HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN Y MEDIACIÓN

Beta Group

Fecha: 02 de octubre de 2024
Lugar: Escuela Taller- Buenaventura

Presentación

Un taller de técnicas de negociación debe ser teórico práctico, partiendo de la premisa "que a negociar se aprende negociando" aquí deben de exponerse situaciones prácticas que permitan conocer las capacidades de los individuos con sus interés y sentimiento, esto nos lleva a preguntarnos, ¿por qué se hace necesario un proceso de negociación o mediación?, lo más probable es que exista un conflicto o intereses encontrados. No existe en la historia y evolución social de la humanidad una sociedad sin conflictos. Sin embargo, estos conflictos no se pueden concebir de manera general como acciones violentas y destructivas, es bueno señalar que la mayoría de los conflictos que se presentan en la sociedad son conflictos no violentos o que se resuelven de manera pacífica. El cual se concibe, "como todas aquellas situaciones en las que personas, grupos o comunidades entran en desacuerdo porque sus posiciones, intereses, sus valores, sus deseos, aspiraciones u objetivos son incompatibles y generan una confrontación".

Frente al componente práctico del taller, los lideres o representantes de la Mesa de Agua Potable deben tener una participación activa a través de la realización de ejercicios de role-playing.

Objetivo del taller

Fortalecer las capacidades de negociación y mediación de los integrantes de la Mesa de Agua, como estrategia de transformación de los conflictos o desacuerdo que se presentan en este espacio interinstitucional.

Metodología

La metodología del taller está orientada a la presentación y difusión de habilidades de negociación y mediación de manera teórica y práctica exponiendo experiencias de otros contextos, seguido de esta actividad se presentara a los participantes un caso detallado basado en una reunión de la Mesa de Agua, incluyendo contexto, actores, puntos de conflictos y consecuencias, luego se realizara un ejercicio de role-playing asignando roles específicos a cada participante, como representantes de comunidades, funcionarios de gobiernos y ONGS, con interés particulares. Durante el role-playing, los participantes simularan la reunión, intentando resolver los conflictos y alcanzar acuerdos, recibiendo feedback en tiempo real de un facilitador que observa la dinámica. Posteriormente, se analizaran las estrategias utilizadas, discutiendo tácticas y lecciones aprendidas en una sesión de debriefing. Escenario que permitirá la retroalimentación y reflexiones en torno al ejercicio práctico o experiencias vividas.

AGENDA METODOLOGÍA MENTORÍA GRUPAL		
CRONOGRAMA	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN
9:00- 9:15 AM	*Presentación metodología de la mentoría grupal*	Entrega de listado de asistencia y presentación de la agenda de la mentoría grupal, exponiendo objetivos de la jornada de trabajo.
9:15-10:00 AM	*Presentación de técnica de negociación y mediación*	Se realiza un abordaje teórico en torno a las técnicas de negociación y mediación y se contaran algunas experiencias prácticas del contexto y otros espacios (Durante la presentación teórica los participantes pueden expresar sus opiniones y preguntas)
10:00– 10:45 AM	*Ejercicio de role-playing*	Partiendo de un hecho real de la Mesa incluyendo contexto, actores, puntos de conflictos y consecuencias, se realizara un ejercicio de role-playing asignando roles específicos a cada participante; como representantes de comunidades, funcionarios de gobiernos y ONGS, con interés particulares.
10:45- 11:15 AM	Retroalimentación y debate en torno al ejercicio de role-playing	Seguido esto se pregunta: ¿Qué habilidades de negociación utilizaron? ¿Qué tan efectiva consideran las habilidades de negociación y mediación para resolver o transformar conflictos de la Mesa de Agua? ¿Es necesario el mediador o el garante para negociar o resolver conflictos de la Mesa?
11:15 -11:30 AM	*Reflexiones y cierre*	Los líderes o participantes de la Mesa de Agua presentaran sus reflexiones y recomendaciones en torno a la actividad desarrollada, finalmente se realiza cierre y conclusión del espacio de parte del facilitador.