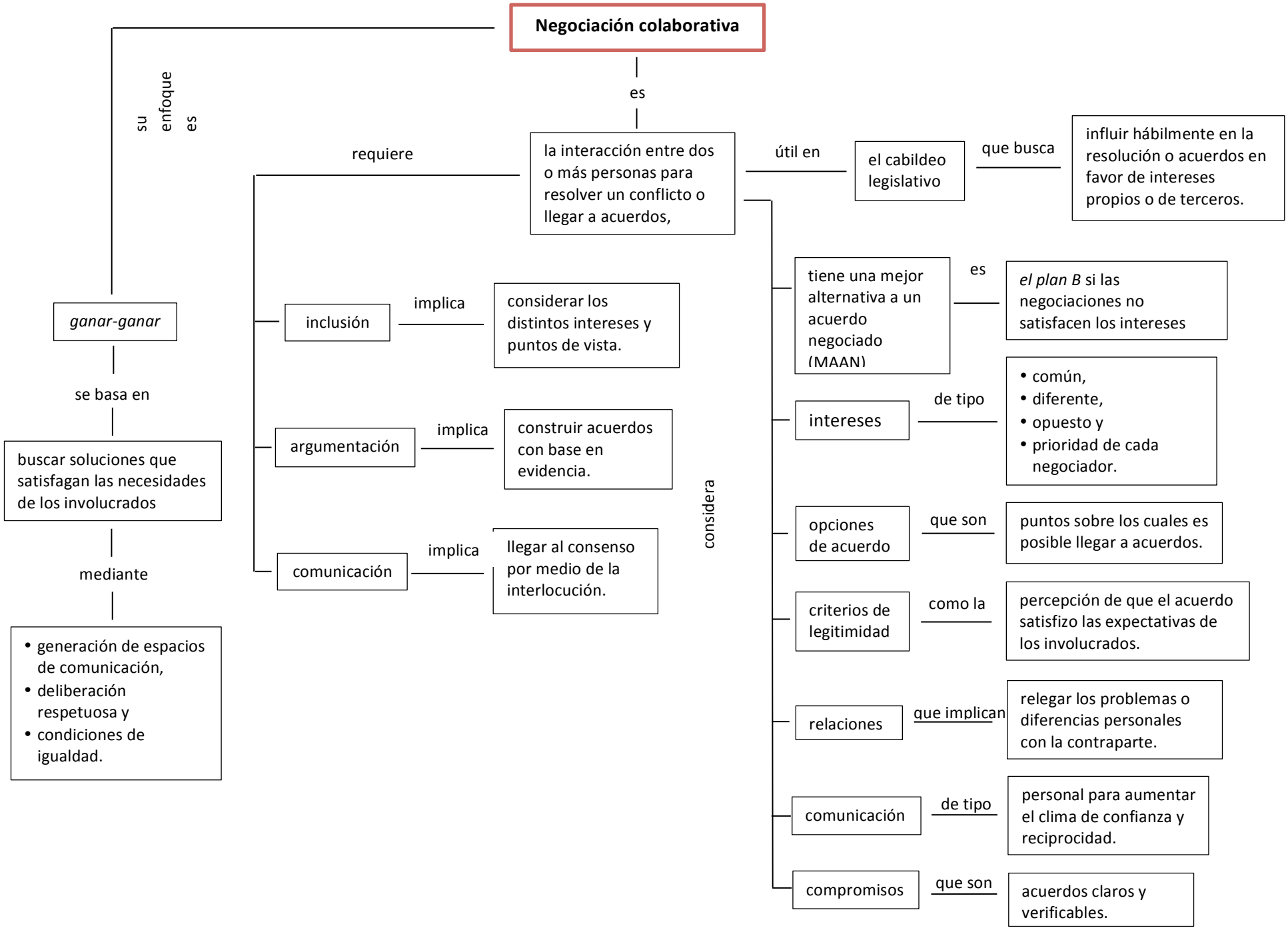
Negociación colaborativa
es
la interacción entre dos o más personas para resolver un conflicto o llegar a acuerdos,
útil en
el cabildeo legislativo
que busca
influir hábilmente en la resolución o acuerdos en favor de intereses propios o de terceros.
requiere
inclusión
implica
considerar los distintos intereses y puntos de vista.
argumentación
implica
construir acuerdos con base en evidencia.
comunicación
implica
llegar al consenso por medio de la interlocución.
considera
tiene una mejor alternativa a un acuerdo negociado (MAAN)
es
el plan B si las negociaciones no satisfacen los intereses
intereses
de tipo
• común,
• diferente,
• opuesto y
• prioridad de cada negociador.
opciones de acuerdo
que son
puntos sobre los cuales es posible llegar a acuerdos.
criterios de legitimidad
como la
percepción de que el acuerdo satisfizo las expectativas de los involucrados.
relaciones
que implican
relegar los problemas o diferencias personales con la contraparte.
comunicación
de tipo
personal para aumentar el clima de confianza y reciprocidad.
compromisos
que son
acuerdos claros y verificables.
su enfoque es
ganar-ganar
se basa en
buscar soluciones que satisfagan las necesidades de los involucrados
mediante
• generación de espacios de comunicación,
• deliberación respetuosa y
• condiciones de igualdad.