

Mediación, Negociación y Resolución de conflictos + IA



Foto 1

Mediación y rol del tercero neutral. Una persona facilitadora conduce el intercambio entre las partes, ordena la conversación y favorece un espacio de diálogo orientado a comprender posiciones, intereses y prioridades.

Fuente visual: Direito Profissional



Foto 2

Análisis de posiciones e intereses. La revisión conjunta de documentación permite identificar necesidades, puntos de diferencia y posibles zonas comunes antes de formular alternativas de acuerdo.

Fuente visual: EIM Mediación

Mediación, Negociación y Resolución de conflictos + IA



Foto 3

Exploración inicial del conflicto. La persona mediadora escucha a cada parte, formula preguntas y ayuda a clarificar la situación para transformar posturas enfrentadas en temas concretos de trabajo.

Fuente visual: GFW Litigation & Advocacy



Foto 4

Escucha activa y comunicación estratégica. Prestar atención, tomar notas y devolver lo comprendido son herramientas centrales para reducir malentendidos y construir un intercambio profesional más productivo.

Fuente visual: William & Mary / Everspring

Mediación, Negociación y Resolución de conflictos + IA



Foto 5

Negociación basada en criterios. Las partes examinan propuestas, información y condiciones con el objetivo de evaluar alternativas, defender intereses y acercarse a una solución viable.

Fuente visual: NY Collections



Foto 6

Construcción de un entorno de negociación. La participación ordenada, el respeto por los turnos y la escucha de distintas perspectivas ayudan a crear condiciones favorables para resolver diferencias dentro de equipos de trabajo.

Fuente visual: Turpin Communication

Mediación, Negociación y Resolución de conflictos + IA



Foto 7

Búsqueda de puntos en común. La mediación facilita que las partes expresen sus necesidades, contrasten percepciones y exploren opciones que puedan resultar aceptables para quienes intervienen.

Fuente visual: ERGSY



Foto 8

Cierre y acuerdo. El apretón de manos representa la etapa en la que una negociación logra consensos y las partes pueden definir compromisos concretos para avanzar.

Fuente visual: Salesmate / Medium

Mediación, Negociación y Resolución de conflictos + IA



Foto 9

Resolución de conflictos laborales. Ante una discusión, la intervención de una figura neutral ayuda a contener la escalada, reorganizar el diálogo y orientar a los participantes hacia una salida constructiva.

Fuente visual: U.S. Coast Guard



Foto 10

Preparación y estrategia negociadora. El análisis de documentos, datos y condiciones permite comparar alternativas, anticipar obstáculos y tomar decisiones fundamentadas durante el proceso de negociación.

Fuente visual: KARRASS