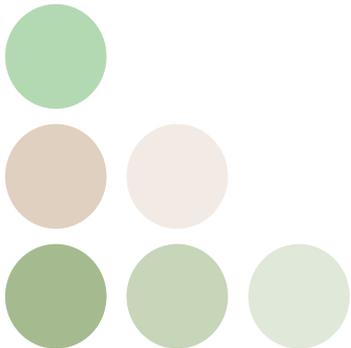


LA SISTEMATIZACIÓN DE LAS EXPERIENCIAS DE NEGOCIACIÓN



¿QUE SIGNIFICA PARA NOSOTROS NEGOCIAR CON LAS AUTORIDADES?

Es una estrategia para alcanzar acuerdos concretos y duraderos con las autoridades siempre y cuando haya voluntad política para dar respuestas satisfactorias a las demandas planteadas.

Entender que las autoridades son nuestras adversarias, por lo que en la mesa de negociación hay dos oponentes, dos fuerzas en conflicto.

Implica la negociación involucra tanto la comisión negociadora, como a los compañeros/as que están afuera movilizándose.

Al negociar nos estamos enfrentando al poder estatal representado por las autoridades.

Es un estire y afloja, avances y retrocesos, provocaciones y mediaciones.

No es nada mas sentarse a negociar, sino se tiene que demostrar el máximo de fuerza para fortalecer la negociación.

¿COMO LOGRAR UNA NEGOCIACION EFICIENTE?

Es importante que el equipo negociador tenga experiencia y conozca bien al adversario (su ideología, estilos de negociación, ideología, etc)

Demostrar capacidad para hacer oír y ser respetado, demostrándolo con argumentos que tenemos la razón y también la fuerza.

Realizar una preparación previa y organizada donde se indique entre otros aspectos los siguientes: quién o quiénes llevarán la coordinación y la fundamentarán; la agenda de trabajo y el formato de negociación.

La comisión negociadora tiene que dar a conocer a las instancias de toma de decisiones los avances y /o retrocesos de la negociación para su aprobación correspondiente.

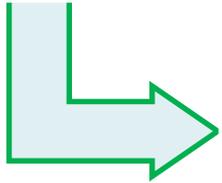
El análisis permanente de la correlación de fuerzas dentro y fuera de nuestra organización, para decidir los momentos de la negociación.

Ser un equipo compacto y decidir los asuntos por consenso.

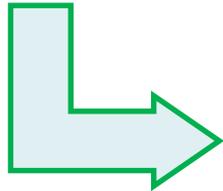
¿CUALES SON LOS PRINCIPALES ESTILOS DE NEGOCIACION DE LAS AUTORIDADES?



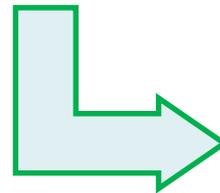
El negociador arrogante, prepotente, duro, amenazador, provocador.



El negociador buena gente, bonachón, que trata de envolvernos a su lógica.



El negociador cínico, burlón, que pone calificativos, los que a toda costa quieren romper la negociación.



El conciliador, llama a las partes a la cordura, se muestra “interesado” en resolver.

La actitud de nosotros dependerá de la valoración que en el momento se haga, procurando responder con argumentos y firmeza y no caer en las provocaciones en el rompimiento de las negociaciones cuando la autoridad le convenga que así sea.

1. Procuran dar un trato especial a determinados compañeros/as para generar división y la desconfianza.

2. No quieren tratar con la comisión negociadora en pleno, sino sólo con representantes.

3. Tratan de imponer su agenda de trabajo y el formato de la negociación.

4. Exigen que se tenga capacidad de resolución, no aceptan en principio que se consulte a las base movilizadas.

5. Se resisten a aceptar los planteamientos colectivos.

6. Tratan de envolver a la comisión negociadora con datos o argumentos falsos.

7. Tratan de demostrar que si han dado solución y que somos nosotros los que no hemos cumplido.

¿QUE ESTRATEGIAS UTILIZAN LAS AUTORIDADES EN LA NEGOCIACION?

¿QUE ETAPAS SE RECONOCEN EN UNA NEGOCIACION?

1. Etapa preliminar:

- Elaborar de manera coherente el pliego de demandas y fundamentarlas.
- Establecer los contactos, en nuestro movimiento no hemos necesitado de intermediarios.
- Crear el ambiente de negociación la infraestructura adecuada para los trabajos (computadora, equipos de apoyo, enlace, etc)
- Decidir la agenda y las reglas (formato) de la negociación.

2. Etapa de apertura:

- Establecer con claridad y firmeza nuestra posición inicial.
- Aclarar y poner a prueba la posición inicial de la otra parte.
- Precisar el carácter de toma de decisiones de las autoridades que participan en la negociación.



3. Etapa de exploración:

- Se identifican las necesidades y problemas.
- Se formulan intentos de solución.
- Se discuten distintas alternativas viables.

4. Etapa de cierre:

- Se revisan la propuestas
- Se verifican como se van a ejecutar los acuerdos.
- Se consulta en su caso, a las instancias de toma de decisiones.
- Se firman las minutas toda vez que sean aprobados los acuerdos por las instancias de toma de decisiones.

5. Etapa de operación,
seguimiento y
verificación de los
acuerdos.

¿QUE ERRORES NO DEBEN COMETERSE EN UNA NEGOCIACION?

1. No prepararla previamente.

2.No saber utilizar correctamente la correlación de fuerzas o la coyuntura.

3. División interna o falta de firmeza al interior de la comisión negociadora.

4. Que se centralice la discusión en uno o pocos compañeros de la comisión negociadora.

5.Llevar un “chorizo” de demandas, algunas contradictorias y exigir que todas se resuelvan, sin priorizar cuales son las mas importantes, cuales son a largo plazo, cuales prácticamente son banderas de lucha, cuales se pueden ir resolviendo en la medida de lo posible.

6. Evitar el desgaste político tanto de la comisión negociadora como de nuestras bases, por lo que se tiene permanentemente estar formulando análisis de la situación.

7. No tener varias alternativas de solución y encerrarse en una sola.