

FICHA 03 – TRATAMIENTO DE CONFLICTOS Y NEGOCIACIÓN

ÁMBITO:

RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

CATEGORÍA:

BÁSICA

DEFINICIÓN

Tratamiento de conflictos y negociación: tratar y resolver las diferencias que surgen entre personas y/o grupos en cualquier tipo de organización.

↓ INHIBIDORES

Lógica maximalista: intransigencia en la defensa de los intereses propios.

Rigidez burocrática: exceso de regulación y reglamentación que dificulte la flexibilidad en la búsqueda de soluciones.

Incomprensión entre actores, inexistencia de un lenguaje compartido.

↑ POTENCIADORES

Comunicación: capacidad de escucha y asertividad.

Tolerancia a la frustración, en situaciones de bloqueo de la negociación.

Capacidad de ceder y de replantear estrategias u objetivos.

Creatividad en la búsqueda de alternativas.

RESUMEN DE ACTIVIDADES Y MATERIALES

ACTIVIDAD	DURACIÓN	FICHA DESCRIPTIVA

MATERIAL	DURACIÓN	FICHA DESCRIPTIVA
Video en TED: William Ury. "The walk from No to Yes".		link
¿Algún manual de mediación y resolución de conflictos?		