

2. **La negociación como tal**, donde se plantean las necesidades y se busca una solución satisfactoria para las partes.

- En este momento es importante plantear nuestro problema sin victimizarnos, pero sí señalando nuestros intereses, problemas y las posibles soluciones.
- También, una clave para una negociación exitosa es tener calma y darnos tiempo para pensar, escuchar y ser escuchadas.
- Es útil establecer previamente con la otra parte, las reglas de la negociación.
- Una clave para la negociación es ir poco a poco, primero se pueden plantear aquellos puntos que consideramos pueden ser más fáciles de negociar.
- Es importante revisar y negociar propuesta por propuesta para que se llegue a un acuerdo.

3. Después de la negociación donde le damos **seguimiento a los acuerdos**.

Es importante que escribamos los acuerdos en un documento que tengan todas las personas implicadas, con el fin de que podamos darle seguimiento a los compromisos adquiridos.



**Área Ciudadanía Activa, Liderazgo y Gestión Local
Centro de Formación Política de las Mujeres**

Correo electrónico: dfuster@inamu.go.cr
Edificio A - Sigma, Piso 1,
Costado oeste del Mall San Pedro,
Montes de Oca, San José, Costa Rica.
Apartado Postal: 59-2015
Teléfono: 2527-8507 / 2527-8469 / 2527-8473
www.inamu.go.cr



Herramientas para la incidencia y la participación política

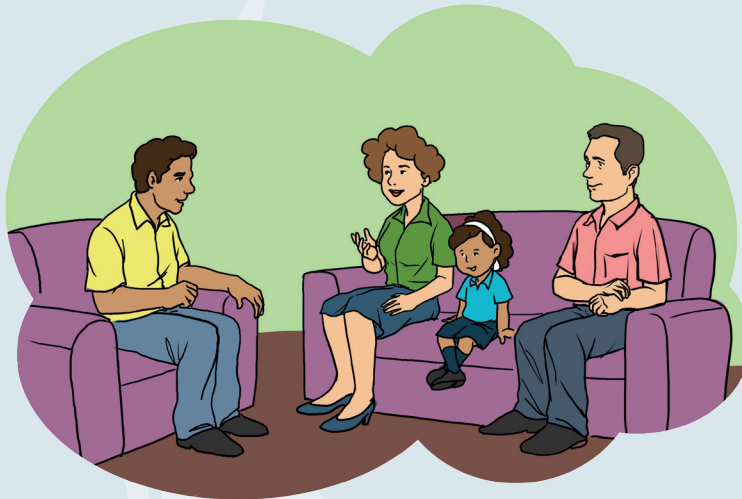
Nº. 4



La negociación

**¡Actúa!
¡Nosotras lideramos el cambio!**





La negociación

La negociación es el último paso del cabildeo

¿Qué es la negociación?

La negociación es un medio de comunicación interpersonal, a través del cual podemos enfrentar los conflictos y manejar la diversidad de intereses que se presentan cuando nos relacionamos con las otras personas. Una negociación es posible cuando dos o más partes o personas están interesadas en buscar una solución al problema o conflicto.

- Tenemos que considerar que la **negociación tradicional** ha sido perjudicial para las mujeres. En esta se ha considerado a las mujeres como inferiores, no como personas con intereses válidos. En una negociación tradicional se anula y deslegitima a la otra parte. Se quiere “aplastar” haciendo una negociación

para la obtención del mayor beneficio y la otra parte tiene que ceder sus intereses.

- Para una **negociación alternativa** tenemos que considerar a la otra parte como igual, debemos procurar que se nos considere de la misma manera.

La negociación se desarrolla en varios momentos, es un proceso que podríamos visualizar así:

1. **Preparación para la negociación**, donde se identifica lo que se quiere negociar, los sentimientos implicados y se proponen varias soluciones que se aceptarían. También, se analiza lo que creemos que la otra parte piensa o plantea como posibles soluciones.

Es importante que nos conectemos con nuestros propios deseos e intereses y convencernos de que éstos son válidos. Si surge algún conflicto interno es importante analizar si proviene de estereotipos y visiones patriarcales sobre cómo deben comportarse las mujeres. **Veamos algunos estereotipos:**

“las mujeres interesadas o ambiciosas son malas”

“las mujeres que defienden sus intereses son egoístas”

“debemos renunciar a nuestros intereses por el bien común y la felicidad de otros y otras”

También, tenemos que convencernos a nosotras mismas del derecho a defender nuestros derechos e intereses. Para tener mayor seguridad de lo que queremos decir, podemos hacer el siguiente ejercicio:

Escribir los que queremos y sentimos y las posibles soluciones que planteamos. Cuando ya lo hayamos escrito, podemos practicar nuestra intervención ante el espejo o ante alguna persona de nuestra confianza que creemos que nos va a apoyar. Es importante practicar hasta que nos sintamos cómodas y seguras con lo que vamos a plantear.

