



**Nombre de alumnos: LOPEZ MUNDO MARIO
ALBERTO**

Nombre del profesor: MONICA ELIZABETH CULEBRO

Nombre del trabajo: ENSAYO

**Materia: MEDIOS ALTERNOS DE SOLUCION DE
CONTROVERSIAS**

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 9

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 12 de JUNIO de 2020.

Sobre EL MODELO DE HARVARD habla de siete principios los cuales son **Alternativas.**- Son las cosas que una parte y otra pueden realizar por cuenta propia sin necesidad de que la otra esté de acuerdo. Son las posibilidades de retirarse que cada parte dispone. Intereses Es aquello que quiere alguien, detrás de las Posiciones de las partes se encuentra sus necesidades, deseos, esperanzas y temores al igual se conforma de los 7 elementos C. Opciones La gama de posibilidades en que las partes pudieran llegar a un acuerdo. •Un acuerdo es mejor si incorpora la mejor de muchas opciones y sabemos que tenemos el mejor acuerdo cuando no lo podemos mejorar sin perjudicar a alguna de las partes. Legitimidad.- El acuerdo será justo para las partes en comparación con alguna referencia externa, algún criterio a principio que vaya más allá de la simple voluntad de cualquiera de las partes. Compromiso.- •Son planteamientos verbales o escritos que especifican lo que una parte hará o no hará. •Un acuerdo será mejor en la medida que las promesas sean prácticas, duraderas, de fácil comprensión y verificables. Comunicación.- •Un resultado será mejor si se logra con eficiencia, sin perder tiempo ni esfuerzo, •la negociación eficiente requiere de una efectiva comunicación bilateral. Relación.- •Una negociación habrá producido un mejor resultado en la medida que las partes hayan mejorado su capacidad para trabajar colaborativamente.

Alternativas: Logrando Acuerdos de los que no se arrepentirá Premisa Utilizable. Determinar y desarrollar su mejor alternativa a un acuerdo negociado (MAAN), le protege de malos resultados y le ayuda a lograr mejores acuerdos. 1. Problema.- La gente llega acuerdos que después lamenta. Usualmente puede sentirse presionado a aceptar una oferta demasiado rápido, o sienta que podría haber obtenido un mejor acuerdo si hubiera actuado con más determinación o cautela. 2. Causa.- Con frecuencia se debe aceptar un acuerdo según las posibilidades que hay “en la mesa”. Cuando la otra parte a) le hace una oferta b) amenaza marcharse de la negociación, o c) Le dice “tómalo” o “déjalo” tiene que responder. Para retirarse o quedarse se considera a veces sólo el resultado de la negociación o el regateo, no considerando la alternativa. 3. Aproximación al Problema.- Analice las alternativas de cada parte a un acuerdo negociado. Considere las consecuencias de marcharse

de la negociación. ¿Qué haré si no llegamos a un acuerdo? ¿Cuál es mi MAAN? Para protegerse a un acuerdo que nunca debiera de haber aceptado, compare la oferta sobre la mesa con su MAAN

Alternativas: Logrando Acuerdos de los que no se arrepentirá Considerar las siguientes pautas: a. Dedicar recursos a mejorar su MAAN.- Verifique que su MAAN sea realista, si lo puede mejorar aun costo razonable, hágalo. Dedicar recursos para hacer su MAAN más atractivo asegurará un mejor resultado. b. Considerar maneras de desmejorar el MAAN de la otra parte.- Para bajar las expectativas de la otra parte, podría ser útil contarles lo que conocemos de su MAAN. Se debe tener cuidado que la estrategia no aparezca ilegítima ni dañe su relación con la otra parte. c. Calcular la posibilidad de Retirarse.- Si los MAAN de ambas partes son atractivos para ellos, conviene reconsiderar si las negociaciones son apropiadas.

Intereses: La llave para evitar negociaciones de Regateo. Premisa Utilizable.- Centrarse en los intereses en lugar de las posiciones aumenta nuestras posibilidades de alcanzar un buen resultado. 1. Se tiende a centrarse en las Posiciones, no en los Intereses.- Muchas partes suponen que negociar es presentar “su” solución al principio, defender su posición y atacar a la de la otra parte. Cada parte busca “ganar” logrando un acuerdo que refleje su posición inicial. 2. Suponemos que todos nuestros Intereses son opuestos.- Cuando se consideran las posiciones, las otras se oponen a las nuestras, por lo tanto sus intereses también. Si nos defendemos entonces ellos nos atacan. Un examen detenido de los intereses fundamentales revelará la existencia de más intereses compartidos que opuestos. 3. Centrarnos en los intereses facilita la solución creativa de problemas.- Cuando buscamos los intereses motivadores tras las posiciones, a menudo podemos encontrar una posición alternativa que satisfacerla tanto nuestros intereses como los de ellos. Ej. Frontera y recursos minerales.

Intereses: La llave para evitar negociaciones de Regateo. Considerar las siguientes pautas: a. Al prepararse Centrarse en los Intereses.- Aclarar nuestros intereses y tratar de entender los de ellos. Esto hará que aumente nuestra comprensión del problema e idear soluciones creativas que satisfacerán a ambos. b. Enfocar el

análisis en los Intereses, no en las Posiciones.- Es difícil descubrir soluciones creativas, si los intereses de cada uno no se analizan explícitamente. c. Pensar en las Posiciones como si fueran claves.- Si siguen hablando de ellas a pesar de sus esfuerzos que haga en contrario, pídale ayuda para entender que los conduce a tomar esta posición. Pregúnteles "Por Qué". d. Utilizar el Liderazgo.- Asuma el liderazgo, si no estamos dispuestos a hablar de nuestras propias necesidades, deseos y temores,