

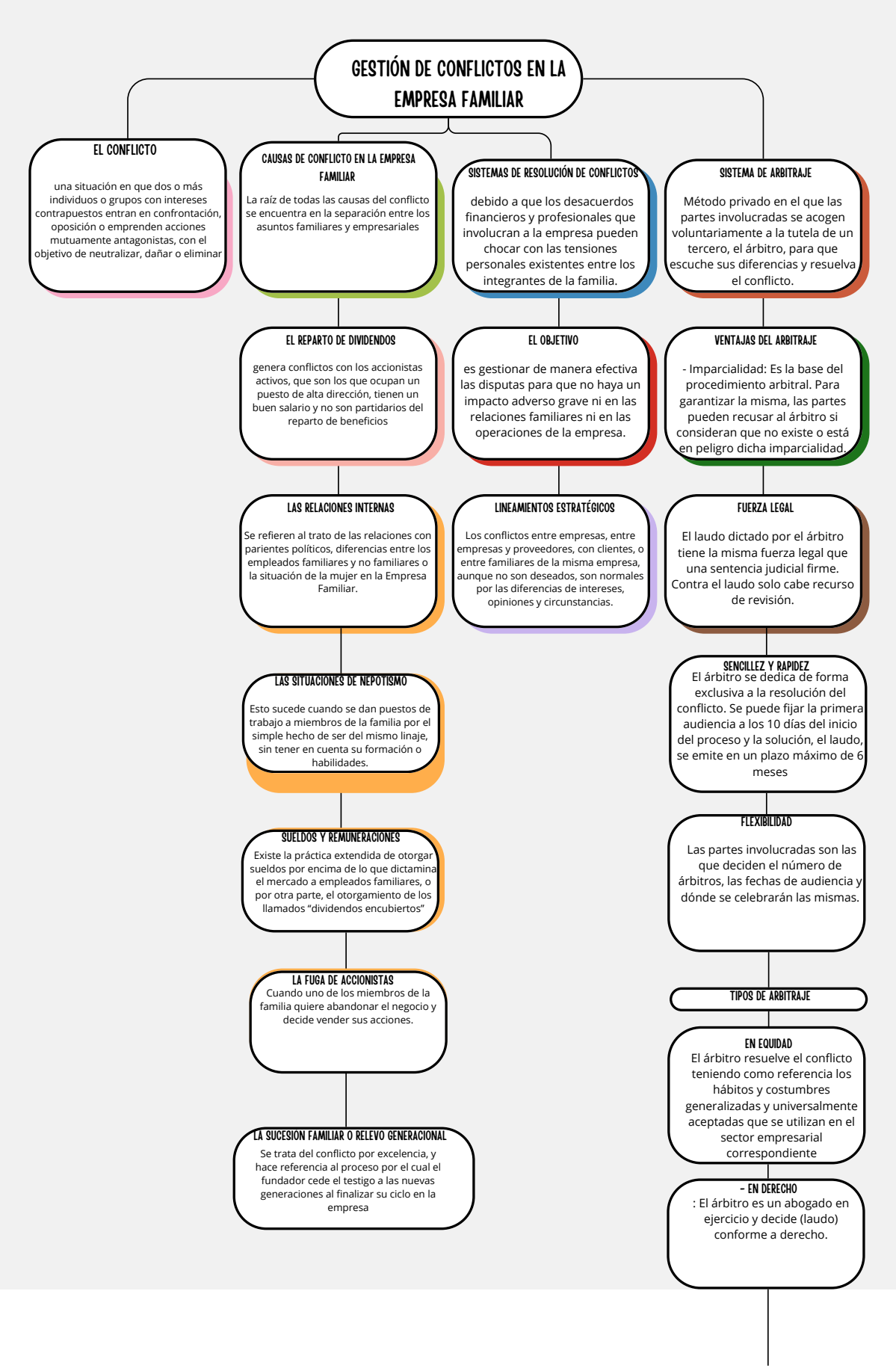


**Nombre del alumno: JHONATAN MEZA G**

**Nombre del profesor:** LUCERO DEL CARMEN GARCIA HERNANDEZ

**Materia:** GESTIÓN DE EMPRESAS FAMILIARES

**Grado: 5**



# GESTIÓN DE CONFLICTOS EN LA EMPRESA FAMILIAR

**O DEPENDERÁ DEL INTERÉS Y MOTIVACIÓN DE LOS INTERESADOS.**  
se debe pensar siempre en dos o más personas que están debatiendo sobre un tema desde diferentes ópticas o posiciones, donde cada uno expresa lo que puede llegar a obtener de la controversia

**TRES OBJETIVOS**  
El acuerdo debe ser eficiente, en otras palabras, que sea duradero en el tiempo y que ambas partes estén dispuestas a cumplirlo

**2**  
El acuerdo debe ser sensato, o sea, que se incluyan satisfactoriamente los intereses legítimos de cada parte. Se tiene que dar que el interés de cada uno coincida con el interés legal que a cada uno le correspondería

**LAS SITUACIONES DE NEPOTISMO**  
El acuerdo debe mejorar la relación entre las partes. Para esto el acuerdo debe estar basado en focalizar el problema, separarlo de las personas entre las que ocurre, enfocar las energías contra el problema y no contra la otra parte, ya que éstas no son el objeto de la controversia, sino los intereses.

**DESCRIPCIÓN DE LOS TIPOS DE LAS NEGOCIACIONES**  
divide entre negociaciones duras y blandas, considerando a las primeras como aquellas en las que se basa puramente en posiciones cerradas y no avanzan hacia los intereses de las partes. Mientras que las negociaciones blandas son aquellas en las que las partes están propensas a realizar todo lo que se les pida.

**SISTEMA DE EVALUACIÓN NEUTRAL (CONCILIACIÓN)**  
La evaluación neutral es un proceso mediante el que un tercero, que suele denominarse auditor, emite un informe sobre las posiciones y argumento de hecho y de derecho de cada parte

**LA EFECTIVIDAD**  
Es decir, la evaluación neutral no culmina con una solución impuesta por el auditor

**LLEGAR A UN ACUERDO**  
o dependerá del interés y motivación de los interesados.

**SISTEMA DE MEDIACIÓN**  
El proceso de mediación se utiliza cuando las partes en conflicto tienen la clara voluntad y determinación de encontrar una solución negociada y satisfactoria para ambas partes.

**EL PROCESO**  
las partes deben acordar por escrito su deseo de participación.

Todas las partes pueden buscar o recurrir a asesoramiento externo si lo consideran oportuno.

**EL PROCESO FINALIZA**  
cuando se llega a acuerdo, cuando alguna de las partes interesadas no desea continuar, o cuando el mediador estima que las diferencias de opinión son insalvables y no se puede solucionar mediante mediación