

TEMA 7

CONFLICTO Y NEGOCIACIÓN



FORMACIÓN Y ORIENTACIÓN LABORAL.

TEMA 7: CONFLICTO Y NEGOCIACIÓN (RA2 1 a 3).

A: PREGUNTAS SOBRE EL TEMA.

1. Definir conflicto y citar las 4 etapas de un conflicto.

- Situación de confrontación entre ideas o posiciones opuestas.
- Etapas:
 - Generación de la causa.
 - Reconomiento del conflicto.
 - Desarrollo del conflicto.
 - Resolución.

2. Citar las 4 causas principales de un conflicto derivadas de las relaciones entre los sujetos y poner un ejemplo de cada una de ellas relacionadas con tu ciclo.

- Reparto poco nítido del trabajo.
 - No han especificado bien los puntos a desarrollar de una aplicación.
- Intereses o deseos diferentes.
 - Estar en un momento en el que prefieras pasarte a .NET en lugar de Java.
- Diferencia de valores o creencias.
 - Diferencias generadas al escoger un IDE u otro.
- Enfrentamientos personales.
 - Por declarar constantes o variables.

3. Citar las 6 causas principales de un conflicto por causas que parten de un sujeto. ¿Cuál es la más frecuente en un trabajo relacionado con tu ciclo y por qué?

- Factores externos al sujeto:
 - El riesgo de la decisión.
 - Las presiones.
 - Más frecuente: Por una gran presión debido al poco tiempo estimado para la entrega del proyecto.
 - La actitud.
 - La aptitud.
- Factores internos al sujeto:
 - La experiencia personal y profesional.
 - La cultura que vive el sujeto.

4. Citar los tipos de conflictos según el número de personas afectadas, nivel jerárquico, materia tratada, resultado y recursos utilizados para su resolución.

- Número de personas afectadas:
 - Conflicto individual de trabajo.
 - Conflicto colectivo de trabajo.
- Nivel jerárquico de las personas o grupos:
 - Conflicto vertical.
 - Conflicto horizontal.
- Materia tratada:
 - Conflicto jurídico o de interpretación.
 - Conflicto económico o de regulación.
- Resultado:
 - Conflicto positivo, productivo o funcional.
 - Conflicto negativo o destructivo.
- Recursos utilizados para su resolución:
 - Conflicto agresivo.
 - Conflicto pacífico.

5. Inventar o buscar una noticia de una situación laboral de conflicto que se pueda producir en un trabajo relacionado con tu ciclo. Decir y explicar de qué tipo es según los 5 criterios anteriores.

- Conflicto generado por decisiones distintas a la hora de elegir el presupuesto para un desarrollo de software.
 - Conflicto económico: Por un enfrentamiento a la hora de decidir los presupuestos entre 2 personas encargadas del desarrollo del software.

6. Citar las 4 fases para solucionar un conflicto y explicarlas muy brevemente.

- Acercamiento y definición del conflicto:
 - Hay que establecer diálogo entre las partes enfrentadas.
- Estudio de causas:
 - Analizar las causas que han generado el conflicto.
- Creación de posibles soluciones:
 - Aquí se definen las distintas soluciones:
 - Elaborar un listado con diferentes alternativas:
 - Evaluación de pros y contras.
 - Hacer un listado con las consecuencias que tendrá cada opción.
- Elección de una solución y evaluación de la decisión:
 - Se elige la solución. Según Robbins, se emplean 3 criterios para tomar decisiones:
 - El utilitarismo.
 - El derecho.
 - La justicia.

7. Citar los 10 factores que influyen en la resolución de conflictos. ¿Cuáles son los 2 principales según tu opinión y por qué?

- Presiones.
- Tiempo.
- Experiencia.
 - Esta es principal, porque cuanto más experiencia, más facilidad.
- Relaciones entre las partes implicadas.
- Riesgos.
- Complejidad del problema.
- Número de personas afectadas.
- El grupo.
- Personalidad de las partes.
 - Esta también es principal, porque hay que estar calmado para pensar con claridad.
- Creatividad.

8. ¿Cuál es la forma más usual de solucionar conflictos? Cita las 4 fases de una negociación.

Diferencia entre estrategia y táctica. ¿Qué estrategia utilizarías en una negociación y por qué?

- La negociación.
 - Concepto de negociación.
 - Elementos del proceso del negociador.
 - Fases del proceso del negociador.
 - Estrategias y tácticas del proceso negociador.
- Diferencias:
 - La estrategia es la postura que asume una parte en el proceso negociador y la táctica es la acción concreta que el negociador va a usar.
- Elegiría Mixta: Mezcla los elementos y coges de cada una lo mas conveniente para la situación.

9. Explica brevemente los 5 tipos de personalidades más habituales en una negociación. ¿Con cuál te identificas más y por qué?

- Autoritario:
 - Trata de conseguir sus posturas sin importarle que los demás no queden satisfechos.
- Desconfiado:
 - No se decide a tomar una decisión.
- Confiado:
 - A veces puede olvidarse de sus propias pretensiones.
- Conciliador:
 - Trata de que todos ganen en la decisión para solucionar el conflicto.

- Me identifico con este porque intento que la otra persona también salga beneficiada.
- Asertivo:
 - Defiende sus posturas sin agredir a la otra parte e intentando llegar a un acuerdo.

10. Explica brevemente los otros 3 medios de solución de conflictos.

- Conciliación:
 - Medio de solución de conflicto a través del cual se pretende conseguir un acuerdo entre las partes. Las partes inician un proceso de diálogo o negociación. La persona que interviene como conciliadora no será quien resuelva el conflicto, y ni siquiera tiene la obligación de proponer una solución.
- Meditación:
 - Sistema de solución de conflictos en el que interviene una persona diferente a las partes y ajena al conflicto, que puede presentar informaciones y propuestas de solución. No resuelve el conflicto, que simplemente media para solventarlo con sus propuestas.
- Arbitraje:
 - Se caracteriza por la intervención de un tercero, llamado árbitro, que será la persona que tenga la obligación de resolver el problema dictando un laudo o fallo.

B: VOCABULARY: labour conflict, treaty, arbitration, mediation, human conflict.

- Labour conflict:
 - Conflicto laboral.
 - A labor dispute is therefore the dispute of right or interest that arises between employers and employees.
- Treaty:
 - Tratado.
 - Document that includes the agreement in political, economic, social, etc., between two states.
- Arbitration:
 - Arbitraje.
 - Resolution or judgment of an arbitrator in relation to something.
- Mediation:
 - Mediación.
 - Intervention of a person or body in a discussion or in a confrontation between two parties to find a solution.
- Human conflict:
 - Conflicto humano.
 - It is a situation in which two or more people with different interests in confrontation, opposition or the development of mutually antagonistic actions.

C: COMPOSITION: Can you describe a labour conflict in your highschool or company? Explain it and tell me how it was finally solved. Did you agree with that solution? Why?

- In both jobs and schools, there are conflicts between 2 or more people at the time when one of the parties disagrees. The best way to solve this is to reach a mutual agreement in the most peaceful way possible and always taking into account a mutual benefit and not only for one of the parties. For example, in a job where you are in a team or work group and there is a person who decides for everyone without caring about the opinion of the other members of the group or team. This is when you must act and solve this in a civilized way. In my future work, it could be, for example, if the boss does not allow the participation of his employees when carrying out a project.