NEGOCIACIÓN PARA PROFESIONALES EN BASE AL MODELO HARVARD.

Dra. María Rosario Lezama Fraga.

OBJETIVOS DEL CURSO:

OBJETIVOS GENERALES

* Presentar los fundamento de la metodología del Proyecto Harvard de Negociación, acercando las herramientas que ofrece la negociación en base a intereses, a quienes desarrollen actividad profesional, cualquiera sea la materia en la que intervengan y las áreas en las que se realice.

* Enseñar una metodología que permita el tratamiento profesional de los conflictos que eventualmente se generen en el análisis de los hechos, situaciones y circunstancias de la vida profesional y que demanden del profesional actuante, un claro perfil negociador.

* Proporcionar un método práctico que capacite en las técnicas y estrategias de la negociación y permita concluir acuerdos sensatos y eficientes, que incidan en la mejora de la calidad profesional de los eventuales negociadores y le añadan nuevo valor.

* Despertar el interés de los participantes del Curso, en las experiencias y en los procesos de negociación, a través de un modelo de aprendizaje relacional, construido por el alumno mediante un proceso cognitivo personal, guiado por el equipo docente.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

* Ejercitar las técnicas y estrategias de resolución de conflictos, según patrones de aplicación automática y de acuerdo a la lógica del "Ganar-ganar"; fomentando el desarrollo de habilidades y competencias para una gestión profesional efectiva, a través de la enseñanza de recursos idóneos para preparar, conducir y evaluar los procesos de negociación.

* Fomentar el uso de herramientas y técnicas adecuadas para negociar racionalmente en situaciones irracionales, tomando decisiones correctas aún en situaciones adversas al propio interés; asumiendo los retos de la nueva "sociedad del

conocimiento" y los desafíos que propone el siglo XXI al negociador.

* Entender las formas de comunicación implícitas y explícitas presentes en el proceso de negociación, comprendiendo y evaluando sus alcances e importancia en el campo de actuación profesional, negociando con ventajas.

*Articular las experiencias negociadoras propias y ajenas, relacionando la información nueva con la que ya se posee, para lograr un aprendizaje significativo que enriquezca académicamente y resignifique la previa formación profesional .

PROGRAMA ANALÍTICO DEL CURSO:

I.LA NEGOCIACIÓN EN EL SIGLO XXI Y SUS TRAYECTORIAS ACADÉMICAS EN EL TIEMPO Y EN EL ESPACIO.

1. La "construcción" del concepto de negociación a partir de las posiciones doctrinales expuestas por los profesores de la escuela de Harvard. La negociación como proceso y sus etapas.
2. Los grandes negociadores y sus huellas en la Historia: de los fenicios a Roger Fisher y William Ury.
3. La dimensión cultural en la negociación internacional. La teoría de las dimensiones culturales de Hofstede. Los comportamientos, perspectivas y valores asociados a las culturas. La perspectiva transcultural y la comprensión de contextos interculturales como fundamento de la capacidad de negociar en contextos culturales diversos.

II.EL PROYECTO DE NEGOCIACIÓN DE LA ESCUELA DE DERECHO DE LA UNIVERSIDAD DE HARVARD.

1. Origen, transformación y actualidad de la metodología Harvard y su aplicabilidad a las nuevas sociedades del conocimiento.
2. Las competencias y habilidades del negociador. El "perfil negociador" requerido a los profesionales en el mundo actual. La negociación como herramienta para generar valor y como factor que enriquece y califica positivamente la tarea profesional.

III. ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

1. Los elementos de la negociación en la metodología Harvard de negociación: personas, intereses, opciones y criterios. La versión original y sus modificaciones.
2. La identificación de la "posición" y del "interés" de las partes intervinientes en un

conflicto y su importancia en la negociación.
3. Análisis teórico-práctico de "posición-interés". Ejercicios de simulación.

IV. EL CONCEPTO DE BATNA o MAPAN

1. Concepto de BATNA O MAPAN. El MAPAN como alternativa posible al acuerdo que se negocia. La importancia de su aplicación en el proceso negociación.
2. El desarrollo de la concepción trial de MAPAN en el modelo Harvard de Negociación: curso de acción, construcción dinámica y alternativa ganga. El procedimiento efectivo de elaboración de un MAPAN. El MAPAN del negociador y el MAPAN del oponente. La construcción del MAPAN Alfa inicial y su importancia. Identificación de MAPANs subsidiarios que inciden en el MAPAN Alfa.
3. Análisis de MAPAN Alfa y MAPANs subsidiarios.

V. INTEGRACIÓN DE CONCEPTOS.

1. BATNA o MAPAN, Vaalor de Reserva y ZOPA.
2. La conclusión de la negociación, el cierre del trato y el cuidado de la relación entre las partes.

VI. CREAR VALOR VERSUS RECLAMAR VALOR.

Ventajas del "mindset cooperatativo". Estrategias para construir confianza. La información como activo del negociador.

VII. NEGOCIACIÓN CON PERSONAS QUE ADOPTAN POSICIONES OBSTINADAS E INTRANSIGENTES.

1. La "estrategia de penetración". Caracteres, posibilidades de aplicación e importancia.
La relación de la "estrategia de penetración" con los elementos de la negociación. La aplicación de la estrategia para destrabar negociaciones.
2. Estudio analítico de la "estrategia de penetración", a partir de los desarrollos teóricos del negociador William Ury.

VIII. NEGOCIAR O NO NEGOCIAR, CON QUIEN ATACA O RESULTA INCONVENIENTE.

1. El concepto de "negociar con el diablo" según Robert Mnookin. Las "negociaciones endiabladas". Negociar con personas presuntamente inconvenientes:

la comparación entre costos, beneficios y consecuencias versus legitimidad y valores éticos personales.
2. Análisis y reflexión sobre cuándo negociar y cuándo no hacerlo.
Conflictos paradigmáticos.

IX. REVISIÓN FINAL.

La última clase del Curso, está concebida como una instancia de carácter especial, donde los participantes demostrarán las capacidades y habilidades para relacionar los nuevos conocimientos adquiridos con los que ya poseían; creando vínculos entre éstos y sus estructuras cognitivas previas; como forma de evaluar pedagógicamente aprendizajes significativos .
Asimismo, será una oportunidad para revisar los contenidos del Curso, aclarar dudas y preparar a los participantes para la evaluación final. La evaluación final no es obligatoria, pero se ofrece la oportunidad de realizarla a quienes así lo deseen.

CALENDARIO DEL CURSO (abreviado)

	TEMA	**DOCENTE**
1 1.09.2020	**LA NEGOCIACIÓN EN EL SIGLO XXI Y SUS TRAYECTORIAS ACADÉMICAS EN EL TIEMPO Y EN EL ESPACIO.**	*Dra. Rosario Lezama*
2 8.09.2020	**EL PROYECTO DE NEGOCIACIÓN DE LA ESCUELA DE DERECHO DE LA UNIVERSIDAD DE HARVARD.**	*Dra. Rosario Lezama*
3 15.09.2020	**ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.**	*Dra. Rosario Lezama*
4 22.09.2020	**EL CONCEPTO DE BATNA o MAPAN.**	*Dra. Rosario Lezama*
5 29.09.2012 0	**EL CONCEPTO DE BATNA o MAPAN. (continuación)**	*Dra. Rosario Lezama*
6 6.10.2020	**INTEGRACIÓN DE CONCEPTOS.**	*Lic. Patricia Filluelo*
7 13.10.2020	**CREAR VALOR VERSUS RECLAMAR VALOR.**	*Lic. Patricia Filluelo*
8	**NEGOCIACIÓN CON PERSONAS QUE ADOPTAN POSICIONES**	*Dra. Rosario Lezama*

20.10.2010	**OBSTINADAS E INTRANSIGENTES.**	
9 27.10.2020	**NEGOCIACIÓN CON PERSONAS QUE ADOPTAN POSICIONES OBSTINADAS E INTRANSIGENTES. (continuación)**	*Dra. Rosario Lezama*
10 3.11.2020	**NEGOCIAR O NO NEGOCIAR CON QUIEN ATACA O RESULTA INCONVENIENTE.**	*Dra. Rosario Lezama*
11 10.11.2010	**REVISIÓN FINAL**	*Dra. Rosario Lezama y equipo*
12 Fecha de determinar	**PRUEBA DE EVALUACIÓN (opcional)**	*Dra. Rosario Lezama*

. BIBLIOGRAFÍA BÁSICA Y LECTURAS RECOMENDADAS:

Ávila Marcue, F (2008). Tácticas para la negociación internacional: Las diferencias culturales. Méjico. Editorial Trillas.

Bazerman, M & Neale, M. (1992). La negociación racional en un mundo irracional. Free Press. Disponible en http://www.Libros Tauro.com.ar.

Budjac Corvette, B (2011).Técnicas de negociación y resolución de conflictos. Pearson Education. Méjico.

Beltri, F (2000). Aprender a negociar. Paidos. Barcelona. Buenos Aires, Méjico.

Bulnes, A. Como ganar una negociación en un fin de semana por Steven Jobs. Disponible en internet.

Cavalucci, O (2015). El arte de negociar como una herramienta para crear valor, según la metodología de Harvard Law School. Quito. Paper universitario. Universidad Andina Simón Bolivar.

Cialdini, R(2014) Pre-suasión: Un método revolucionario para influir y persuadir. Editorial Conecta.

Cohen, S (2013). El negociador práctico. Penguin Random House Grupo Editorial.

Dawson, R (2014). La piedrita en el zapato. Estrategias prácticas para la resolución de problemas. Editorial Taller del éxito.

Dweck, C (2006) Mindset. La actitud del éxito. Editorial Sirio

Fisher, R &Ury (1981). Si de acuerdo. Como negociar sin ceder. Grupo editorial Norma.

Fisher, R. (2006). Más allá de Machiavello. Editorial Granica.

Fisher, R & Brown, S. (1988). Getting together. Building relationships as we

negotiate. Disponible. PDF.
Habib Chamoun,N(2008). Negociando como un fenicio: Descubriendo tradeables. Keynegotiations
Hofstede,G.(2012) Culturas y Organizaciones: el software de la mente. La cooperación intercultural y su importancia para la supervivencia .Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa CEDE.Vol.15 No.2..
Kennedy,G.(2016).Negociación en los negocios. Routledge. Taylor & Francis Group. Usa.
Kozickis, S.(2013) El negociador creativo. Editorial De Vechhi.
Lax, D y Sebenius, J (2007) Negociación tridimensional. Herramientas poderosas para cambiar el juego. Ediciones Granica. Barcelona España.
Ogliastri, E. El estilo negociador de los latinoamericanos: una investigación cualitativa. Disponible en Https://revistas.uniandes.edu.co.
Mnookin.R (2010) Negociando con el Diablo: Cuando negociar o cuando perder.
Raiffa, H (1992). El arte y la ciencia de la negociación. Méjico. Fondo de Cultura Económica.
Siedel, G (2014) Negociar, ruta hacia el éxito: estrategias y habilidades esenciales. Universidad de Michigan.
Shell, R (2005 Negociar con ventaja. Estrategias de negociación para gente razonable. Antonio Bosh Editor. España.
Sparano Rada,H (2008) El arte de negociar en China. Dimensión empresarial. Vol.6, No. 1.
Tobón,J (2017) Método Harvard de Negociación: como negociar con inteligencia. Versión Kindle.
Ury, W (1991) Supere el no. Editorial Norma. Bogotá.
Ury,W(2015) Obtenga el sí consigo mismo: Superar los obstáculos interiores para negociar con éxito. Penguin Random House.Grupo Editorial España.
Ury,W (2007). El poder de un “no” positivo. Editorial Norma.
Wheeler, M (2014) El arte de la Negociación. Cómo improvisar un acuerdo en un mundo caótico.