
PEC 1

En este documento os presentamos tanto la actividad como una Guía de estudio sobre la materia de la que trata la misma. **ES MUY IMPORTANTE QUE LEAIS DETENIDAMENTE TODOS LOS APARTADOS.**

- Presentación y objetivos
- Conceptos más importantes
- Aspectos clave de la actividad
- Enunciado
- Materiales
- Criterios de evaluación
- Formato de entrega
- Fecha de entrega

Presentación y objetivos

Pensar en la negociación está indisolublemente vinculado a la comprensión de lo que es y significa un conflicto. No es posible saber negociar sin haber entendido previamente cómo funcionan los conflictos. Por eso, la mejor manera de iniciarnos en la negociación es a través de la comprensión de los conflictos. Ahora bien, con un conflicto podemos hacer muchas cosas: podemos intervenir en el plano de la prevención, de la gestión y de la resolución.

Hablamos de PREVENCIÓN cuando intervenimos en un conflicto que aún no ha aparecido. En estos casos lo hacemos, precisamente, buscando que el conflicto no surja.

Hablamos de GESTIÓN cuando intervenimos en un conflicto que ya ha surgido pero que no está en condiciones de ser resuelto. Por eso buscamos modificar la situación con la intención de que se den las condiciones para intentar su resolución (madurez del conflicto).

Finalmente, hablamos de RESOLUCIÓN del conflicto cuando el objetivo de nuestra intervención es conseguir que las partes no tengan la percepción de incompatibilidad de sus objetivos. La manera tradicional de modificar esta percepción es mediante la consecución de un acuerdo entre los actores del conflicto.

Al hablar de negociación nos situamos en el tercero de estos planos; la negociación es un método de resolución de conflictos. La característica principal de la negociación, frente a otros métodos de resolución, es que las partes interactúan directamente, o a través de un representante (negociador) y, por lo tanto, no hay terceros implicados (jueces, mediadores, facilitadores, conciliadores, etcétera)

Pero, la comprensión de lo que es un conflicto y lo que implica iniciar un proceso de negociación no asegura que ambas figuras puedan ser combinadas. Por esta razón, se sostiene que, a veces, los conflictos son innegociables. La innegociabilidad de un conflicto supone que no podremos actuar, sin más, como negociadores. En algunos casos esta innegociabilidad está vinculada con la finalidad del conflicto. En otros esta está relacionada con la manera en la que se conforma el conflicto. Así, en algunos casos podremos trabajar gestionando la situación y, en otros, habrá que reconocer que no podemos resolver la situación conflictiva.

El principal objetivo de esta primera unidad de aprendizaje es lograr que el estudiante, sin tener conocimientos previos, adquiera ciertas nociones conceptuales y teóricas previas que resultan básicas para comprender el desarrollo técnico del resto de unidades. Este objetivo puede ser dividido en objetivos concretos:

- Aproximarse a la noción de conflicto para comprender el sustrato en el que actúa la negociación.
- Conocer los diferentes planos de intervención de un operador de conflictos.
- Entender los elementos definitorios de un proceso negocial.
- Asumir la pluralidad de modelos negociales y comprender el lugar que ocupa cada uno de ellos según el tipo de conflicto.
- Desterrar la perspectiva de todo es negociable, así como la de no hay nada que se pueda negociar.

Conceptos más importantes

La noción de conflicto es parte de nuestro uso más común del lenguaje. Sin embargo, es importante no confundir el uso vulgar de este término con el uso más técnico que se le atribuye en los ámbitos de la resolución de conflictos. En este sentido, la noción de conflicto está referida a la relación de interdependencia entre dos o más actores que perciben que sus objetivos son total o parcialmente incompatibles. Además, también consideraremos la relación que históricamente se ha atribuido a la violencia y a las normas con las situaciones de conflicto.

Es muy importante reflexionar, especialmente, sobre la relación entre la violencia y el conflicto, por un lado, y entre las normas y el conflicto, por el otro. Históricamente la definición de conflicto incluyó uno o los dos aspectos. Así, se decía, y aún hoy en día algunos autores defienden esta definición, que un conflicto implica una relación de violencia o que un conflicto se produce cuando alguien tiene derecho a hacer algo y el otro le impide su realización. Lo que nosotros veremos a continuación es precisamente que estas dos definiciones dejan fuera del alcance de nuestra intervención como negociadores una cantidad importante de situaciones que desde otro punto de vista podríamos caracterizar como situaciones de conflicto.

Algo similar ocurre con la noción de resolver un conflicto. En esta unidad de aprendizaje sostendré la trascendencia de distinguir entre el proceso de disolución de un conflicto y el de resolución. Analizaremos los diferentes métodos de resolución, tanto exógenos como endógenos, que pueden ser utilizados por un operador de conflictos. Y consideraremos la trascendencia que tiene la selección del método para diferentes tipos de conflictos. Aunque nosotros trabajaremos con un método de

resolución (la negociación) es importante reconocer el papel que puede jugar la disolución de un conflicto o, al menos, de algunos elementos constitutivos del mismo.

Llegados a este punto consideraremos aquellos aspectos que hacen de la negociación un proceso de resolución de conflictos diferente a otros métodos. Para ello se trabajarán las nociones de instrumentos y modos de un conflicto. Esto nos permitirá definir la negociación como un método endógeno de resolución de conflictos que se construye a partir de una específica combinación de instrumentos y modos. También será importante desterrar en este punto ciertos prejuicios vinculados a la negociación y, muy especialmente, reconocer el rol que juegan en la negociación los recursos compulsivos como la amenaza, la promesa o los ultimátum. También en este módulo analizaremos como tampoco es de recibo limitar la negociación a un modelo de intercambio de amenazas ya que la argumentación también puede jugar un papel fundamental referente a la calidad del proceso negocial. Por eso es importante empezar a entender cómo funciona la argumentación y cómo se construyen los argumentos.

Una vez hemos incorporado los aspectos definitorios de la negociación es necesario presentar los dos grandes modelos de negociación: modelos distributivos y modelos integrativos. En este punto nos detendremos para diluir viejos prejuicios y equívocos que han tendido a equiparar la distinción entre lo distributivo y lo integrativo con aquella que media entre los buenos y los malos negociadores. Sostendré que un negociador debe poder manejar indistintamente los aspectos distributivos y los integrativos de una negociación. Ahora bien, no es sencillo trabajar ambos modelos dado que los fundamentos de cada uno de estos modelos son bien diferentes. Y, como veremos, una propuesta de estas características lo que pretende es relacionar la decisión de qué modelo utilizar con la capacidad del negociador de encontrar ciertos elementos en el conflicto.

La última parte de esta unidad de aprendizaje está vinculada a los aspectos negativos, es decir, a aquellos conflictos en los que la negociación no puede ser aplicada. Para ello distinguiremos entre los casos de conflictos no negociables por definición y los contingentemente no negociables. En este último punto prestaremos atención a tres tipos de conflictos; (a) los conflictos donde se presenta un problema de falta de legitimación, (b) aquellos donde se puede observar una fuerte asimetría de poder y (c) los conflictos denominados intratables.

Los problemas de falta de conciencia y, especialmente, los conflictos de legitimación se caracterizan porque uno o los dos actores tienen dificultades para reconocer al otro como un interlocutor válido en la mesa de negociación. Esta falta de reconocimiento hace muy difícil que podamos trabajar negocialmente.

El segundo de los problemas está vinculado al poder de las partes. Más concretamente, está relacionado con aquellas situaciones donde una de las partes dispone de más poder que el otro. Cuando aparecen las asimetrías de poder aquel que detenta la mayor cantidad de recursos probablemente considerará a la negociación como una renuncia a su poderosa posición. El último de los casos está vinculado con el concepto de conflictos intratables. La intratabilidad ha sido objeto de diferentes investigaciones y discusiones. Básicamente se trata de situaciones donde aparecen una cantidad de elementos que obstaculizan la mesa de negociación.

La comprensión de lo que cada una de estas situaciones implica nos ayudará a comprender qué podemos hacer, no como negociadores, sino como operadores de conflictos.

Aspectos clave de la actividad

La PEC 1 constituye una actividad de aplicación de conceptos y análisis en torno a tres preguntas clave: ¿qué es un conflicto?; ¿qué es una negociación? y ¿cuándo podemos negociar?

El principal objetivo de esta primera unidad de aprendizaje es lograr que el estudiante, sin tener conocimientos previos, adquiera ciertas nociones conceptuales y teóricas previas que resultan básicas para comprender el desarrollo técnico del resto de unidades. Este objetivo puede ser dividido en objetivos concretos:

- Aproximarse a la noción de conflicto para comprender el sustrato en el que actúa la negociación.
- Conocer los diferentes planos de intervención de un operador de conflictos.
- Entender los elementos definitorios de un proceso negocial.
- Asumir la pluralidad de modelos negociales y comprender el lugar que ocupa cada uno de ellos según el tipo de conflicto.
- Desterrar la perspectiva de todo es negociable, así como la de no hay nada que se pueda negociar.

Para ello, partiendo de un caso práctico, se plantearán una serie de cuestiones en las que el estudiante deberá aplicar las nociones aprendidas. Este caso práctico servirá, además, como hilo conductor de todas las PECs de la asignatura.

Se busca, en definitiva, que el estudiante analice las cuestiones planteadas desde la perspectiva de la negociación y la aplicación de las técnicas y conceptos estudiados en los diferentes materiales correspondientes a esta primera PEC.

Enunciado

Esta primera actividad evaluable está relacionada con la primera parte del caso práctico propuesto sobre las “Bandas juveniles”. Nos vamos a centrar en lo ocurrido en **Barcelona**.

1. Imagine y describa tres conflictos que pueden haberse planteado en la relación entre los Latin Kings y los Ñetas. Cada uno de estos conflictos debe estar relacionado a su vez con uno de los siguientes tres enunciados: “tráfico de drogas”, “identidad”, “territorio”. En la descripción de cada uno de los tres conflictos debe explicar cómo sería el conflicto y por qué sería un conflicto. Justifique su respuesta.

2. Imagine un diálogo entre el líder de cada una de las bandas en el que están intentando negociar una tregua. En ese diálogo muestre cómo funcionan los cinco axiomas de la comunicación de Paul Watzlawick. En cada momento identifique de qué axioma se trata.

Por ejemplo:

LK: ¡Deberías contestarme a lo que te estoy ofreciendo!

Ñ: ... (permanece en silencio)

LK: Entiendo. ¡Tienes miedo! (No es posible no comunicarse)

3. Lea y escuche los vídeos incorporados en este artículo [https:// www.vozdeamerica.com/a/pandillas-juveniles-en-espana-quienes-las-integran-como-operan-a-que-se-dedican-/6333312.html](https://www.vozdeamerica.com/a/pandillas-juveniles-en-espana-quienes-las-integran-como-operan-a-que-se-dedican-/6333312.html) (Consultado 17/02/2022)

Identifique un concepto ambiguo, un concepto vago, un concepto con carga emotiva y un uso asertivo del lenguaje. Puede utilizar todos o algunos de los vídeos. Identifique en qué vídeo y en qué tiempo está cada uno de los elementos (por ejemplo, Vídeo 1 Tiempo 1:18).

Materiales

Se recomienda encarecidamente para la realización de esta PEC 1, además de la lectura atenta de todos los apartados de este documento, las siguientes lecturas:

- Módulo 1 “Una breve introducción a la argumentación”
 - Apartado 1: “Cuestiones conceptuales básicas de la argumentación”
- El módulo 2 “Aspectos básicos de los procesos negociales”
 - Apartado 1: “Los Conflictos”
 - Apartado 2: “La Negociación”
 - Apartado 3: “Sobre la negociabilidad de un conflicto”
- El módulo 3: “Elementos básicos de la comunicación para la resolución de conflictos”
 - Apartado 1: “Los axiomas de la comunicación”
- Glosarios de los Módulos.
- Materiales del caso indicados en la PEC 1

Criterios de evaluación

La puntuación de cada una de las preguntas será la siguiente:

- La pregunta 1 tiene un valor de 3 puntos.
- La pregunta 2 tiene un valor de 4 puntos.
- La pregunta 3 tiene un valor de 3 puntos.

En general, los criterios empleados para valorar las respuestas serán:

- La adecuación de la respuesta al enunciado de la pregunta;
- La corrección del contenido de la respuesta;
- La capacidad de razonamiento crítico;
- El estilo con que es redactada la respuesta;
- La aplicación de los conceptos teóricos al caso práctico.

No hay ninguna extensión predeterminada para presentar la PEC. No obstante, se recomienda priorizar la claridad en la expresión y el uso coherente de los conceptos.

Se recuerda que queda terminantemente **prohibido la copia y el plagio en las PECs**. La entrega de una actividad copiada, total o parcialmente, de otro u otros estudiantes -pertenecientes o no a la misma aula o al mismo código de asignatura- **puede comportar la asignación de una D, el suspenso de la evaluación continua y en casos especialmente graves, el suspenso de la asignatura**. La D se asignará a todos los estudiantes afectados, con independencia de quién haya copiado de quién.

Al respecto hay que recordar que la UOC dispone de mecanismos y herramientas eficientes de detección de plagio y de copia entre estudiantes.

Por otro lado, es absolutamente necesario que estas fuentes externas sean debidamente citadas (en cualquier de los métodos de cita existentes).

Así pues, la copia literal de fragmentos extraídos de estas fuentes consultadas debe estar debidamente identificada entre comillas (“...”) e indicando el autor (bien en el cuerpo del texto o bien con una nota a pie de página). **Se tendrán por no contestadas aquellas respuestas que supongan una copia literal de los materiales, de la ley o de un texto procedente de internet.**

MUY IMPORTANTE: Ver las instrucciones que aparecen en plan docente y el tablón transversal sobre el plagio y las citas correctas.

Formato de entrega

- El nombre del fichero, así como el del mensaje de remisión, deberá tener necesariamente la siguiente descripción:

73.505_PEC1_apellido1_apellido2

Los apellidos se escribirán sin acentos. No olvides insertar su nombre en el documento de respuesta.

- El archivo de respuestas se deberá enviar a través de la **PLANTILLA DE RESPUESTAS** que encontraréis publicada en el aula junto con el enunciado de la PEC. No se corregirán las PECs que no hayan utilizado esta plantilla.
- Por favor, **no modifiquéis el formato de la plantilla**.
- La plantilla con las respuestas tendrá una extensión máxima de **6 PÁGINAS**. El incumplimiento de este requisito comportará una penalización en la nota final de la PEC.
- La plantilla deberá enviarse al Registro de Evaluación Continua en formato **.doc, .docx o pdf**.

Fecha de entrega

La fecha límite de entrega de la actividad es el día **20 de marzo de 2021 a las 24 h.** No se corregirán ni se tendrán en cuenta las actividades entregadas fuera de plazo.

Los criterios para la solución de la PEC y las calificaciones el **28 de marzo**, en los espacios correspondientes del aula.