



consensus

Construcción de Paz

Workshop for COMFAMA, Columbia University

Negociación - Comunicación - Construcción de paz

Consultoría

- Representation
- Estrategia & Preparación
- Mediación
- Resolución de Conflictos

Entrenamiento & Desarrollo

- Entrenamiento Personalizado
 - Negociación
 - Resolución de conflictos
 - Comunicación
- Coaching para ejecutivos
- Desarrollo Organizacional
- Talleres públicos
- Programas de entrenamiento de entrenadores
- Entrenamiento en línea

Construcción de paz

- Entrenamiento & Educación
- Facilitación & Dialogo con grupos
- Programación



La Linea

E J E R C I C I O

Implicaciones para la negociación

- Supuestos impulsan el comportamiento y filtran resultados.
- Oportunidades de colaboración usualmente se encuentran ocultas.
- El objetivo, la estrategia y la acción importan.
- Estamos constantemente "enviando señales".
- Nuestro comportamiento influye en el comportamiento de nuestra contraparte.
- El riesgo es inherente a la construcción de la confianza. La confianza construye colaboración.

Piense en su pensamiento.

Búscalas.

Haz que sean consistentes.

Sea consciente de las señales que se envían.

Modelar el comportamiento que quiere de ellos.

Colaboración construye valor.

Construcción de paz:

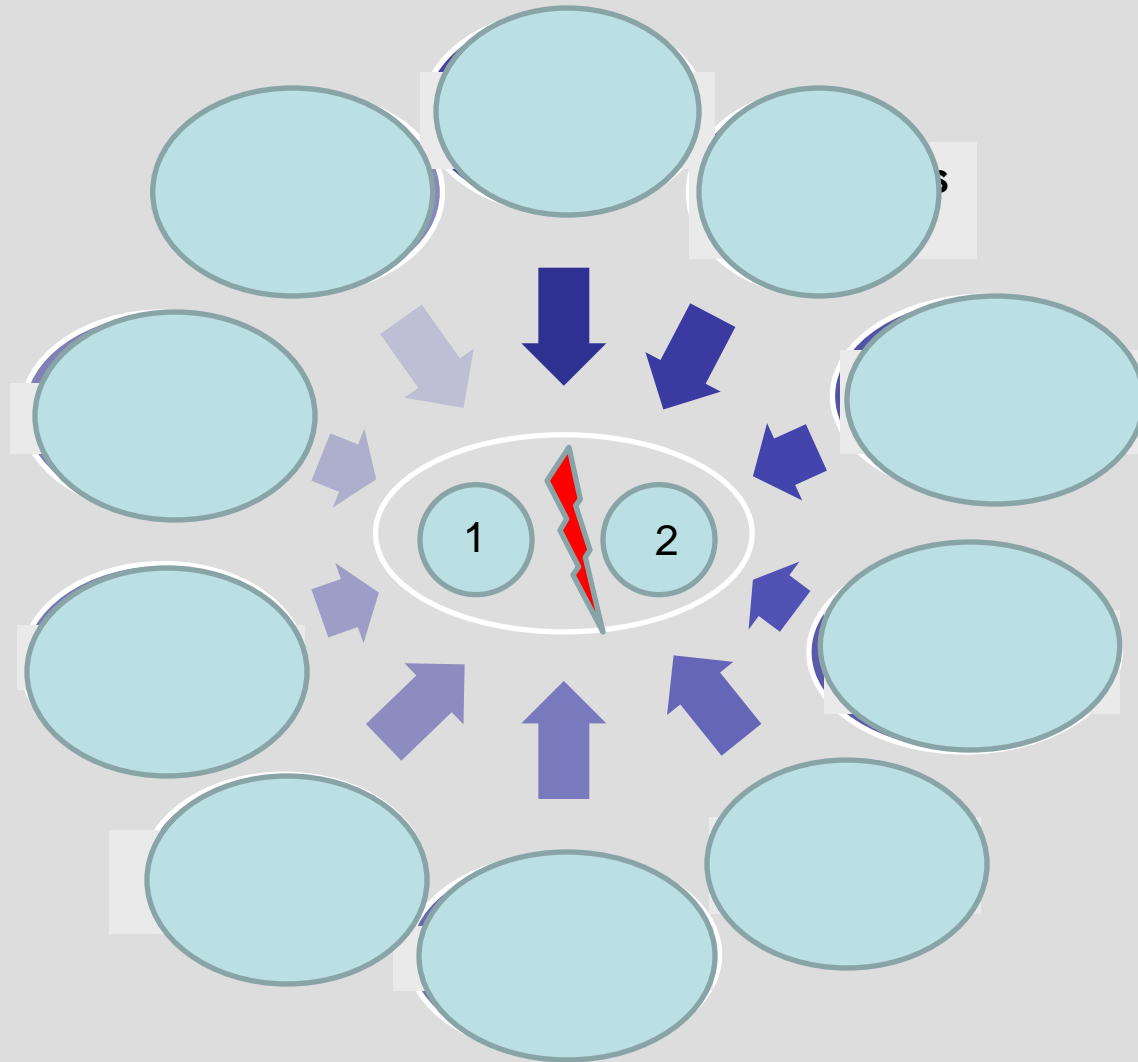
EL TERCER LADO

(Ury, 1999)

El tercer lado son personas y organizaciones con la capacidad de ayudar a prevenir, resolver, contener o transformar conflictos.

El tercer lado fomenta el conflicto constructivo, así como la reducción del conflicto destructivo.

El tercer lado puede ser “insiders” o “outsiders”



- **Considere** en cual rol del tercer lado usted tiende a gravitar.
- **Muevase** al área del salon donde se encuentre el cartel que identifica ese rol.
- **Discuta** las siguientes preguntas con su grupo
- **Preparese** para presentar la discusión ante el auditorio.

- 1) ¿De que forma puede su rol contribuir a la construcción de paz en **COLOMBIA**?
- 2) ¿Qué actividades específicas debe implementar su rol?
- 3) ¿Qué grupos, organizaciones o instituciones podrían desempeñar este rol?
- 4) ¿Qué se podría hacer para apoyar aún más este rol?



consensus

1501 Broadway, Suite 1200, New York, NY 10036
(212) 391-8100

www.consensusgroup.com



Brazo Fuerte

E J E R C I C I O

- No hable
- La meta del ejercicio es obtener la mayor cantidad de puntos posibles para usted.
- Usted obtiene un punto cada vez que la mano de su contraparte toque la mesa
- Cierre sus ojos