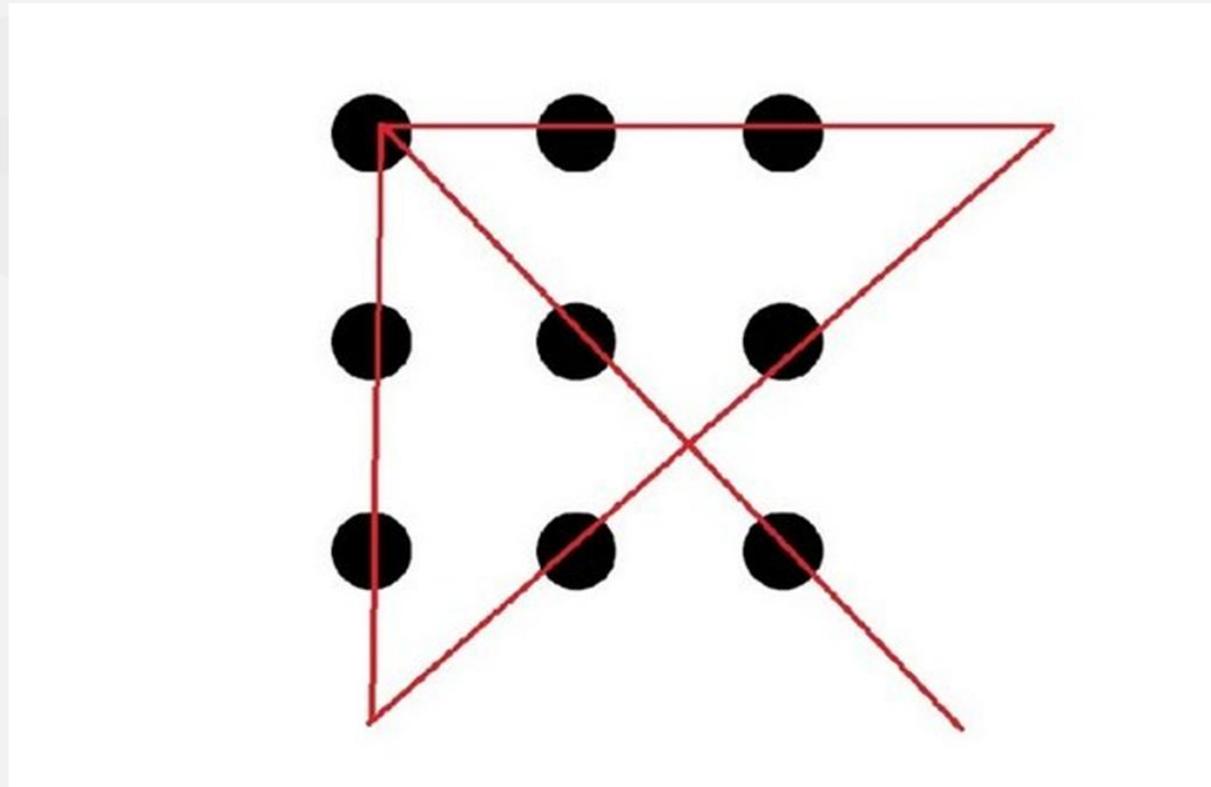
Utilice las diferencias de pronóstico

PENSAMIENTO LÓGICO Vs LATERAL

Unir nueve puntos con cuatro
líneas rectas sin levantar el
lápiz del papel y sin pasar dos
veces por el mismo sitio



¿LO CONSEGUISTE?: ¿qué te lo posibilitó/ impidió?



EXPERTO ICAV EN MEDIACIÓN Y GESTIÓN DE CONFLICTOS
TALLER II: NEGOCIACIÓN COLABORATIVA. Proceso y técnicas

DINÁMICA:

¿Puedes dividir la tarta
en ocho parte iguales
con solo con tres cortes?



EXPERTO ICAV EN MEDIACIÓN Y GESTIÓN DE CONFLICTOS TALLER II: NEGOCIACIÓN COLABORATIVA. Proceso y técnicas

PASO 3

UTILICE ESTÁNDARES: Criterios objetivos

Vara de medir independiente de la voluntad de las partes para evaluar la solución.

Ejemplos:



Paso 4

Elabore su propio MAAN

*(MAAN: Mejor Alternativa
a un Acuerdo Negociado)*

- Explore sus alternativas fuera de la negociación
- Encuentre su MAAN
- Identifique otras fuentes poder
- Busque caminos para mejorar su MAAN
- Identifique la MAAN de la otra parte
- Detecte los puntos débiles del MAAN del otro.



EXPERTO ICav EN MEDIACIÓN Y GESTIÓN DE CONFLICTOS
TALLER II: NEGOCIACIÓN COLABORATIVA. Proceso y técnicas

COMPROMISO: en el Balcón

ANTES

- ¿Determine su autoridad para asumir compromisos
- Considere las 3 mesas
- Identifique temas en los que puede comprometerse
- Identifique temas que requieren consulta
- Diseñe compromisos de proceso

DURANTE

- Complete/Corrija su mapeo de actores
- Complete/Corrija su idea sobre la 3ª mesa
- Identifique la posibilidad de una “cascada de acuerdos”
- Evalúe si cada compromiso es claro, operativo y realista
- Consulte con otros
- Compare los compromisos y su MAAN
- Decida en el Balcón

DESPUÉS

- Evalúe
- ¿Cómo mejorarlos?



COMPROMISO: en la Mesa

1. Distinga exploración y compromiso
2. Negocie un procedimiento que => compromiso
3. Aclare y acuerde el nivel de autoridad
4. Vaya completando su listado de temas
5. Identifique y concrete pequeños acuerdos
6. Explore y determine el MAAN de ellos
7. Ponga el foco en la “operatividad”
8. Haga pausas antes del compromiso final
9. Establezca mecanismos colaborativos de salvaguarda
10. Explore nuevos escenarios/opciones antes de comprometerse



EXPERTO ICAV EN MEDIACIÓN Y GESTIÓN DE CONFLICTOS TALLER II: NEGOCIACIÓN COLABORATIVA. Proceso y técnicas

En qué consiste un buen acuerdo?

☹ **MAL ACUERDO**

1. ALTERNATIVAS

Mejores que el acuerdo.

2. INTERESES

No alcanzados.

3. OPCIONES

Antieconómicas.

Valor sobre la mesa.

4. CRITERIOS

Haberse sentido tratado injustamente.

5. COMUNICACION

Inefectiva

6. RELACION

Dañada

7. COMPROMISOS

Valor sobre la mesa.

Vagos. No funcionales.

☺ **BUEN ACUERDO**

1. ALTERNATIVAS

Acuerdo mejor que su MAAN

2. INTERESES

Satisfechos.

3. OPCIONES

La mejor porque no podía ser mejor para uno sin ser peor para el otro.

4. CRITERIOS

Apoyado en criterios objetivos. Durable.

5. COMUNICACION

Eficiente

6. RELACION

Mejorada.

7. COMPROMISOS

Durables, aptos en su implementación.



!!! Muchas gracias!!!!

Inmaculada Gabaldón Gabaldón

Abogada* Gestora de conflictos* coach

Directora de Espacio confluere

inmagabaldon@icav.es

● Tf.-615466237

