

DOCENTE:

ADRIANA DE LOS SANTOS CANDELARIA

PRESENTA:

ISMERAI URI GONZÁLEZ PÉREZ

MATERIA:

NEGOCIACION EN ORGANIZACION DE LA

SALUD

TEMA:

NEGOCIACION EN ORGANIZACION DE LA

SALUD

MAESTRIA EN ADMINISTRACION EN SISTEMA DE SALUD

10 DE OCTUBRE DEL 2020

FRONTERA COMALAPA CHIAPAS

Introducción

La siguiente investigación de Negociación Organizacional de la salud es un programa que se enfoca en el entrenamiento de las competencias organizacionales cuando las personas se enfrentan a una circunstancia en la que quieren alcanzar un objetivo y su éxito depende del accionar con otras personas. Los decisores y gerentes del sistema de salud deben apropiarse de un nuevo estilo consensual de la gerencia y esto implica desarrollar la capacidad de negociación, lo cual puede convertirse en una fuerza positiva, es decir, una fortaleza para el desarrollo del sistema de salud

la negociación forma parte de las actividades cotidianas de toda persona que trabaje en una organización, ya sea con otras personas de su propia compañía o con personas de otras organizaciones, cuya cooperación necesita. Todas y cada una de estas situaciones

NEGOCIACION EN ORGANIACION DE LA SALUD

La Negociación en organización de la salud se entiende como un proceso que permite a los actores sociales tanto los internos al sistema de salud como a los externos, analizar y hacer compatibles las diferentes razones, intereses y actuaciones de su participación en las soluciones a situaciones complejas de salud. La negociación es un acto político para generar viabilidad por medio de acuerdos duraderos y respetados por ambas partes que tienen interés, poder y recursos para enfrentar la situación que los afectan en común.

La negociación surge cuando las personas se enfrentan a una circunstancia en la que quieren alcanzar un objetivo y su éxito depende del accionar con otras personas. Las decisores y gerentes del sistema de salud deben de apropiarse de un nuevo estilo consensual de la gerencia y esto implica desarrollar la capacidad de negociación, lo cual puede convertirse en una fuerza positiva, es decir, una fortaleza para el desarrollo del sistema de salud.

La negociación constituye una fórmula de resolución de conflictos de intereses extendida a todos los ámbitos tanto en el nivel personal como en el social. Siempre ha existido la necesidad de llegar a acuerdos entre intereses enfrentados, pero en una sociedad democrática y de libre mercado, la imposición y el ejercicio unilateral de la autoridad o del poder han sido progresivamente limitados como posibilidades de actuación frente al conflicto y socialmente desprestigiados. La extensión de los derechos, tanto individuales como colectivos, en el ámbito familiar, profesional, empresarial, corporativo o político ha hecho que la extensión de la negociación y la necesidad de su práctica sean cada vez más universales y permanentes. Para enfrentarse a estas situaciones es necesario contar con una información suficiente sobre técnicas, estrategias, tácticas, posibles escenarios, cualidades positivas y actitudes negativas, que mejoren nuestras posibilidades y probablemente mejore también la solución en conjunto, con lo que la otra parte también se beneficiaría de nuestra destreza negociadora.

La negociación se produce entre los seres humanos, ha sido una de las actividades teóricas desarrolladas por la psicología social fundamental en el campo de las relaciones laborales donde el proceso de negociación es colectivo. Hoy es frecuente que las personas quieran participar en decisiones sobre problemas que las afectan y cada menos las personas aceptan decisiones dictadas por otras. La diferencia existente se resuelve mediante la negociación.

Autores: Dr. Pastor Castell-florit Dr. Víctor Ariosa

Son complejas son aquellas que se repiten a través del tiempo, la que trata múltiples asuntos, las que tienen múltiples partes en el proceso de negociación, las que son organizacional, también son negociaciones complejas cuando se trata de llegar a acuerdos sobre factores tangibles, es decir, precios, beneficios y otros, así como a

factores intangibles a modo de la confianza, la reputación las destinadas a satisfacer, pueden ser complejas.

El proceso de descentralización, la participación social ha impulsado la capacidad técnica del nivel local para resolver con eficiencia, eficacia, calidad y oportunidad los problemas de salud y bienestar de la comunidad.

El sistema de salud en el ámbito local requiere de la aplicación de un conjunto de estrategias que contribuyan a la conducción, negociación, concertación y participación de los diversos sectores sociales de la comunidad. La negociación se entiende como un proceso que permite a los actores sociales tanto los internos al sistema de salud como a los externos, analizar y hacer compatibles las diferentes razones, intereses y actuaciones de su participación en las soluciones a situaciones de salud, logrando acuerdos duraderos que sean respetados en el tiempo, como parte de la cooperación intersectorial y de los trabajadores en beneficios de la población.

En las negociaciones se debe discutir las necesidades y los recursos y, pueden existir tantos intereses opuestos como comunes, entonces el proceso de negociación tiende a favorecer la disminución de conflictos entre los actores involucrados para evitar su agudización en el tiempo y contribuir a lograr acuerdos fiables y factibles para la comunidad.

Existen varios elementos que son necesarios someter a un proceso de negociación, tales como los acuerdos políticos, por conflictos de guerras, por situaciones laborales y otros relacionados con acuerdos intangibles que son aquellos que causan una satisfacción, un compromiso, una reputación, un precedente y otros. También aquellos que generan un acuerdo para satisfacer necesidades materiales y/o beneficios directos para la comunidad.

La negociación en el sistema y servicios de salud se realiza el que es toda persona que tiene que tomar decisiones que afectan los objetivos, recursos, procesos o resultados, el cual tiene que desarrollar la capacidad gerencial, es decir, capacidad de análisis, espíritu crítico, manejo estratégico de la información, tener visión de las políticas, estrategias, programas, metas y proyectos del sistema; que valora y los riesgos, los beneficios y la factibilidad; y que desarrolla la capacidad de planificar y de tomar decisiones.

Conclusión

La negociación en organización de la salud nos a entender que según el principios se considera una alternativa eficaz de realizar negociaciones en modo coordinativo y unilateral, al margen de la posición, pero atizando las tácticas suaves sin correr los riesgos. El arte de la negociación es una búsqueda de encuentro de intereses para conseguir la deseable fusión en un interés superior y a ser posible, común, del que se deriven los beneficios deseados y, salvo excepciones, con el objetivo del acuerdo entre las partes. ello no significa que siempre haya que llegar a acuerdos, pues a veces es mejor retirarse que llegar a un acuerdo que no satisfaga suficientemente las expectativas y deseos.