

 Universitat Oberta de Catalunya	73.505 - Técnicas de expresión, argumentación y negociación	
	Semestre febrero – junio 2022	PEC 2
	Prueba de evaluación continua – PEC 2	

PEC 2

NOMBRE Y APELLIDOS: EDUARDO MORA GONZÁLEZ

IMPORTANTE:

- En esta plantilla se incluirán únicamente las **respuestas** a los enunciados de la PEC. Por favor, **no copiéis los enunciados**.
- Leed las instrucciones sobre el “**Formato de entrega**” que encontraréis en la PEC.
- Recordad que la plantilla de respuestas tendrá una **extensión máxima de 6 páginas**.

PREGUNTA 1 (4 puntos)

Para responder a esta pregunta, se va a seguir el proceso de adquisición de conocimiento para planificar la negociación hasta identificar a los tres individuos mencionados en el enunciado y dar una respuesta a la cuestión final.

Lo primero debemos identificar los actores principales y que roles tienen:

- **La banda de los Ñetas:** uno de los actores principales de los conflictos. Por decirlo de alguna manera es uno de los implicados en los 3 conflictos. Se deduce en este contexto, que la banda de los Latin King es el otro actor principal en el conflicto.

También es importante la intervención de terceros:

- **Ayuntamiento de Barcelona:** aunque no se mencione como tal (ya que son 3 conflictos “inventados”), el consistorio de Barcelona tiene un rol de tercero en el conflicto, pero un tercero que interviene como mediador o arbitro entre las dos bandas.
- **Sr. Carles Feixa, antropólogo y profesor de la Universitat de Lleida,** como se informa en el documento del caso práctico, es un experto sobre bandas juveniles a quien el Ayuntamiento de Barcelona solicitó sus servicios para infiltrarse en la banda y así llevarlos al consistorio a negociar.

Del *Sr. Carles* se puede concluir que es un tercero que participa en el proceso de negociación entre las bandas junto con el Ayuntamiento, ya que dicho actor detenta un interés en el resultado del conflicto.

Ahora que tenemos identificados a las personas (o grupo de personas) que participan en el conflicto y en el proceso de negociación, ahora se deben identificar cuáles son los objetivos e intereses serían los que han determinado la gestión de esta administración local en este proceso negocial.

Para responder a esta cuestión, nos deberíamos hacer:

1. Las preguntas de *qué* → aunque se pueden englobar varias preguntas, me quedo con la siguiente *¿Qué me pasará si no hay un acuerdo?* Ya que es algo que afectan a las bandas, como también afectan a la administración. Un de las respuesta que se pueden dar a esa pregunta es la violencia y el peligro de terceros en las reyertas entre las bandas.
2. Las preguntas del *quién* → al igual que en la preguntas anteriores, quiero resaltar la siguiente *¿Qué elementos de la personalidad del otro pueden ser problemáticos?* Se puede decir que todo lo relativo a los conflictos (violentos o no) que puedan surgir entre las dos bandas.
3. Las preguntas del *cómo* → y dentro de este banco de preguntas que nos podemos hacer, para mí, la más importante es *¿Cómo mostraré que para mí es importante entenderla?* Esta pregunta se resuelve viendo la actuación que ha tomado la administración, poniéndose en manos de un experto, que en este caso es el *Sr. Carles Feixa*.

A nivel de conclusión, podemos decir que los objetivos que han movido a la intervención de la administración en este proceso, es el de acabar con conflictos entre las bandas, para el bien de las personas a quien pueden afectar estos conflictos, y en su defecto, para el bien de la administración.

PREGUNTA 2 (3 puntos)

Partiendo de la base que la estructura del caso práctico: “Barcelona: un conflicto negociado” permite asimilar de una manera clara la estructura que han seguido todo el proceso de negociación, cabe destacar que hay que entender el conjunto de todos estos para poder dar relevancia a la argumentación.

Inicialmente podemos definir la argumentación como un “*instrumento fundamental de una interacción dialogada que busca encontrar la respuesta correcta a un conflicto determinado*”, para encontrar la respuesta correcta al conflicto se deben identificar los argumentos que han causado el conflicto. Si hacemos un análisis del caso práctico podemos definir algunos los siguientes argumentos del conflicto:

- ✓ Asesinato del adolescente colombiano Ronny Tapias en Barcelona. El argumento desencadenante del conflicto a nivel del estado, ya que como se comenta en el primero punto del caso práctico, fue a raíz de esto que las autoridades tomaran cartas en el asunto.
- ✓ Origen de las bandas, como se dicen en el segundo punto, los integrantes de están bandas encuentran en estas sus homólogos y no sus rivales. Se sienten integrados dentro de esta en una sociedad que los marginan.
- ✓ Las bandas son identificadas como ilegal y son perseguidas.

Por los argumentos anteriores, y con los actores identificados (la banda y el ayuntamiento de Barcelona) ahora si se ha podido conseguir el inicio de un proceso de dialogo y en parte un proceso de negociación (aunque la argumentación pueda ser parte del intercambio de las partes).

La importancia de la argumentación en este caso ha facilitado el inicio de la negociación, ya que cada parte quiere conseguir un objetivo: la legalización de la banda y el fin de la violencia (viendo los objetivos desde una visión bastante grande ya que en el proceso se mencionan unos estatutos que pueden contener otros puntos relevantes).

Por otro lado, existen 4 tipos de aperturas: con una oferta, con una propuesta, con una propuesta condicional y con una vía exploratoria. A continuación, se hará un análisis de ellas, y si con la información obtenida del caso práctico, se considera una apertura que ha podido ser relevante o no en esta negociación.

- Apertura con una oferta o propuesta. En este caso, ambas partes quieren conseguir algo, por lo que sería una apertura unidireccional de una parte hacia la otra, no entre ambas.
- Apertura con una propuesta condicional. Esta puede ser una de las posibilidades de apertura en el proceso de negociación, en donde una parte se compromete a dar la legalidad de la banda mientras que la otra se compromete a aceptar los estatutos en su “biblia”.
- Vía exploratoria. Esta es la propuesta que más posibilidad ha tenido de realizarse en el proceso de apertura de la negociación. Ya que se han puesto varias cuestiones encima de la mesa y tras realizar la negociación entre las partes ha concluido con una serie de estatutos o puntos para llevar a un acuerdo.

A nivel de conclusión, podemos ver que los argumentos o hechos han sido bastantes necesarios para identificar las necesidades de cada una de las partes y así para definir el tipo de apertura.

PREGUNTA 3 (3 puntos)

Partiendo de la definición dada por los apuntes, “los marcos de referencia son vistos como experiencias de las partes (los negociadores) que éstos traen a la situación particular en la que están negociando.”

Marcos de referencia de caracterización

Carlos es un inmigrante latino que desde que se vino a vivir a España en su adolescencia. Carlos está acostumbrado a lidiar con las burlas y la indiferencia que recibe por sus compañeros y profesores aprendiendo a no confiar en ninguna persona que no sea de la banda a la que pertenece y a tener un carácter desafiante. Ahora Carlos está a punto de negociar la entrada en un puesto de trabajo y ha decidido ponerse en una posición desafiante ya que piensa que el entrevistador solo quiere ridiculizarlo.

Este caso hace referencia a la pregunta *¿cómo es él/ella?*, Carlos ha recibido en todo momento un desprecio social y ahora mismo le hace desconfiar de todas las personas que no sean de su entorno cercano. No quiere decir que el entrevistador solo quiera ridiculizarlo, es que su experiencia hace desconfiar de todos.

Marcos de referencia de proceso / probatorios

La banda de los Latin Kings quieren ser reconocidos como una banda legal. Por esta razón tres representantes de los Latin Kings quieren empezar el proceso de negociación y se acercan al ayuntamiento de Barcelona. No saben cómo va a ir le negociaciones, ni los requisitos que van a pedir el ayuntamiento. Pero los miembros de la banda creen que es la única solución para ser legalizados.

Este caso hace referencia a la pregunta *¿cómo hay que hacerlo?* Los miembros de la banda no están legalizados y la única alternativa que les queda es sentarse a negociar con el ayuntamiento y que estos le den los pasos a seguir.

En este caso se puede dar a la vez un marco de referencia probatorios si lo analizamos desde la visión del ayuntamiento de Barcelona, la referencia a la pregunta que el ayuntamiento se puede hacer es la siguiente: *¿qué debes probar? y/o ¿qué has probado?* El ayuntamiento puede tener la visión de la banda siempre han sido delincuentes y creen que pueden volver a hacerlo, pero el problema es que nadie puede probar a futuro que la banda vuelva a hacer algún acto de violencia.

Marcos de referencia de resultado

Los miembros de los Latin King siempre han tenido un proveedor de drogas con quien llegaron a un porcentaje bastante bueno con las operaciones de venta. Este proveedor ha sido pillado y condenado, por lo que los Latin King se han visto obligados a buscar otro proveedor. La banda asume que el porcentaje de las operaciones de venta serán el mismo.

Este caso hace referencia a la pregunta *¿qué resultado deseo conseguir?* Los Latin King quieren seguir recibiendo el porcentaje de la venta con el nuevo proveedor. El proveedor no tiene por qué aceptar las condiciones de su predecesor, pero esto debe ser un proceso de negociación.