



Medios alternos de solución a conflictos

12 de junio del año 2020
12 de junio del año 2020

Rudy Alejandro Morales Albores

Lic. Monica
Elizabeth
Culebro
Gómez

MODELO DE HARVARD

Introducción

En la negociación partimos en nuestros intereses, en donde se a barca lo que tú quieres conseguir, en algunas ocasiones esto genera que la negociación no se lleve a cabo o bien no se obtenga lo que uno espera, es por ello que HARVARD crea un modelo de negociación enfocado en siete pasos sencillos para que así en cualquier negociación se lleguen a resultados favorables.

La negociación está en todas partes, en la escuela cuando queremos mejores calificaciones, o ir al baño, eso es una negociación, en el hogar con tu familia cuando le pides prestado el coche a tu papá, en el contexto social en donde nos encontramos en diferentes situaciones que implican la realización de una negociación, desde comprar o adquirir un servicio.

Basándose en el interés, por medio de elementos utilizados como guía para una negociación mayor efectiva es creado el modelo de Harvard

En lo cual consiste en siete conceptos importantes

Alternativas.

Quiere decir que en una negociación las acciones valen mucho, por lo que si son generadas de voluntad propia genera una mayor satisfacción para ambas partes

Intereses.

Determinar los intereses tanto tuyos como los de la otra parte para así llegar de común acuerdo accediendo a las peticiones y no generando conflictos

Legitimidad.

De una manera tienen que ganar ambas partes y para llegar a eso la resolución debe ser presentada de una manera en que las partes accedan a las peticiones del otro, favoreciéndose ambas partes

Compromiso.

Consiste en que si la resolución que se llegó, están de acuerdo ambas partes se debe de hacer cumplir al pie de la letra, sin tener alguna excusa.

Relación.

Para poder llegar a una negociación, de preferencia es necesario que ambas partes mantengan una buena relación para que así puedan generar una armonizada actividad de trabajo en un futuro

Conclusión

Si bien algunas personas no son fáciles para llegar a un acuerdo, con el método de Harvard será de manera mas fácil al saber que tanto para ellos y para nosotros es beneficioso la relación, por lo que ambas partes no desearían algún conflicto, es por ello que se debe tener en cuenta estos siete pasos para poder alcanzar nuestros objetivos

Bibliografía

Antología medios alternos de solución a conflictos