**Un entimema**:

* Los asiáticos comen sano 🡪Los asiáticos tiene buena salud
* Si estudiaba aprobaba el examen 🡪 Pero no estudié nunca

**Usos del lenguaje:**

* **uso asertivo o descriptivo**
  + El agua hierve a 100 grados
  + Todos los hombres mueren
  + Todas las horas hieren, la última mata
* **uso prescriptivo o directivo**
  + Tráeme un café con leche por favor
  + Cierra la puerta
  + Mañana traer los deberes hechos
* **uso expresivo** 
  + ¿Qué he hecho para merecer este castigo?
  + ¡No me gustan las espinacas!
  + ¡Hace un frío terrible esta mañana!
* **uso realizativo u operativo**
  + Prometo no llegar tarde mañana
  + Nombro a Pablo como delegado de clase
  + Condeno a Juan a trabajos para la comunidad

**Problemas del lenguaje:**

* **Vaguedad**
  + Todo eso te lleva a tener un **peso** en la conciencia 🡪 pensamiento o carga
  + Todos los jóvenes no piensan 🡪 ¿Cuándo deja una persona de ser joven?
* **Ambigüedad contextual**
  + **“Fue entrar” a la universidad 🡪**se puede referir a pasar a un lugar o inscribirse en una carrera.
  + Napoleón está tomando **Malta** 🡪 cerveza o ciudad
* **Ambigüedad extracontextual**
  + Voy a llevar al veterinario al **“gato”** 🡪 gato animal no del coche
  + Ayer se me rompió la **“luna” 🡪** nos referimos a la del coche no al satelite
* **Carga emotiva**
  + Los jóvenes son **“permeables”🡪** ya que se puede interpretar como influenciables, pero al usar esta palabra está mejor vista que la otra.
  + La gente es feliz cuando tiene **“vida normal”🡪** se puede decir una vida decente, pero esto puede ser que sus circunstancias no lo son.

**Falacias formales:**

* **La falacia de negación del antecedente**
  + Si como mucho engordaré, como no como mucho entonces no engordo 🡪 puede depender de tu metabolismo.
  + Si hace sol la calle no tiene nieve, como no hace sol la calle tiene nieve 🡪 y si hace ¿Calor?
* **La falacia de afirmación del consecuente**
  + Si tienes fiebre tienes COVID, tengo fiebre entonces tengo COVID 🡪 puede ser otra enfermedad.
  + El calor hace que la tensión arterial baje, hace calor entonces tiene la tensión baja 🡪 Puedes tenerla bien
* **el non sequitur**
  + Si estoy en Kioto, entonces estoy en Japón, Estoy en Japón Entonces, estoy en Kioto 🡪 puedo estar en otra ciudad
  + Si es un perro (A), entonces es mamífero (B), Es mamífero (B) Por lo tanto, es un perro (A) 🡪 y si es una persona

**Las falacias materiales:**

* **El argumentum ad hominem** 
  + Los hombres tienen altos cargos 🡪 ¿Todos?
* **el falso dilema** 
  + Lucía no ha llegado todavía. O ha tenido un accidente o se ha quedado dormida 🡪 ¿O se ha parado a comprar una cosa?
* **el argumentum ad ignorantiam** 
  + Nadie ha demostrado que hay vida en otros planetas, luego no la hay
* **el argumentum ad misericordiam**
  + Yo no maté a mi marido, ¡déjenme de acusarme, ya sufro bastante con su ausencia!
* **el argumentum ad populum**
  + Debe ser un auto muy bueno, porque hay muchas personas que lo han comprado
* **la falacia de la ambigüedad**
  + El novio de Elena está **loco**. Por lo tanto, la debe de amar con locura.
* **la causa falsa o post hoc, ergo propter hoc**
  + Observo que el gallo canta y sale el Sol. Por lo tanto, el gallo hace salir el Sol.
* **la falacia de composición**
  + Te gusta el chocolate y la pizza. Por lo tanto, te gustará mi pizza de chocolate
* **el enemigo de paja**
  + Los políticos se preocupan más de sus intereses que por el de las personas.
* **la petitio principii o argumento circular**
  + Le digo la verdad ya que nunca miento
* **la pregunta compleja**
  + ¿Cómo ha hecho para lograr evadir impuestos?
* **la falacia de la autoridad**
  + Pero tiene que ser verdad porque lo ha dicho la tele
* **el argumento de las consecuencias adversas**
  + El presidente no puede estar implicado en corrupción. Perdería las elecciones.
* **el argumento especial o falacia del accidente**
  + Va mal vestido como los mendigos, debe ser pobre.
* **la incomprensión de la naturaleza de la estadística**
  + Este hombre solo ha tenido hijos, sus hijos solo tendrán niños y no niñas

**Resolución de conflictos 🡪 recursos compulsivos:**

* **Amenazas**
  + Como no pagues la hipoteca te quitaré la casa y te embargaré tus bienes.
* **Advertencias**
  + Si no compras el material, no podremos terminar el trabajo y nos despedirán.
* **Compromisos**
  + Si no me pagas la deuda, yo tendré que dejar el la vivienda ya que no puedo pagarla.
* **Promesas**
  + Si compras el material, yo prometo terminarlo a tiempo y sacarle más beneficio.

**Modos de aperturas de una argumentación:**

* **Oferta**
  + Si lo compras hoy, te rebajo un 10% del total
* **Propuesta**
  + Si compras todo el material hoy te puedo hacer solo un 10% de descuento, ya que, si te hago más, supondrá perdidas para mí.
* **Propuesta condicional**
  + Te hago un descuento del 10% si y solo si, la próxima compra me la vuelves a realizar a mí.

**Resolución de conflictos 🡪 Modos:**

* **Imposición**
  + El profesor implanta la fecha de entrega de un trabajo sin dejar a los alumnos elegir
* **Retirada**
  + Los alumnos aceptan la fecha de entrega de un trabajo, aunque si fuera otra les vendría mejor, para que no sea objeto de disputa con el profesor
* **Conversión**
  + Aunque el profesor no considera la fecha de entrega como algo conflictivo, los alumnos entregarán en la fecha indicada.
* **Compromiso**
  + El profesor marca la fecha de entrega el día 1, los alumnos quieren el día 16, entonces el profesor cede en la oferta y les ofrece el día 8 como punto intermedio.

**Tipos de preguntas:**

* **Abiertas**
  + ¿Qué opina de la guerra de Ucrania?
  + ¿Qué cambiaria de nuestro sistema de atención del cliente?
* **Cerradas**
  + ¿Tienes el teléfono del mecánico de urgencias?
  + ¿Esta es la propiedad que está en venta?
* **Reflexivas**
  + ¿Cómo puedes convencer a los demás de que tu respuesta es la mejor?
  + Si los jóvenes son formales o no en las escuelas ¿No deberá influir sus padres o tutores legales en esto?

**Modelos de negociación:**

* **Modelos distributivos**
  + Supongamos que queremos vender nuestro teléfono móvil para cambiarlo por un nuevo modelo. Asignamos un valor a cada uno de los puntos del espacio de la negociación:
    - Punto de partida: 100€
    - Punto objetivo del vendedor: 100€
    - Punto objetivo del comprador: 80€
    - Punto de resistencia del vendedor: 75€
    - Punto de resistencia del comprador: 110€

Nuestro precio de venta será de 100€ y aparece un posible comprador que está interesado en nuestro teléfono móvil. Nos plantea una contraoferta de 80€, ya que es su punto objetivo y la mejor solución que contempla para el problema. Tras esta oferta, decidimos aceptarla debido a que el menor precio que estábamos dispuestos a aceptar (punto de resistencia), es 75€. Por tanto, finalmente vendemos en 80€.

* **Modelos integrativos**
  + Si sólo hay una naranja en el refrigerador y ambos adolescentes la piden simultáneamente, un acuerdo de distribución puede implicar que cada uno de ellos obtenga la mitad de ella. En un enfoque integrador, cada uno podría preguntar al otro por qué quería la naranja, descubriendo en el proceso que uno quería comerse el interior mientras que el otro quería la cáscara para hacer un pastel. El trato integrador es obviamente mejor para ambos.

**Negociabilidad de un conflicto**

* **Lo no negociable por definición**
  + - La existencia de Dios 🡪 depende de la creencia de cada uno
* **Lo contingentemente no negociable**
  + **Los conflictos con falta de legitimación o conciencia**
    - No estoy dispuesto a hablar con gente que esta a favor de la invasión de Ucrania 🡪 no reconoce a esa gente con capacidad de negociar
    - Los alumnos piden mas tiempo para el examen, el profesor se lo niega ya que considera que los alumnos han tenido tiempo suficiente para prepararse.
  + **Los conflictos con fuertes asimetrías de poder**
    - La discusión con un profesor para implantar la fecha de un examen
* **Los conflictos intratables**
  + - La guerra de Corea
    - La guerra de Ucrania

**Marcos de referencias:**

* **Como errores en el procesamiento de información**
  + Una persona ha llegado tarde por causa de que el tren se ha averiado, la compañía lo ha bonificado con la devolución del billete. Entonces ese día se ha ido en taxi por la devolución del billete. Nunca había cogido un taxi, siempre ha ido en transporte público.
* **Como categorías de la experiencia o máximas de experiencia**
  + **Sustantivos 🡪** Los amigos de Lucia siempre que cogen el tren a Algeciras llegan tarde. Ahora que tiene que cogerlo cualquier cosa extraña hará creer que va a llegar tarde.
  + **Perdedor-ganador🡪** Juan lleva años intentando conseguir una indemnización por su minusvalía. Lo han citado a un juicio para tratarlo, Juan considera que en el juicio debe considerar su minusvalía, otra cosa será inaceptable para él.
  + **De caracterización🡪** Alba es una estudiante de ingeniería en la que siempre ha tenido que ser agresiva por conseguir sus objetivos y sus calificaciones justas. Ahora tiene una entrevista en una empresa y ha decidido ponerse en una posición desafiante ya que considera que la empresa solo buscara hombres.
  + **De resultado🡪** Una vecina compraba siempre el pan en la panadería del barrio de al lado ya que le regalaba siempre un bollito. La panadería ha cerrado y tiene que buscar otra. La vecina asume que en el nuevo sitio le van a regalar un bollito cada vez que compre pan.
  + **De aspiraciones🡪** Carmen se ha convertido en solista de la orquesta de la ciudad, para conseguirlo ha tenido que estar tocando muchas horas y haciendo muchos cursos de los antiguos solistas, ahora espera que sus compañeros de la orquesta asistan a sus cursos, pero algunos compañeros se niegan y Carmen ve esto como inamisible.
  + **De proceso🡪** Juan está empezando a dar recetas para cocinar y quiere hacer arroz con leche, y añade la misma cantidad de azúcar que de arroz, el no sabe por que lo hace, si no que cree haberlo leído en una receta de una revista.
  + **Probatorios🡪** a Miguel le han dado una beca, pero el inspector (que conoce a Miguel) cree que este va a malgastar la beca, así que exige que justique en que se gasta la beca. El problema es que lo sobrante de la matricula nadie puede probar como se gastan.

**METODO GRIT**

Dos bandas están enfrentadas y cada vez que se ven se pelean, ahora están negociando una tregua, entonces el negociador dice:

“no se vosotros, pero yo no sería capaz de seguir saliendo por la calle pensando que puede ser la última vez que vea a mi familia y la gente que quiero, ¿O pensáis que no podéis ser los siguiente? Mirad a vuestro compañero Jaime, ahora todo el mundo llora su perdida, pero nadie hizo nada para remediarlo”

Pasos:

1. se muestra el hecho de salir a la calle y morir en primera persona.
2. Pregunta retórica que hagan pensar el hecho anterior mencionando a Jaime
3. Se plantea la posibilidad de empezar una negociación y el riesgo que conlleva mi presencia en esta.
4. Invitación a buscar una solución a los problemas.

**Tácticas negociales**

* **Lo no negociable y el balde de agua fría 🡪** Un cliente y el encargado de un almacén con un material defectuoso.
  + **Lo no negociable 🡪** Si no paga el dinero por dicho material, no podemos avanzar en los otros materiales.
  + **El balde de agua fría 🡪** No acepto lo del tema del pago del material defectuoso, pero si podemos ver como tratar de solucionar lo otros materiales para terminar la obra.
* **El paraíso 🡪** Un acuerdo entre Huawei y Google 🡪 Yo le prometo una alianza estratégica a largo plazo en la que ustedes proporcionen el hardware y nosotros el software, en un régimen de oligopolio y colaboración mutua. Juntos podemos vencer y desbancar a Apple del mercado estadounidense, tal y como ya lo hemos hecho del mercado global.
* **Divide y vencerás 🡪** Un conflicto entre la promoción de varios empleados elegidos por mayoría, en donde todos quieren ascender e incrementar su sueldo, y el jefe no puede ascender a todos 🡪 si el jefe puede ganarse el apoyo de la mitad de sus empleados ofreciendo ascensos y otros beneficios tiene mas posibilidades de obtener el acuerdo de la mayoría.
* **La mala fama 🡪** Un constructor no ha cumplido con los requisitos de la obra y dice que ya no va a realizar mas 🡪 “¿Quiere usted que comente a sus próximos contratantes que no cumple sus acuerdos?”.
* **El frente ruso 🡪** Un profesor quiere poner a sus alumnos un examen, pero ellos se van a oponer 🡪El profesor propone “¿Qué prefieren hacer un trabajo cada semana o realizar un examen?
* **El óptico de Brooklyn 🡪** Carlos siempre ha querido comprarse una consola, pero esta siempre que la veía no bajaba de 300€, y no quería gastarse ese dinero. Un día paseando se encuentra que en una tienda costaba 200€ y luego una serie de accesorios opcionales que se les podían añadir, el precio final de la consola ha sido 350€. Frente a sus amigos solo le ha costado 200€ la consola, pero en realidad se ha gastado 50€ mas que la consola de 300€ ya tenía.

**Propuesta de Mayer**

* **Ser congruentes con nuestros valores 🡪** no podemos negociar una pena de muerte si nosotros no creemos en ella.
* **Obtener el nivel correcto de profundidad 🡪** Un conflicto laboral por la mejora de los ascensos puede ser planteado alternativamente y con una creciente profundidad en términos de:

1. Discutir la política de ascensos.
2. debatir sobre la mejora de la calidad del trabajo de los empleados.
3. considerar el favoritismo por parte de los empresarios, o
4. plantear el problema de la explotación de la clase trabajadora.

* **Asumir el rol de la incertidumbre 🡪** Si un ecologista no permite que se recalifiquen unos terrenos y sabe que los otros van a tratar de convencerlo, será muy difícil negociar. El ecologista sin embargo esta abierto a escuchar la propuestas ya que no sabe que puede pasar.