

Universidad del sureste

Campus I Comitán

Licenciatura en derecho

Medios alternos de solución de controversias

ENSAYO: MODELO DE HARVARD

Catedrática: Lic. Culebro Gómez Mónica Elizabeth

PASIÓN POR EDUCAR

Alumno: Vázquez Jiménez Jhonny Alexander

9º cuatrimestre

Ciclo escolar: mayo – agosto 2020

Modelo de Harvard

El modelo de Harvard es una solución que desarrolló la universidad de la cual viene su nombre. Este mecanismo tiene como propósito final establecer los puntos importantes que se deben tomar bastante en consideración a la hora de celebrar negocios, o bien, si no precisamente negocios, también es útil para resolver diferencias que podrían suscitarse en algún momento producto de la relación entre dos o más entes racionales. Este modelo también, por obvias razones puede considerarse como una herramienta para resolver diferencias entre personas, procurando hacerlo de la mejor forma, de manera que ambas partes se sientan satisfechas con la solución elegida por ambos.

Este modelo se compone de cuatro puntos esenciales los cuales son: separar a las personas de los problemas, tener en claro los intereses propios, considerar múltiples intereses y utilizar estándares objetivos.

Separar a las personas de los problemas es el primer paso a seguir, de esta manera de asegura que no se generen prejuicios acerca de los negociadores, por otra parte, también contribuye a no desestabilizar el medio ambiente en el que se lleva a cabo la negociación. Tener negociaciones siempre produce ciertos roces entre los negociantes, esto debido a que todo individuo busca intereses propios, en consecuencia, difícilmente una persona accederá a celebrar acuerdos sin poner cierta resistencia sobre el proceso; y es que tener una firme postura durante un proceso de negociación no es malo, lo malo es que las personas no son iguales, es decir, puede haber gente que reaccione de manera más violenta o agresiva ante una postura firme, de ahí la importancia de separar a las personas de los problemas, para evitar dificultades innecesarias en los acuerdos mutuos.

Tener los objetivos propios claros es factor clave para lograr llegar a consumar un acuerdo efectivo, es la diferencia entre celebrar un acuerdo y celebrar un acuerdo beneficioso. Como se mencionó anteriormente un acuerdo o negocio siempre conlleva, naturalmente, una discusión. La discusión puede ser más fluida o más "acalorada", de cualquier forma, eso no quita que sea una discusión, ya sea porque el precio no se considera justo o algún punto del acuerdo no le parezca bien a una parte siempre existirá una discusión. Recordemos que los seres humanos somos seres racionales, por ello es que somos la única especie en llegar a celebrar acuerdos, no obstante, también somos seres pasionales lo que hace que seamos propensos a actuar, en muchas ocasiones impulsados mayormente por las emociones que por la razón.

Por lo anterior es que tener en claro los objetivos propios durante una discusión es esencial, para lograr que se llegue al objetivo que se tenía en cuenta al principio, objetivo que es, en sí, origen de la discusión. Dicho de otra manera, muchas veces las emociones ocasionan que lleguemos a varios resultados, menos a los planeados.

Considerar múltiples intereses, de cierta forma y visto de manera superficial se puede considerar una contradicción al elemento anterior, sin embargo, considerar varias soluciones es un complemento del mismo. Es cierto que al entrar en una negociación se tiene que tener una postura firme y clara de lo que deseamos, no obstante, se debe tener bien en claro que las negociaciones no pueden nacer de un solo sujeto, son posibles únicamente si existen dos o más sujetos dispuestos. Teniendo en cuenta que existe otro sujeto, por ende, se debe tener en cuenta que ese mismo ente también tiene intereses de la misma forma que nosotros, lo que nos hace estar indudablemente en un plano de igualdad. Es así que considerar múltiples intereses no es dejar de lado los propios, significa llegar al acuerdo en sí ubicando el punto medio en el cual ambas partes se sienten beneficiadas.

Por último, elemento de este modelo tenemos el de utilizar estándares objetivos que no es más que tener conciencia de los objetivos alcanzables tanto personalmente como en conjunto. Significa ser realista con cuantas necesidades puedo satisfacer con el negocio y que beneficios se le pueden otorgar a la otra parte.

En conclusión, se puede decir que el modelo de negocios de la universidad de Harvard es un instrumento de suma utilidad para los principiantes en los negocios, del cual se pueden obtener muchos conocimientos. En mi opinión puedo decir que si existiese una guía para ser asertivo se parecería mucho a este modelo.