NEGOSIACION EN LA ORGARNIZACION DE SALUD

**PRESENTA: SULMA YADIRA GONZALEZ SALAS**

**MATERIA: NEGOSIACION EN ORGANIZACIÓN DE SALUD**

**DOCENTE: MONICA ELIZABETH CULEBRO**

**FECHA LIMITE DE ENTREGA : SABADO 5 DE MARZO 2022**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

Los equipos de salud deben comprometerse a utilizar la negociación colaborativa siempre que sea posible. Este suele ser el único estilo de negociación que produce soluciones viables para gestionar los recursos, brindar las mejores opciones para los pacientes y preservar la relación entre las partes

**INTRODUCCION.**

La presencia de tipos de poder, formas de negociación, tipos de negociación, componentes de los procesos de negociación, etc., hacen parte de la vida diaria. Hacen parte de la personalidad de cada individuo, independiente de su edad, estilo de vida, conocimiento, profesión que desempeñe o tendencia sexual. Por lo tanto, en el área de la salud también se van a encontrar las diferentes características que componen el arte de la negociación. En las empresas de salud se encuentran múltiples zonas donde se presentan negociaciones, no solo a nivel de la alta gerencia. Así, los componentes y las características de una negociación se encuentran incluidos en las relaciones de las personas en todos los servicios de un hospital – públicos y privados - en todas las oficinas de entidades prestadoras de salud, en los laboratorios, en los bancos de sangre, en las farmacias, entre las casas farmacéuticas nacionales y multinacionales, universidades de áreas medicas y paramédicas, especializaciones, maestrías y doctorados de salud y epidemiologia, etc.

El sistema se financia mediante cuotas obligatorias de empresarios y trabajadores y la colaboración del Estado es variable. Los beneficiarios son los cotizantes y las personas dependientes de ellos. La vinculación a los proveedores es por contrato. El pago a los proveedores se hace mediante contratos y por número de servicios. Existe libertad de negociación entre usuarios, proveedores y aseguradores. El sistema se concentra fundamentalmente en las funciones de restauración de la salud y, en menor medida, en las actividades de promoción y prevención. Rara vez incluye actividades sobre el medio ambiente, que están bajo la responsabilidad de otro sistema

**DESARROLLO :**

El sistema se financia principalmente mediante impuestos y la asignación de los recursos se hace a través de los Presupuestos Generales del Estado. La universalidad y la equidad son las bases del sistema. Todos los ciudadanos son beneficiarios, con independencia de su actividad laboral. La vinculación a los proveedores es por integración en el sistema, y su pago, por salario. Existe un control gubernamental de proveedores y de financiación. Pueden existir algunos copagos por parte de los usuarios. También puede coexistir una prestación privada de servicios de carácter complementario y opcional. Con frecuencia aparecen problemas de burocracia, sobreutilización, ineficiencia y listas de espera. El gasto global expresado como porcentaje de producto interior bruto es generalmente menor que en el modelo de seguros sociales

En la vida cotidiana los individuos experimentamos los conflictos como un fenómeno, algo que acontece en nuestro diario vivir y frente al cual asumimos una postura. Esa postura es construida a lo largo de nuestra educación. Es en nuestra formación donde asumimos esa versión negativa de los conflictos que como veremos a continuación no es la única.

La Negociación basada en intereses parte de la idea de que podemos trascender nuestro condicionamiento a huir o luchar en los conflictos y que, por el contrario, podemos hacer un manejo del conflicto. Tener una acción consciente y premeditada para atender estas situaciones. La acción consciente que propone la NBI, parte de quebrar el condicionamiento de los conflictos como algo negativo y se plantea la idea de que los conflictos son una oportunidad, pasamos a explicar ese punto.

En general, se aplican compromisos del modo 4 (personas físicas que se desplazan de su país para suministrar servicios en otro país) a todos los sectores de servicios.

La negociación como estrategia se convierte en una manera de trasladar la visión allí donde sucede lo importante. Es precisamente en la negociación donde se encuentran oportunidades para acortar esa brecha que no nos permite dar lo mejor de nosotros, al descubrir conjuntamente lo que nos separa de lo mejor que podemos ofrecer. La visión compartida es clave; antes de actuar hay que ir vinculando y compartiendo lo que se hace, la participación activa en el diseño y en las formas de aplicación lleva a que se puedan conseguir los objetivos. No es posible mantener una organización solamente jerárquica si se pretende dar voz4 a las personas. Hay muchas formas de organizar las cosas y también hay muchas (muchas más) de desorganizarlas. Primero hay que tener presente qué se pretende, para actuar en consecuencia y, en esa estrategia, las personas son la clave

El Instituto México del Centro Internacional para Académicos Woodrow Wilson creó en 2017 la Iniciativa del Sistema de Salud de México como un espacio abierto para el diálogo dinámico y productivo al reunir a líderes y tomadores de decisiones del sector gobierno y del sector privado, así como a expertos en políticas en salud de ONGs y del ámbito académico, para

discutir los desafíos en materia de salud y las alternativas de política para abordarlos. Con esta Iniciativa, el Instituto México busca apoyar el fortalecimiento del sector salud a través del análisis objetivo y el análisis de propuestas en torno a los temas prioritarios para el sector salud.

El financiamiento no sólo tiene que ver con la forma en que se obtienen recursos para la salud. También es importante que los fondos logren solidaridad entre enfermos y sanos, pobres y ricos, jóvenes y adultos mayores, población urbana y población rural o indígena, entre otras características que explican la necesidad y utilización de los servicios de salud. Por último, la manera en que los recursos disponibles se asignan y convierten en servicios tiene implicaciones en cuanto a la equidad, la eficacia y la eficiencia del sistema de salud.

CONCLUCION

Los equipos de salud deben comprometerse a utilizar la negociación colaborativa siempre que sea posible. Este suele ser el único estilo de negociación que produce soluciones viables para gestionar los recursos, brindar las mejores opciones para los pacientes y preservar la relación entre las partes.

Los rasgos distintivos de la negociación colaborativa son la indagación/apreciación del punto de vista del otro y la autor reflexión, que permiten a los negociadores descubrir las razones que subyacen en las distintas posiciones. La indagación apreciativa consiste en hacer preguntas sencillas para conocer mejor las necesidades e intereses de la otra persona. La autor reflexión, por su parte, se produce cuando cada participante se esfuerza por comprender los deseos que están llevando a la mesa de negociación. Durante las negociaciones, ambas partes deben trabajar para reconocer sus propias emociones y mantenerlas bajo control. Cuando los participantes se sienten frustrados o enfadados, por ejemplo, son menos capaces de distinguir las posiciones de los intereses y de participar eficazmente en negociaciones colaborativas.

A lo largo de una negociación, los individuos deben intentar ser conscientes del momento en el que su estado mental les está frenando el proceso de negociación, Esto puede requerir que el individuo se aleje momentáneamente, o se tome una pausa.

Aunque constituya un verdadero desafío, los beneficios de una negociación colaborativa merecen el esfuerzo. Al participar simultáneamente en la indagación apreciativa y la autor reflexión, los negociadores tienen más posibilidades de que se satisfagan las necesidades de ambas partes e identifiquen aspectos de un problema que no se habían tenido en cuenta inicialmente. Esto puede dar como resultado soluciones originales que resuelvan los problemas en beneficio de todos.

La negociación es una habilidad que requiere de entrenamiento y debe practicarse con regularidad, focalizándose en los conceptos que se discuten. De lo contrario, es mucho más probable que los participantes, ante un desacuerdo, caigan en interacciones  menos eficaces y satisfactorias