



**Nombre de alumnos: CARLOS DANIEL
GARCÍA TOVAR**

**Nombre del profesor: MONICA
ELIZABETH CULEBRO GOMEZ**

Nombre del trabajo: ENSAYO

PASIÓN POR EDUCAR

Materia: MASC

Grado: 9 CUATRIMESTRE DE DERECHO

Grupo: A

MODELO DE HARVARD

Este método Harvard estudia los problemas de negociación y desarrolla y difunde métodos mejorados de negociación y mediación. El modelo aportado por Harvard o también método basado en principios, está diseñado explícitamente para producir resultados prudentes en forma eficiente y amistosa. Es decir, en este método todas las partes que negocian ganan algo, este método expresa en un principio un “mix” entre dos posturas extremas, la de ser “duro” y “suave” a la vez, ser duros con los intereses que se defienden y ser suaves con las personas que tratan el tema en cuestión.

Las bases de este método están enfocadas en cuatro principios fundamentales de los cuales se derivan los siete elementos de la negociación.

Los principios son:

- a.) Las personas: es necesario separar las personas de los problemas.
- b.) Los intereses: para que la negociación funcione es necesario concentrarse en los intereses de las partes y no en las posiciones de las mismas.
- c.) Las opciones: es necesario que en una negociación surjan muchas opciones para poder llegar a un acuerdo de mutuo beneficio.
- d.) Los criterios: es necesario utilizar criterios objetivos en una negociación.

“Negociación inteligente”, es por ello que si se utiliza este método de negociación es importante poner en práctica estos principios y de ellos se derivan los siete elementos esenciales en la negociación.

Alternativas: es la posibilidad que tiene el negociador de efectuar un acuerdo diferente al que se está planeando negociar.

Determinar y desarrollar su mejor alternativa a un acuerdo negociado (MAAN), le protege de malos resultados y le ayuda a lograr mejores acuerdos.

Intereses: es necesario preguntarse porque es que están los negociadores en la mesa, que es lo que tiene que suceder para que ellos estén satisfechos, etc. Centrarse en los intereses en lugar de las posiciones aumenta nuestras posibilidades de alcanzar un buen resultado.

Opciones: se generan opciones de acuerdo en las cuales se encuentre un beneficio mutuo para ambas partes.

A cada parte le beneficia idear opciones para provecho mutuo.

Criterios (Legitimidad): Las soluciones plantean como los procedimientos utilizados en la negociación, es necesario que pasen por un análisis en donde se determine si son legítimos o no.

Usar los criterios de legitimidad como el medio predilecto de persuasión.

Compromisos: debe crearse un compromiso sobre el acuerdo de tal forma que sea viable y se cumpla.

Abstenerse hacer compromisos sobre la sustancia hasta el fin del proceso, mejora la eficiencia de las negociaciones y calidad del resultado.

Comunicación: No basta con creer que nos comunicamos bien, es necesario verificar la real calidad de la comunicación.

Cada parte en una negociación gana, al crear y mantener una clara comunicación en dos sentidos.

La relación: es la que está en constante riesgo; el negociador tiene que ser consciente de esto y debe tener como objetivo mixto lograr de forma exitosa el asunto a negociar.

Ser incondicionalmente constructivos en las relaciones.

Algunos pueden manejar sus diferencias en forma de agresión, mediante negociación dura y hostil, etc. La idea es a través de una buena relación manejar cualquier problema que surja entre las partes.

Posibles Suposiciones

- La negociación es una batalla
- Ellos Deben ir primero
- Todo lo que importa es el resultado
- Nuestros intereses son opuestos

- La torta es fija
- Nosotros tenemos la razón, ellos están equivocados
- Ser Confiable es OK, pero el poder es lo que cuenta

Desde de vista el Método Harvard, es un método creado con la finalidad de cambiar la forma de negociar entre las partes, en que los negociadores tienden a manifestar deseos de ganancias mutuas y una muy buena cooperación entre ellos, llevando a cabo los principios y elementos esenciales en la negociación.

Referencias:

<https://cefne.com/es/metodo-negociacion-harvard/>

[https://www.procuraduria.gov.co/iemp/media/file/img/posesion/metodo%20de%20Harvard1%20\(1\).pdf](https://www.procuraduria.gov.co/iemp/media/file/img/posesion/metodo%20de%20Harvard1%20(1).pdf)