

UNIVERSIDAD DEL SURESTE, CAMPUS COMITAN



Medios alternos de solución a conflictos

Lic. Monica Elizabeth Culebro Gómez

Diego Alejandro López Guillen

10 de junio del año 2020

EL MODELO DE HARVARD

Introducción

El arte de negociar en el proceso de una negociación es de lo más importante para así desarrollar estrategias de negocio con el único fin de llegar a un objetivo , la negociación se denomina como un arte por lo que parte del éxito profesional, por lo que el método de negociación de Harvard es considerado como un gran apoyo, capaz de evitar y facilitar los procesos negociadores más complejos, por lo que el método de Harvard nos permite implementar el método de negociación para la resolución de conflicto cuando las partes optan por una medida alterna.

El método de negociación de Harvard surge a partir de mejorar las tradicionales estrategias de negociación, en lo que busca eliminar la negociación posicional o de ataque defensa donde los intereses de cada parte se estimulan muy por encima de otros factores que forman parte importante en la negociación.

El método de Harvard busca implementar la gestión y habilidad necesaria para gestionar diversos factores sin pasar por encima de la otra parte por lo que consta de 7 elementos importantes para la realización de una negociación efectiva.

Una negociación se puede ocasionar en cualquier momento, formando parte de nuestra vida cotidiana, desde cuándo vamos de compras, incluso para pedir permiso a papá y a mamá sobre lo queremos, por lo ambas partes adoptan una postura extrema accediendo poco a poco. Este proceso de negociación si bien es el ordinario se conduce por cuatro pasos:

- Compromiso o posición extrema
- Oferta final
- Última oferta
- Oferta ultima y final

Modelo de Harvard siete elementos

Basándose en los interés, por medio de elementos utilizados como guía para una negociación mayor efectiva.

Alternativas.

Consiste en la realización de ambas partes en la realización de actividades por cuenta propia sin tener la necesidad de que la otra parte este de acuerdo incluso de estar enterada.

Intereses.

Consiste en lo que ambas partes quieren, es decir sus objetivos, necesidades, por lo cual buscan un beneficio mayor en la negociación.

Legitimidad.

Cualquier acuerdo que lleguen las partes tendrá que ser justa, es decir, que debe de tener como consecuencia beneficios para ambas partes

Compromiso.

Son aquellos que para la realización de un acuerdo se requiere compromiso de ambas partes, es decir, se trata de elaborar un contrato por lo cual ambas sepan que tienen que cumplir

Relación.

Si bien es el punto más importante por lo que implica la relación de las partes para llegar a un acuerdo o bien seguir trabajando armoniosamente, por lo que implica fundamentalmente tener una buena relación.

(Gomez, 2020)

Conclusión

Por lo tanto como ya se mencionó, el método de Harvard busca implementar ciertas características a una comunicación asertiva, por lo que si bien la pieza fundamental de todo es la buena comunicación, pero no solo el saber enviar el mensaje, si bien saber recibirlo de la mejor manera, en lo cual es bueno saber la situación de la otra parte, es decir, ponerse en su lugar.

Bibliografía

Gomez, M. E. (2020). *ANTOLOGIA MEDIOS ALTENERNOS DE SOLUCION A CONFLICTOS*. UNIVERSIDAD DEL SURESTE.

