



Nombre de alumno:

MARÍA THALIA ROMERO GALEANA

Nombre del profesor: MONICA ELIZABEHT CULEBRO GOMEZ

Nombre del trabajo: ENSAYO. MODELO HARVARD

Materia: MEDIOS ALTERNOS DE SOLUCION DE CONTROVERSIA.

Grado: NOVENO CUATRIMESTRE

Grupo: "A"

FECHA: 12 DE JUNIO DE 2020.

MODELO DE HARVARD

INTRODUCCIÓN

Sin duda alguna la negociación es una actividad muy compleja y resulta compleja en tanto los temas que se ponen sobre la mesa, y es que es común que en una negociación las personas puedan perder la atención y con esto el objetivo de la negociación, es bien importante reconocer que en una negociación se proponen objetivos de ambas partes y es que se debe saber que las partes buscan salir bien libradas en todo el acto, pero para poder negociar deben tomarse en cuenta una variedad de aspectos para que pueda resultar.

En un negociación, debe tenerse capacidad, habilidad, probidad, eficiencia, inteligencia, tolerancia, para poder superar en todo momento los campos que pudieran presentarse en la negociación, lo que sucede es a menudo es mezclar lo personal con el objetivo de la negociación y es que en una negociación debemos centrarnos en la búsqueda del objetivo, es decir, dejar los apasionamientos a un lado, ya que estos terminarían por afectarnos de tal manera, que pudiéramos salir muy perjudicados de la negociación y no habiendo obtenido nada.

Ahora bien el Modelo de Negociación que nos plantea la Universidad de Harvard es uno de los modelos más importantes en el mundo, ya que ha resultado demasiado eficaz, en las siguientes líneas hablaremos de este método de forma más explícita.

En este sentido sería importante precisar y diferenciar los dos conceptos que son elementales en la presente investigación, tanto Modelo, como Negociación, daremos paso a identificarlos.

Modelo: Es aquello que se toma como referencia para tratar de producir algo igual. (Merino, 2012)

Negociación: Es un proceso de intercambio de información y compromisos en el cual dos o más partes, que tienen intereses comunes y otros divergentes, intentan llegar a un acuerdo. (Roldan, s.f.)

DESARROLLO

El Modelo de Harvard, toma en consideración los siguientes elementos como fundamentales en una negociación; Comunicación, Relación, Intereses, Opciones, Legitimidad, Alternativas, Compromisos.

Alternativas.- Son las cosas que una parte y otra pueden realizar por cuenta propia sin necesidad de que la otra esté de acuerdo. Son las posibilidades de retirarse que cada parte dispone. Intereses. Es aquello que quiere alguien, detrás de las Posiciones de las partes se encuentran sus necesidades, deseos, esperanzas y temores. Opciones. La gama de posibilidades en que las partes pudieran llegar a un acuerdo. Un acuerdo es mejor si incorpora la mejor de muchas opciones y sabemos que tenemos el mejor acuerdo cuando no lo podemos mejorar sin perjudicar a alguna de las partes. Legitimidad.- El acuerdo será justo para las partes en comparación con alguna referencia externa, algún criterio a principio que vaya más allá de la simple voluntad de cualquiera de las partes. Compromiso.-Son planteamientos verbales o escritos que especifican lo que una parte hará o no hará. Un acuerdo será mejor en la medida que las promesas sean prácticas, duraderas, de fácil comprensión y verificables. Comunicación.- Un resultado será mejor si se logra con eficiencia, sin perder tiempo ni esfuerzo, la negociación eficiente requiere de una efectiva comunicación bilateral. Relación.- Una negociación habrá producido un mejor resultado en la medida que las partes hayan mejorado su capacidad para trabajar colaborativamente. Un elemento crucial es la capacidad de resolver bien las diferencias. (www.procuraduria.co, s.f.)

De lo anterior nos hemos dado cuenta que sin duda alguna la negociación o el Modelo de Negociación de Harvard, es muy efectivo, y es que se considera siempre los intereses pero los intereses de las partes, se logra identificar el problema, luego entonces se ubican las posibles soluciones, y con esto siempre nos estaremos protegiendo de los malos resultados que pudiéramos obtener, considerando siempre y como ya lo hemos señalado en una negociación siempre buscamos salir ganando, partiendo de la premisa anterior debemos considerar también, todo lo que se encuentre a nuestro alrededor y considerarlo todo como una posible amenaza, desde luego siempre debemos ubicar nuestros intereses ya que esto aumentara que tengamos siempre buenos resultados, cuando ya sabemos que tenemos un problema por venir, debemos centrarnos en la posible soluciones ante el mismo, pues debemos ir poco a poco, buscando nuestros intereses, y siempre ir adelante y en búsqueda de la solución hacer que también la otra parte se sienta cómoda con lo que se está tratando de encontrar, y tomar siempre la batuta, pero esto no quiere decir que solo lo que usted diga y deba de hacerse, ya que deberá recordar siempre que es una negociación, recuérdelo una

negociación, no deje ninguna puerta cerrada, si en algún momento de la negociación se considera que le ofrecen una solución y esta misma satisface sus pretensiones adelante, ya que esa misma oportunidad no se presentara en otro momento de la negociación.

CONCLUSIÓN.

Debe considerarse a la negociación como un método eficaz para la solución de los problemas y ahora quisiera tocar un tema muy importante en los MECANISMOS ALTERNATIVOS DE SOLUCIÓN DE CONFLICTOS, esto juega un papel importantísimo, pues este método y tal vez otros métodos más pudieran ayudar a encontrar a una solución al problema que enfrentamos, y que este tipo de métodos ayudara en demasía y aligerar el trabajo que se tiene en los juzgados ya que hay asuntos que pudieran resolverse sin necesidad de acudir a un tribunal, pero si se pudiera resolver con un especialista, es decir un negociador.