

MEDIOS
ALTERNOS DE
SOLUCIÓN DE
CONTROVERSIAS

UDS

UDS

JULIO IVÁN JIMÉNEZ FONSECA
LIC. MÓNICA ELIZABETH CULEBRO GOMES

INTRODUCCIÓN

El método de negociación de Harvard está enfocado directamente a el ámbito comercial, es decir para lograr un mayor beneficio en las negociaciones establecidas por los diferentes entes con el fin de obtener un beneficio por lo regular monetario en la celebración de este.

Busca ayudar a comprender al negociante como obtener mayores beneficios a través de un dialogo correcto y un manejo sobresaliente de la situación en la que se encuentra.

Aun siendo este establecido y dirigido a una materia parcialmente diferente a la que nos estamos enfocando en el presente curso, es destacablemente relacionado al interés de nuestra materia, ya que esta está basada así mismo en la negociación para la solución de los diversas controversias suscitadas entre personas, con el fin de obtener una solución fácil, económica y sobre todo rápida, es así que nuestra materia se relaciona con el método de negociación de Harvard, consecuentemente de esto es importante destacar la relevancia que este conlleva dentro de nuestra área para poder manejar con mayor facilidad las futuras negociaciones que posiblemente podamos enfrentarnos.

Modelo de negocio de Harvard

El modelo de negociación Harvard .Se basa en estudiar la calidad de los acuerdos de los mejores gerentes del mundo .En donde ambas partes salían satisfechas e incluso con más beneficios de los que se esperaban.

William Ury, Roger Fisher y Bruce Patton, fueron los directores de este proyecto y descubrió las bases de la negociación Harvard. En la mayoría de las negociaciones tradicionales, este método se puede relacionar ampliamente en la repartición de un pastel en el que a través de diferentes tácticas y métodos de negociación, las partes que se encuentran dentro de ellas buscan quedarse con la parte más grande de este. Esta idea ha sido recopilada por la mayoría de los estudios relacionados a los métodos de negociación, en donde establecían repetitivamente que para que en las negociaciones hubiera un ganador, siempre habría de existir un perdedor. Es aquí en donde se destaca el método de Harvard ya que busca principalmente beneficiar a ambas partes participantes del negocio en cuestión.

El modelo de negociación Harvard nos dice que esa forma de pensar es un paradigma de modelo mental que está muy arraigado en nosotros mismo, desde niños. Para que uno gane el otro tiene que perder. esto no es una verdad es solo una forma de verlo, es por así decirlo una costumbre enseñada por la sociedad a lo largo de nuestro desarrollo, en el cual en general en la mayoría de los ámbitos en los que nos encontremos existe una competición en la que se busca clasificar entre ganador y perdedor.

El modelo de negociación Harvard, consiste en que se puede encontrar una alternativa en la cual las partes negociantes termine satisfechas con lo logrado al finalizar la negociación, sin definir a un ganador y a un perdedor sino más bien que ambos se sientan ganadores.

El fundamento del modelo de negociación Harvard es una negociación colaborativa, no competitiva, ni egoísta, se busca el dialogo y se busca el dialogo como forma de entendimiento.

Características

- La colaborativa no competitiva. Se trata de una negociación beneficiosa, se debe ver a la contra parte como un colaborador y no como un enemigo al que se busca derrotar.
- El negociador Harvard. siempre busca expandir las ganancias pero para que ambas partes tengan la mayor cantidad de beneficios
- El éxito de una negociación se mide por la calidad de los acuerdos. Es decir que a mayor beneficio de las partes, mejor ha sido la negociación.
- Se prepara .Estudia el negocio y las condiciones para ir con una vista amplia de las posibles soluciones de este.
- No es ni duro ni blando. Es correcto, con una actitud positiva y colaboradora con ideas.
- Firme y objetivo.

Requisitos:

- Para que un acuerdo sea exitoso según el modelo de negociación Harvard, este debe de beneficiar a ambas partes. Sin definir a un ganador y un perdedor
- Ambas partes han de salir beneficiadas y sentir satisfechas al término de las negociaciones establecidas.
- Debe de ser justo y equitativo
- Plantearle a la otra parte además que sea un acuerdo favorable, satisfactorio y equitativo. Que sea un acuerdo que fortalezca nuestra relación y abra un precedente para futuras relaciones de negociación.

Reglas:

- Separe la persona del problema. No lo vea como un adversario ya que podemos convertirlo en algo personal. Ósea ver el problema como algo que tienen que resolver juntos para que los dos logren sus objetivos planteados desde el comienzo de la negociación.
- Centre se en los intereses no en las posiciones ya que las posiciones no son iguales. Es decir definir ¿Qué es lo que nos interesa a ambos? Ya que a razón de estos se llegan a grandes acuerdos.

- Piense en múltiples opciones, lance mayor cantidad de ideas para tomar decisiones y lograr llegar al mejor acuerdo.
- Busque criterios lógicos y legítimos que avalen y validen el marco de referencia de la negociación.

CONCLUSIÓN:

Una vez estudiado el método de negociación de Harvard es de gran relevancia darle la relevancia merecida a esta aportación en el área de la negociación ya que ha ayudado a obtener un mayor beneficio de los negocios celebrado entre las partes participantes de este, a base de una conversación sana, que aporte ideas, y sobre todo preponderantemente amistosa, este estudio destaca de gran manera como lograremos obtener un mayor beneficio tomando en cuenta todos los puntos tratados dentro de su cuerpo de modelo de negociación, siendo este de gran ayuda para un mayor beneficio para ambas partes.

Así mismo es viable mencionar sobre la importancia que este conlleva dentro de nuestra materia, ya que como hemos estudiado y notado hasta el momento la presente materia destaca claramente como método de solución de controversias a la negociación, siendo este estudio una base cara para nosotros para un manejo correcto y relevante de la materia estudiada a lo largo del presente cuatrimestre. Comprendemos así el por qué a pesar de ser un estudio enfocado a una área diferente a la nuestra, la importancia del conocimiento obtenido del método de negociación de Harvard.

BIBLIOGRAFÍA:

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/4ad6839abdad928223cb8fce12565353.pdf>