



Secretaría Distrital De La Mujer
Clínica Política Lidera Par

DOCUMENTO DE APOYO

Herramientas
prácticas en oratoria
y negociación para la
incidencia



SECRETARÍA DE
LA MUJER

Sesión 1

Herramientas
prácticas en oratoria
y negociación para la
incidencia

**Negociación
Política**

Introducción y objetivos

La negociación política es una oportunidad para hacer alianzas que permitan que los intereses de las mujeres y de las organizaciones en las que ellas participan, avancen. Sin embargo, en ocasiones las lideresas participan en procesos de negociación de manera espontánea, lo que no siempre resulta ser la opción más estratégica.

Así, este módulo del ciclo tiene el objetivo general de ampliar los conocimientos que tienen las lideresas sobre la negociación política.

Sus objetivos específicos son:

I) entender la negociación en tanto proceso comunicativo que se centra en argumentos y no en personas; y II) brindar consejos y herramientas prácticas para desarrollar habilidades en diferentes procesos de negociación, entre estos los que ocurren en escenarios de participación política.

Por lo anterior, y en el apartado reflexiones, te encontrarás con las voces de mujeres que participaron en los procesos de formación. Los traemos aquí reiterando que esta ha sido una apuesta de intercambio colectivo de saberes y en la que los aportes de todas son parte sustancial de lo que aprendemos y de cómo aprendemos.



Ampliar los conocimientos que tienen las lideresas sobre la negociación política.



La negociación

Es un proceso de comunicación entre al menos dos partes, dirigido a alcanzar un acuerdo sobre intereses que pueden percibirse como diferentes. Para ello es necesario que las personas que hacen parte de ese proceso fortalezcan habilidades para una comunicación asertiva y respetuosa y el trabajo cooperativo, con el fin de llegar a acuerdos beneficiosos y aceptables para todas las partes involucradas.

La negociación política

Como proceso intencionado y planificado, es un medio para lograr algo que se quiere, por ello lo que se evidencia es el intercambio de ideas, de posturas políticas y principios, con la intención de cambiar algo, ya sea una situación, un concepto, un programa, etc.

Elementos de la negociación política

- El proceso es fluctuante, es decir, puede avanzar o retroceder.
- Cada persona tiene una opinión diferente y propone diferentes caminos de solución.
- Es importante mantener la discusión centrada en el interés, o en la necesidad de la comunidad, en lo que se espera obtener o resolver, no en las características personales de quienes intervienen.
- Es importante establecer el tiempo que durará la negociación y los escenarios en los cuales se realizará el ejercicio. Así se tienen claros los pasos y la cantidad de argumentos a presentar.
- Habrá un resultado sea o no favorable a los intereses propios pero el ideal es que exista un acuerdo que beneficie a muchas personas de una misma comunidad o sector.

Protagonistas

Son las personas, instituciones, organizaciones, que gracias a su acción directa hacen que se alcancen los objetivos en un momento coyuntural específico.

Aliadas y Aliados

Son las personas, instituciones, organizaciones, etc. que colaboran con las y los protagonistas para que alcancen sus objetivos.

Oposición

Son las personas contrarias a los objetivos de quienes protagonizan y no quieren que estas logren sus objetivos aunque no alcancen los propios.

Destinatarias

Aquellas personas que recibirán los beneficios de la acción de las y los protagonistas. Las y los actores están en una relación de fuerzas permanente. Estas pueden ser de confrontación, de coexistencia, de cooperación, de alianza y estarán siempre demostrando relaciones de fuerza, de dominación, de igualdad, interlocución o subordinación.

¿Qué personas actúan en la negociación?

¿Qué habilidades se necesitan para negociar?

1

Manejo de emociones: Te ayuda a identificar emociones, actuar constructivamente y responder a emociones de otras personas (MEN, 2003).

2

Comunicación Positiva: La mezcla de asertividad y escucha activa te lleva a desenvolverte de manera positiva, impactante, poderosa y satisfactoria.

3

La asertividad: Hace referencia a tu capacidad de comunicarte eficazmente y utilizar el lenguaje de manera que tenga el mayor efecto positivo con otras personas.

4

Escucha Activa: Se trata de estar atenta y compartir no solo con el lenguaje verbal, sino con el corporal, con quien nos está hablando. Su postura corporal, sus gestos, movimientos, actitud y tono de voz nos puede mostrar qué está sintiendo esa persona, más allá de sus palabras (Coaching for Wellness, 2019). En este sentido, una escucha activa es necesariamente una escucha cuidadosa.

5

Pensamiento crítico: Se trata de la capacidad de cuestionar y evaluar críticamente una creencia, afirmación o fuente de información. Así mismo reflexionar y analizar con respecto a las dinámicas y relaciones de poder presentes en la sociedad.

Esta habilidad es fundamental y requiere:

- Tener clara nuestra postura: saber qué queremos comunicar.
- Pensar los mensajes clave: diseñarlos por adelantado, teniendo en cuenta cuál es el objetivo del debate te dará mayor seguridad y claridad.
- Poner los mensajes clave por escrito: escribe las ideas fundamentales que quieras transmitir para ordenarlas y priorizarlas. Así no olvidarás un argumento clave de tu exposición.
- Apoyar los argumentos en datos y ejemplos: las cifras y los ejemplos, de fuentes reconocidas y/o fiables, y de la experiencia de tus organizaciones le da fuerza a tu argumentación.

6

Empatía: Ponerse en los zapatos de las otras personas, comprender por qué asumen sus posturas, intentando experimentar de forma objetiva y racional lo que sienten las personas interlocutoras.

Recuerda la importancia de:

En este proceso comunicativo nuestro lenguaje no verbal es muy importante, la manera como disponemos nuestros gestos, la postura corporal y las expresiones faciales, expresan el cómo nos estamos sintiendo frente a la situación.

Las concesiones que no podemos hacer porque comprometen la satisfacción de los intereses colectivos.

En AMARILLO podemos etiquetar aquello que se puede ceder como parte de un proceso de intercambio sin sacrificar los intereses que se han definido como prioritarios.

En VERDE podemos identificar las concesiones que se pueden hacer sin costos y que refuerzan en la contra parte tu disposición de ceder.

El semáforo de concesiones

nos permite clasificar los aspectos que pondríamos en la "mesa" de un posible escenario de negociación.

Analiza el contexto

Qué alianzas y grupos contradictorios o aliados existen; en qué escenarios puedes negociar; qué ideas fuerza debes trabajar de acuerdo a las condiciones políticas, etc.

Investiga a profundidad sobre la temática:

De qué manera el problema afecta a tu comunidad o a tu territorio.

Reflexiones Clave

Durante las sesiones, las lideresas expresaron que todas hemos participado en procesos de negociación en la vida cotidiana. Desde nuestras propias experiencias es posible concluir que estrategias como escuchar con atención a la contraparte, identificar los intereses de cada persona involucrada, tener unos objetivos específicos y llegar a puntos de encuentro son útiles para ser exitosas en los procesos de negociación.

Se debe considerar que, en el contexto de la sociedad patriarcal, los procesos de negociación política en los que hacen presencia mujeres pueden verse marcados por diversas formas de violencia basadas en el género y en otras jerarquizaciones sociales que reproducen la discriminación y las desigualdades.

Así lo planteó una de las asistentes:

“En los escenarios de participación política usualmente se deslegitima la voz de las mujeres y se cree que los espacios que tenemos no aportan a la transformación social, esta mirada es negativa al momento de negociar en condiciones de igualdad, y si usted es una persona negra como es mi caso aún más existen una serie de prejuicios, por lo tanto, creo que además se debe pensar en no discriminar en la negociación política”.

Si quieres profundizar más consulta...

En el video que se encuentra en el siguiente link encontramos preguntas clave para llegar a un proceso de negociación política:

Misión: ¿Qué vas a negociar?; Visión: ¿Cómo vas a negociar?; Propósito: ¿Para qué vas a negociar?

<https://www.youtube.com/watch?v=Yic4R5bM1JU>

Bibliografía

Coaching for Wellness (2019). The Little book of coaching wellnes, changing lives together. Disponible en: <https://www.ehcap.co.uk/content/sites/ehcap/uploads/NewsDocuments/341/A-trauma-informed-approach-to-wellness-September-18.PDF>

Collaborative for academic, social and emotional learning-CASEL. Disponible en: <http://www.casel.org/core-competencies/>

Goldvarg. (2012). Competencias de Coaching Aplicadas. México: Ediciones Granica.

Gómez-Pomar, J. (2005). Teoría y técnicas de Negociación, Barcelona, Ed. Ariel. Disponible en: <http://www.marketing-xxi.com/tecnicas-y-procesos-de-negociacion102.htm>

Gross, J. J., & Thompson, R. A. (2007). Emotion Regulation: Conceptual Foundations. In J. J. Gross (Ed.), Handbook of Emotion Regulation (pp. 3-24). New York: Guilford Press.

Ministerio de Educación Nacional de Colombia. (2004). SERIEGUÍAS No 6. Estándares Básicos de Competencias Ciudadanas. Disponible en: https://www.mineducacion.gov.co/1621/articles-75768_archivo_pdf.pdf

Secretaria Distrital de la Mujer (2012). Guías de negociación. (Documento de trabajo). Secretaria Distrital de la Mujer. Bogotá D.C.

Universidad Politécnica de Madrid, UPM. [UPM] (7 de noviembre de 2012). Definición de negociación. Competencias Emocionales. Píldoras teóricas Edgar Rodríguez. [Vídeo]. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=Yic4R5bM1JU>

Sesión 2

Herramientas
prácticas en oratoria
y negociación para la
incidencia

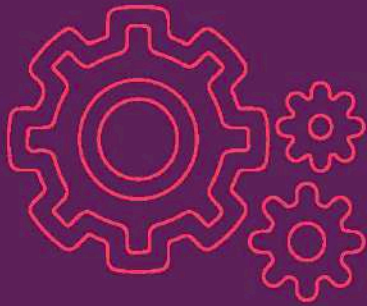
Herramientas
prácticas para
hablar en público



Introducción y objetivos

Para muchas personas hablar en público y pararse en frente de un grupo de personas para expresar alguna idea es un gran reto, pues los temores siempre llegan y nos juegan malas pasadas. Todas en algún momento hemos experimentado mariposas en el estómago, sudor o temblor en las manos, palpitaciones fuertes en el corazón, piernas temblorosas, voz entrecortada, ansiedad, ganas de escondernos o de salir corriendo; todo porque tenemos que dirigirnos ante un público que nos intimida y que nos hace perder la confianza en nosotras mismas.

Así, esta sesión del ciclo busca ofrecer consejos prácticos y recomendaciones que les permitan a las mujeres líderes reconocer sus temores al hablar en público, y a partir de allí seguir algunos pasos para fortalecer sus habilidades para dirigirse a un público específico.



Conceptos Centrales

La fobia o miedo a hablar en público es algo mucho más común de lo que creemos. La buena noticia es que la habilidad para la expresión oral se obtiene haciendo algo muy sencillo: **practicando, practicando.**

Para hablar bien en público se necesita...

Elige y prepara el tema

Habla de lo que conoces, lo que sabes y te emociona. Eso ayudará a vencer el temor.

Planifica y organiza el contenido

Organiza todos los puntos de tu intervención y planea con tiempo.

Escribe

Escribe los mensajes de tu intervención te servirá para recordar y llevar orden.

Postura y actitud

- Descansa.
- Realiza ejercicios de respiración.
- Atiende al Lenguaje no verbal.
- Practica.
- Realiza previamente ejercicios de pronunciación y entonación.
- Maneja los silencios.
- Revisa tu imagen que proyectas.



A la hora de dirigirte a un público es indispensable tener en cuenta tu lenguaje no verbal. El lenguaje no verbal es aquel que no expresamos con palabras. Son los gestos y movimientos que empleamos y que, muchas veces, son inconscientes. Son las manos, los movimientos del cuerpo, la forma en que nos paramos, la mirada, los gestos que hacemos.

Si vas a exponer ante un público, párate en frente de un espejo y practica cuantas veces creas que es necesario. Practica también con alguien que te escuche dado que es importante medir el tiempo.

Haz ejercicios de pronunciación; quizá recitar el trabalenguas es una buena ayuda; ejemplo: "Toto toma té, Tita toma mate, y yo me tomo toda mi taza de chocolate."

Algunas Recomendaciones

Practica manejando el tono y volumen de voz sin incurrir en excesos. Cuida los tonos que utilizas:

- Volumen bajo y tono solemne puede representar tristeza.
- Volumen alto y tono duro significa alegría.
- Tono alto, velocidad rápida y pronunciación acentuada manifiesta sorpresa.
- Volumen medio-alto y velocidad rápida significa nerviosismo.

Aprende a manejar los silencios pues así enfatizas el pasado y creas expectación sobre el futuro.

La imagen que proyectes debe ser congruente con tu intervención. Los colores que uses al vestirse deben ser acorde con cómo influyen positivamente el mensaje que quieres transmitir.

Reflexiones Clave

En las sesiones, las lideresas participantes enfatizaron la importancia de interactuar con el público en una presentación para generar mayor atención, de transmitir seguridad hablando con un tono de voz adecuado, con una articulación y pronunciación correctas.

También se recomendó no aprenderse de memoria las intervenciones, para poder continuar con el hilo de la argumentación en caso de que algo no se diga tal cual se había previsto.

Por otra parte, se reconoció que el manejo de las emociones y de la respiración es clave a la hora de hacer una buena presentación en público.

Si quieres profundizar más consulta...

En el siguiente enlace encuentras un video con excelentes tips sobre cómo ser una buena oradora:

https://www.youtube.com/watch?v=8e2og8zkgp_A&ab_channel=Estilocracia

Bibliografía

10 consejos para tener éxito al hablar en público. (7 de marzo de 2022). Universia. Disponible en: <https://www.universia.net/co/actualidad/habilidades/el-arte-de-hablar-en-publico-consejos-expertos-1153617.html>

Agüera, Pepa. (S.f). Consejos para hablar bien en público. Educación 3.0. Disponible en: <https://www.educaciontrespuntocero.com/noticias/hablar-bien-en-publico/>

Estilocracia. (21 de enero de 2020). Cómo ser un buen #orador: 5 tips que mejorarán drásticamente tu capacidad para hablar en público [MOOC]. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=8e2og8zkp_A

Revista Semana. (22 de julio de 2022). Glosofobia, por qué el 75% de las personas en el mundo temen hablar en público. Disponible en: <https://www.semana.com/vida-moderna/articulo/glosofobia-por-que-el-75-de-las-personas-en-el-mundo-temen-hablar-en-publico/202241/>

Pimentel, Manuel. (S.f). Cómo hablar bien en público. [MOOC]. <https://www.coursera.org/learn/hablar-bien-en-publico/lecture/tc3H1/la-oratoria-como-medio-no-como-fin>

Sesión 3

Herramientas
prácticas en oratoria
y negociación para la
incidencia

Construyendo el
discurso y la
estrategia para
la incidencia política



Conceptos Centrales

Algunas habilidades centrales a la hora de hacer un discurso son:

- Enfrentar el pánico escénico.
- Controlar el nerviosismo.
- Vencer el miedo.
- Superar la expectativa al fracaso.
- Evitar la confusión mental para enfrentarse a hablar en público.
- Hablar con fluidez sobre un tema.
- Recordar su presentación completa.
- Transmitir su mensaje de manera efectiva.
- Conectar y convencer a su público.



Ejercicio de coherencia cardiaca

Con los ojos abiertos o cerrados (como te sientas más cómoda), evalúa cómo está su cuerpo, poniendo atención a la zona del corazón. Posteriormente se realizará respiración abdominal (ampliando el abdomen al tomar aire y contrayendo al exhalar, evitando mover los hombros): la respiración debe ser lenta y profunda. Mientras visualizas tu corazón sonriente, inhala en cinco tiempos y exhala en cinco tiempos; cada vez lo haces por 3 segundos. (Rubio, Nahum, 2021).

Estructura de un discurso

Título del texto

INTRODUCCIÓN



Expone los hechos, datos y elementos que nos permite situar el problema



TESIS (Opinión, posicionamiento)

Mi punto de vista sobre el problema es:



Argumentos

¿Cuáles son mis razones?

Contraargumentos

¿Qué diría a los que no piensan como yo?

Porque...

- 1.
- 2.
- 3.



- 1.
- 2.
- 3.



¿Qué objetivo espera conseguir? ¿Qué propuestas se pueden hacer?
¿Cuál es la idea principal o evidencia?

Tomada de: Guía de Oratoria. Ciclo de formación con mujeres candidatas a Juntas de Acción Comunal. Escuela de Formación Política 2021.

Reflexiones Clave

Una de las participantes recomendó a las compañeras considerar responder estas sencillas preguntas a la hora de estructurar un discurso:

*¿Por qué?, ¿Para qué?, ¿Dónde?, ¿Cómo?
Afirmó que “estas preguntas son fáciles de responder y eso le da a uno bastante idea de a dónde quiere llegar”.*

Asimismo, en reiteradas ocasiones las participantes mencionaron la importancia del control de la respiración, el manejo de las emociones y del uso estratégico del lenguaje no verbal a la hora de hablar en público.



Si quieres profundizar más consulta...

En el siguiente video de YouTube encuentras recomendaciones interesantes para estructurar un discurso político:

<https://www.youtube.com/watch?v=AYj40fINQ>

Bibliografía

10 consejos para tener éxito al hablar en público. (7 de marzo de 2022). Universia. Disponible en: <https://www.universia.net/co/actualidad/habilidades/el-arte-de-hablar-en-publico-consejos-expertos-1153617.html>

Agüera, Pepa. (S.f). Consejos para hablar bien en público. Educación 3.0. Disponible en: <https://www.educaciontrespuntocero.com/noticias/hablar-bien-en-publico/>

Estilocracia. (21 de enero de 2020). Cómo ser un buen #orador: 5 tips que mejorarán drásticamente tu capacidad para hablar en público [MOOC]. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=8e2og8zkp_A

Glosofobia, por qué el 75% de las personas en el mundo temen hablar en público. (22 de julio de 2022). Revista Semana. Disponible en: <https://www.semana.com/vida-moderna/articulo/glosofobia-por-que-el-75-de-las-personas-en-el-mundo-temen-hablar-en-publico/202241/>

Pimentel, Manuel. (S.f). Cómo hablar bien en público. [MOOC]. <https://www.coursera.org/learn/hablar-bien-en-publico/lecture/tc3H1/la-oratoria-como-medio-no-como-fin>

Rubio, Nahum. (2021). Coherencia cardíaca: qué es y cuáles son sus efectos en el cuerpo. Psicología y mente. Disponible en: <https://psicologiaymente.com/neurociencias/coherencia-cardiaca>

Secretaría Distrital de la Mujer (2021). Guía de Oratoria. Ciclo de formación con mujeres candidatas a Juntas de Acción Comunal. Escuela de Formación Política. (Documento de trabajo). Bogotá D.C.

"DOCUMENTO DE APOYO"

Herramientas prácticas en oratoria y negociación para la incidencia

Claudia López Hernández

Alcaldesa de Bogotá

Diana Rodríguez Franco

Secretaria Distrital de la Mujer

Lisa Cristina Gómez

Subsecretaria de Fortalecimiento de Capacidades y Oportunidades

Gladys Marcela Enciso Gaitan

Directora de Territorialización de Derechos y Participación

Claudia Rincón Caicedo

Asesora de Comunicaciones

Marybel Palma Palma

Coordinadora Bogotá 50/50: Ruta por la Paridad de Género en el Gobierno Abierto de Bogotá

Diana Catherine Cardenas Polo

Cordinadora Clínica Política Lidera-Par

Elaborado por Equipo Clínica Política Lidera-Par

Diana Velásquez Villate
Constanza Fletscher Fernández
Yira Carmiña Lazala Silva Hernández

Equipo de Comunicaciones

Revisión y corrección de estilo:

Karen Franco Díaz
Lady Viviana Zambrano Quintero

Coordinación diseño y fotografía:

Natalia Bejarano Ochoa

Fotografías:

Ana García Pineda

*Incluye imágenes de Unsplash.com y Pexels.com

Diseño y diagramación:

Ivonne Lorena Charry Buitrago

**Secretaría Distrital de la Mujer.
2023**