

LA NEGOCIACIÓN

La negociación es uno de los diferentes MASC que revisaremos en la materia. Siendo, probablemente, el más antiguo de ellos. Ha sido utilizada por el ser humano para relacionarse entre diversos grupos y culturas desde el comienzo de su historia. Pues es la forma primigenia en la que la humanidad evitaba entrar en guerra y creaba relaciones. Luis Miguel Díaz (1999), esta surge cuando “se rompe el ciclo experiencia-expectativa- experiencia” que es un modelo que permite “explicar cómo se aprehende del universo donde se existe”.

En nuestro derecho consiste en la comunicación activa, dinámica y directa entre las partes que se encuentren en controversia. Su objetivo es que sean las partes quienes lleguen a un acuerdo para resolver el problema. En esta figura interviene la figura de un tercero, llamado “Facilitador”. El cual se encuentra facultado para proponer:

- a. Hacer la negociación accesible.
- b. Fijar compromisos mutuos para las partes.
- c. Cero puntos intermedios benéficos para las partes, como:
 - a. Utilización de un agente negociador.
 - b. La secrecía contra la publicidad de los temas tratados en la negociación.
 - c. Negociaciones continuas.
 - d. La posibilidad de compensación.

Referencias:

Díaz, L. (1999). *Moralejas para Mediar y Negociar*. Editorial Themis, México. Galicia, F. (2016). *Los mecanismos alternativos de solución de conflictos y las víctimas en el proceso penal acusatorio*. Biblioteca Jurídica Virtual, UNAM. Disponible en: <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/9/4258/7.pdf>