

NEGOCIACION COLECTIVA: DERECHO FUNDAMENTAL



JUAN MAURICIO ALVAREZ MONTOYA

2015

PLIEGO DE PETICIONES

- **QUÉ ES ???**
 - **PARA QUÉ ES ???**
 - **A QUIÉN LE SIRVE ???**
 - **CUÁLES SON LOS CONTENIDOS DEL PLIEGO???**
- **QUIÉNES NEGOCIAN EL PLIEGO ???**
- **A QUIEN SE LE PRESENTA EL PLIEGO ???**

EJERCICIO: «La Guerra de Papel»

- **DOS GRUPOS DE TRES (3) PERSONAS**
(fuertes y ágiles)
- **SE ENFRENTAN CON 'GARROTE' DE PAPEL**
 - solo golpear de la cintura hacia abajo
 - acumular puntos positivos y restar los negativos
 - el resto del grupo **OBSERVA** y **TOMA NOTA**
- **HACERLO EN DOS (2) MOMENTOS**
 - **Socializar en Plenaria: CONCLUSIONES**

TECNICAS DE NEGOCIACION

- **CONOCER A PLENITUD EL PETITORIO**
- **CONOCER LA EMPRESA Y AL SINDICATO**
- **CONOCER REPRESENTANTES DEL PATRON**
 - **CONOCER EL ENTORNO (SECTOR)**
- **RECONOCER A COMPAÑEROS DE MESA
(Liderazgos)**

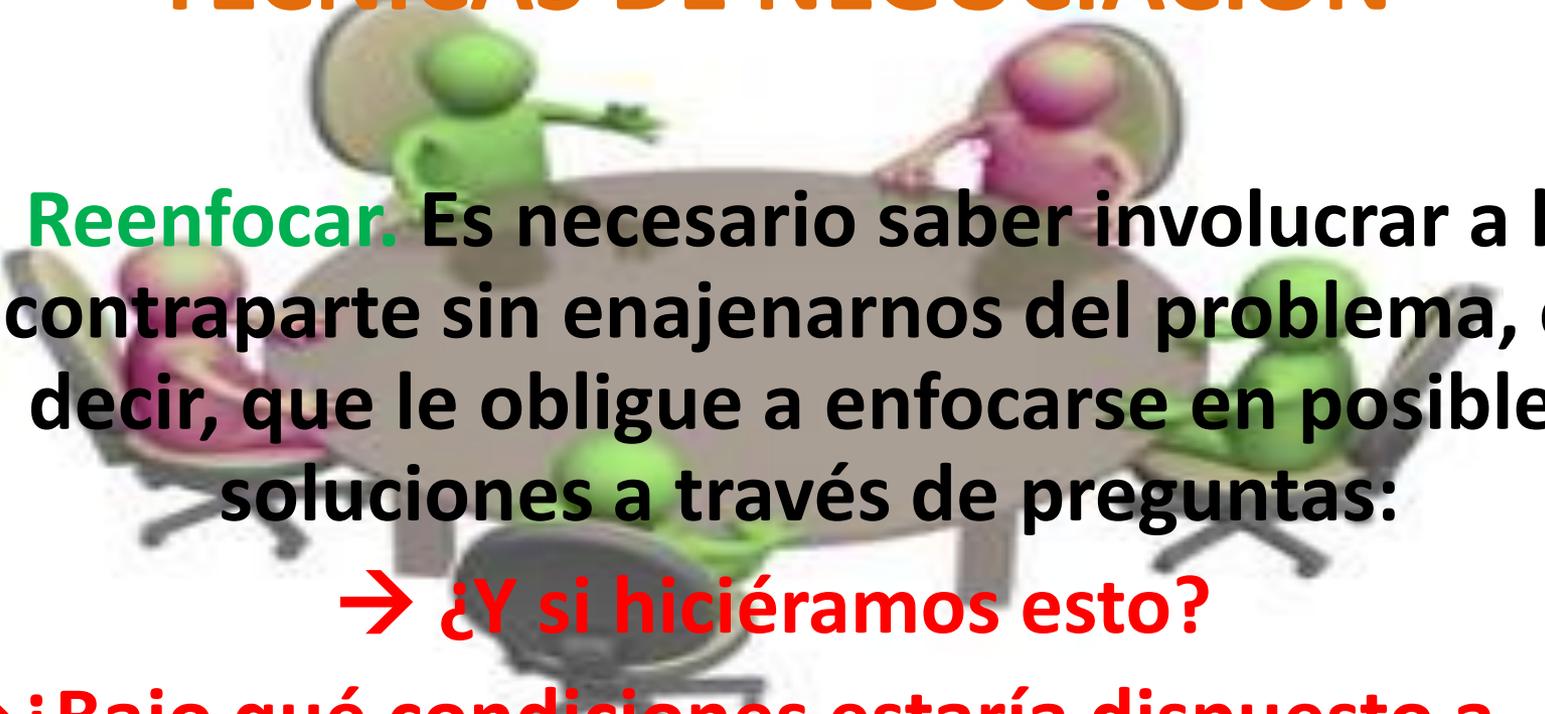
→ **Saber escuchar. Saber callar. Argumentar para convencer e insistir**

- **TENER CLARO HASTA DONDE LLEGAR
(Objetivos)**

TECNICAS DE NEGOCIACION

- Saber el porque estamos allí
 - Hablar con un propósito
- Centrarnos en los intereses u objetivos que nos han delegado
 - No dejarnos provocar
- Separar la persona del problema. Controlar las emociones
 - Desbloquear. Superar el no. Detectar los bloqueos
 - Ganar tiempo, solicitar tiempo
- Es importante evitar de nuestro lenguaje los “peros”.

TECNICAS DE NEGOCIACION



- **Reenfocar.** Es necesario saber involucrar a la contraparte sin enajenarnos del problema, es decir, que le obligue a enfocarse en posibles soluciones a través de preguntas:
 - ¿Y si hiciéramos esto?
 - ¿Bajo qué condiciones estaría dispuesto a ...?
 - ¿Qué habría de malo si hiciéramos tal cosa?
 - ❖ Hacer a enfocarse en lo que necesitamos y lo que habría falta por trabajar.

SOCIODRAMA: **«MESA DE NEGOCIACION»**

- 1. CONFORMAR DOS GRUPOS:**
 - A. PATRONOS**
 - B. TRABAJADORES**
- 2. CADA GRUPO DISCUTE LA TACTICA A DESARROLLAR EN LA MESA Y ELIGE SEIS (6) REPRESENTANTES**



ESTRATEGIAS DEL PATRON

- **Engaño deliberado:** Que no suministren información adecuada.
- **Negarse a recibir** a los representantes de los trabajadores, o bien negarse a negociar o simular la negociación.
 - **Ejercer presiones** para el cambio de representantes de los trabajadores.
- **Abuso psicológico:** Ejercer en las personas fuerza moral o física, frente a lo cual debemos mantener una posición ética.

- Utilizar ventaja de la posición jerárquica
 - De igual a igual
- Aislar a los representantes de los trabajadores por su vehemencia y consecuencia
- Informar mal a los trabajadores en contra de los negociadores

ESTRATEGIAS DEL PATRON



!!!ÉXITOS!!!

