

ÍNDICE

7	Introducción
9	Conectándonos con este manual...
13	PRIMERA UNIDAD: LA NEGOCIACIÓN
15	Tema 1: Creando el diálogo sobre este tema...
15	El concepto de negociación
16	Ejercicio 1: sintiendo el significado de la palabra "negociación"
18	Tema 2: Las mujeres y las negociaciones
18	Conceptos básicos
18	Ejercicio 2: Los sentimientos son de colores
21	Ejercicio 3: Contactándonos con nuestros propios recursos para negociar
25	Diferencias entre hombres y mujeres frente a la negociación
26	Ejercicio 4: Identificando las diferencias de género en la negociación
27	Tema 3: El concepto alternativo de negociación
27	El principio de equidad
28	Ejercicio 5: el pastel de los deseos
31	Tema 4: Las negociaciones con nosotras mismas
31	Acuerdos con una misma
32	Ejercicio 6: La Monarca de la luz
34	El costo de no negociar
35	Ejercicio 7: La limpia
38	La fórmula del caldero N. 1
38	Ejercicio 8: Mis deseos
41	Tema 5: Negociando con la familia
41	El mito de la madre ideal
41	La culpa
43	La fórmula del caldero N. 2
43	Ejercicio 9: Negociando con la familia
45	Tema 6: Las estrategias de negociación en la organización
45	La política patriarcal de mantenernos divididas
45	Porqué tanto miedo a enfrentar los conflictos internos
46	Ejercitando la asertividad
47	La fórmula del caldero N. 3
48	Ejercicio 10: La pared del espejo

50	Tema 7: Incrementando nuestras negociaciones públicas
50	Aprendiendo a ganar más poder
59	Condiciones externas que están presentes en nuestras negociaciones públicas
60	La mirada interna de las negociaciones públicas
62	Algunas diferencias de género
62	Limitaciones y obstáculos para la negociación pública de cara a la incidencia
63	El trabajo en equipo para la negociación
64	Ejercicio 11: La danza de las habilidades y de las Creadoras de alternativas
66	Desarrollo de habilidades para la negociación pública
67	Creación de experiencias de negociación
68	Ejercicio 12: Del 1 al 3
77	El enfoque alternativo de negociación pública de cara a la incidencia
78	La fórmula del caldero N. 4
79	Ejercicio 13: Del uno al tres...

82	Tema 8: Consejos para negociar mejor
84	Ejercicio 14: Practicando estilos de negociación

87 **SEGUNDA UNIDAD: RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS**

89	Tema 9: Conceptos básicos
89	Porqué surgen los conflictos
91	El ciclo de vida del conflicto
91	Pasos a considerar en las negociaciones políticas desde una perspectiva de género más allá de la negociación misma

94	Tema 10: El conflicto con una misma
94	La fórmula del caldero N. 5
96	Ejercicio 15: Mi otra yo

98	Tema 11: El conflicto con las demás personas
100	La fórmula del caldero N. 6
102	Ejercicio 16: La obrera y el patrón

104	Tema 12: El conflicto dentro de nuestras organizaciones
104	Ejercicio 17: Baño de ideas: olfateando detrás del conflicto
106	La fórmula del caldero N. 7
106	Ejercicio 18: Rediseñando nuestro plan de resolución del conflicto

108	Cierre del Módulo:
108	Ejercicio 19: La isla maravillosa
109	Ejercicio 20: Las artesanas del arcoiris

111	Bibliografía
-----	---------------------