

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO - UNAM
 POSTGRADO DE ECONOMÍA (Programa de Maestría)
 División de Estudios de Postgrado de la Facultad de Economía

**Seminario “Negociaciones y manejo de conflictos – experiencias de elaboración y toma de decisiones en asuntos energéticos y ambientales”
 (22-26 de septiembre 2014)**

Dr. Ariel M. Hernández (University of Leipzig, Faculty of Economics and Management Science, *Contributing Author and Chapter Scientist* en el 5o. Informe del IPCC)

Este seminario se sitúa en el marco del curso: “*Negociaciones internacionales y cooperación en el campo del cambio climático: instituciones, políticas, acuerdos e instrumentos*”, a cargo del Prof. Dr. Angel de la Vega Navarro (*Programa anexo*).

Contenido y procedimientos del seminario

La negociación es un método especial para alcanzar decisiones en un proceso complejo que involucre múltiples perspectivas, actores e intereses. Requiere planeación estratégica y una preparación amplia.

El seminario se propone aumentar y mejorar el conocimiento de los estudiantes sobre las negociaciones a través de enfoques situacionales y orientados a problemas. Su principal propósito es desarrollar no solamente un conocimiento teórico sobre negociación, sino también aptitudes, destrezas y capacidades para conducir negociaciones. De esta manera los estudiantes podrán adquirir conocimientos teóricos y también confrontarse con problemas concretos como los que enfrentan gobiernos, compañías y ONGs en los campos mencionados.

El seminario será complementado por juegos de simulación que permitirán a los estudiantes experimentar procesos reales y captar la complejidad de la elaboración y toma de decisiones a través de la negociación en contextos relacionados con temas energéticos y ambientales.

Se realizarán tres juegos de simulación: Las negociaciones para el manejo del desastre de Aceh (terremoto y tsunami en Indonesia), Las negociaciones relacionadas con la construcción de gasoductos en el Mar Báltico y Las negociaciones sobre cambio climático en la COP15.

Programa de las sesiones del seminario.

Nota: las lecturas obligatorias estarán disponibles en una plataforma, para los participantes inscritos, 2 semanas antes del inicio del curso. En cada una de las sesiones se recomendarán lecturas complementarias

Septiembre 22, 2014

9.30 -11.30 - Seminario 1: Introducción. Enseñando a negociar. Un entendimiento común: el lenguaje de la negociación.

Lecturas obligatorias:

Fisher, Roger, Ury, William & Patton, Bruce (2012), *Getting to Yes: Negotiating Agreement without Giving In*. Third Edition. New York: Penguin Books

Patton, Bruce (2005), *Negotiation*, in: Moffitt, Michael, L. & Bordone, Robert (eds): *The Handbook of Dispute Resolution*. San Francisco, CA: Jossey-Bass, pp. 279-303.

11.45 - 13.45 - Seminario 2: Estilos de negociación. Conflict Analysis. Interest Analysis

Lecturas obligatorias:

Bartos Otomar J., Wehr Paul (2002), *Using Conflict Theory*. New York: Cambridge University Press, pp 12-49.

Mastenbroek, Willem (2002), “Development of Negotiating Skills”, in Kremenyuk Victor (ed.) *International Negotiation. Analysis, Approaches, Issues*. 2nd. Edition. San Francisco: Jossey-Bass, pp. 433-454.

Septiembre 23, 2014

9.30 -11.30 - Seminario 3: Análisis de la negociación. Multilateralismo y construcción de coaliciones. Mediación

Lecturas obligatorias:

Bercovitch Jacob (2009), “Mediation and Conflict Resolution”, in: Bercovitch Jacob, Kremenyuk Victor, Zartman I. William (Eds.), *The SAGE Handbook of Conflict Resolution*, London: Sage Publications, pp.340-357.

Hernandez, Ariel M. (2014), Strategic Facilitation of Complex Decision-Making – How Process and Context Matter in Global Climate Change Negotiations”, New Delhi: Springer, pp. 59-74.

Zartman, I. William (Ed.) (1994), *International Multilateral Negotiation. Approaches to the Management of Complexity* (Introduction).

11.45 - 13.45 Seminario 3 (continuación):

September 24, 2014

9.30 -11.30 - Seminar 4: Mentiras y fraudes. Poder y negociaciones

Lecturas obligatorias:

Freshman Clark (2010), “Lie Detection and the Negotiation Within”, *Harvard Negotiation Law Review*, Spring.

Reilly Peter (2009), “Was Machiavelli Right? Lying in Negotiation and the Art of Defensive Self-Help”, *Ohio State Journal on Dispute Resolution* 481 (4)

Zartman I. William & Rubin, Jeffrey, Z. (Eds.) (2000), *Power & Negotiation*, Michigan University Press (Introduction & Conclusion).

11.45 - 13.45: Juego de simulación: Las negociaciones para el manejo del desastre de Aceh (terremoto y tsunami en una región de Indonesia).

Septiembre 25, 2014

9.30 -11.30: Juego de simulación: Las negociaciones relacionadas con la construcción de gasoductos en el Mar Báltico (A)

11.45 - 13.45: Las negociaciones relacionadas con la construcción de gasoductos en el Mar Báltico (B)

Septiembre 26, 2014

9.30 -11.30: Juego de simulación: Las negociaciones sobre cambio climático en la COP15 (A)

11.45 - 13.45: Juego de simulación: Las negociaciones sobre cambio climático en la COP15 (B)

. Características y modalidades de participación

- El seminario tendrá lugar en el 2º. Piso del Edificio del Postgrado de Economía, salón 207 (Ciudad Universitaria, Zona Cultural).
- Estará abierto, además de los estudiantes que siguen el curso del Prof. de la Vega, a interesados de cualquier campo de conocimiento y especialidades del Postgrado de Economía, de otros Postgrados de la UNAM y de otras instituciones.
- Tomando en cuenta que el seminario está orientado a ejercicios prácticos, intercambios y discusiones, la participación activa de los estudiantes es crucial para el alcance de los objetivos planteados.
- Los estudiantes inscritos se comprometerán a entregar un corto ensayo de 2/3 páginas que reflexione sobre sus experiencias en los juegos de simulación.
- El inglés será la lengua del seminario. Sin embargo, cuando los estudiantes consideren que pueden expresarse mejor en español durante los intercambios y discusiones lo podrán hacer sin problema. Durante los juegos de simulación, los estudiantes podrán hablar en inglés o en español. Los ensayos podrán redactarse en inglés o en español.
- Se entregará una constancia a los estudiantes que asistan a todas las sesiones y elaboren el ensayo solicitado.

Para inscribirse en el seminario o recibir información

adicional: adelaveg@unam.mx