



Negoziazioa Kuadrillan

AURKIBIDEA

Kuadrilla

Harvardeko negoziatio ereduaren 7 printzipioak

1. Alternatibak

2. Interesak

3. Aukerak

4. Zilegitasuna

5. Harremana

6. Komunikazioa

7. Konpromisoa

Kuadrillako negoziatio-prozesua

KUADRILLA

Lagun kuadrilla bat erdigunean elkartu ohi da asteburuetan, baxoerdi batzuk hartzeko eta dibertitzeko.

Baino egun batean, beste zerbait egiteko proposatu dute!!!

Batzuek, eskiatzera joan nahi dute, eta beste batzuek nahiago dute spa batera joan.

Argi dute elkarrekin daudenean gehiago dibertitzen direla, eta ez zaie gustatzen bananduta ibiltzea.

Ados jartzen ez direnez, kuadillako kide batek BITARTEKARI lanak egin ditu, eta UPV/EHUn ikasi berri duen negoziazio-metodo bat aplikatzea erabaki du.



HARVARDEKO NEGOZIAZIO METODOA

Harvardeko Negoziazio Ereduaren 7 Printzipioak

1. ALTERNATIBAK

2. INTERESAK

3. AUKERAK

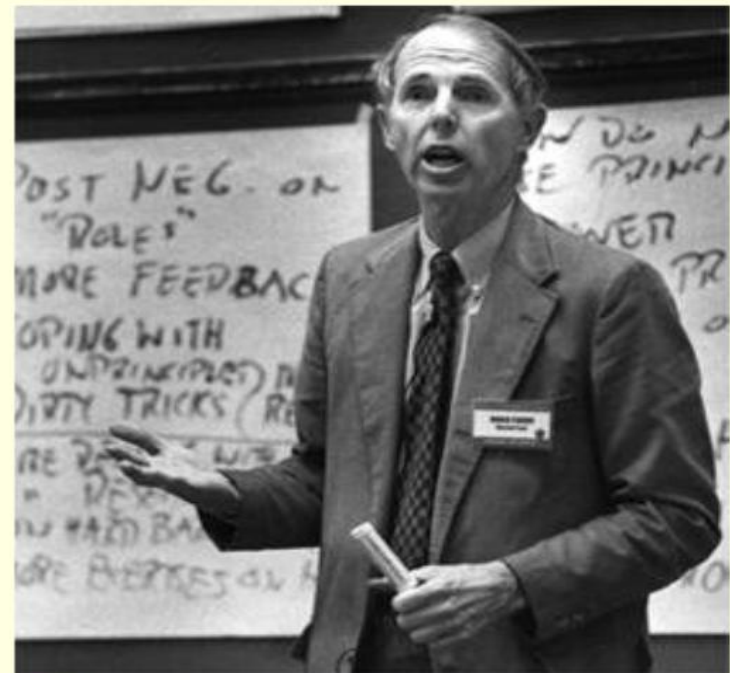
4. ZILEGITASUNA

5. HARREMANA

6. KOMUNIKAZIOA

7. KONPROMISOA

Harvard Business School



Dr. Roger Fisher

Eredu hau negoziazio mota orotan aplika daiteke. Interesetan oinarrituta dago, ez jarreretan, eta bere helburua da denek irabaztea ("Irabazi-Irabazi").

1. Alternatibak

- Betegarria ez den negoziazio bat uzteko aukera, negoziatutako akordioaren ordezkari aukera hobe bat dagoelako.
- Alde bakoitzak egin ditzakeen jarduerak dira, lagun guztiak ados jartzeko beharrik gabe:

Lagun batzuk eskiatzera joango lirateke



Eta beste batzuk spara



2. Interesak

Alde baten interesak

Interes nagusia:
ESKIATZEA

Tarteko interesa:
Kirola egitea

Bigarren mailako interesa:
Baxoerdiak hartzen
ibiltzea, ohi bezala

AUKERAK

Bi jarduerak elkarrekin
egin ditzaketen lekuren
bat topatzea

Kuadrilla banatu egin
da: batzuk, eskiatzera
joan dira, eta besteak,
spara

Baxoerdiak hartzen
ibiltzea, ohi bezala

Beste aldearen interesak

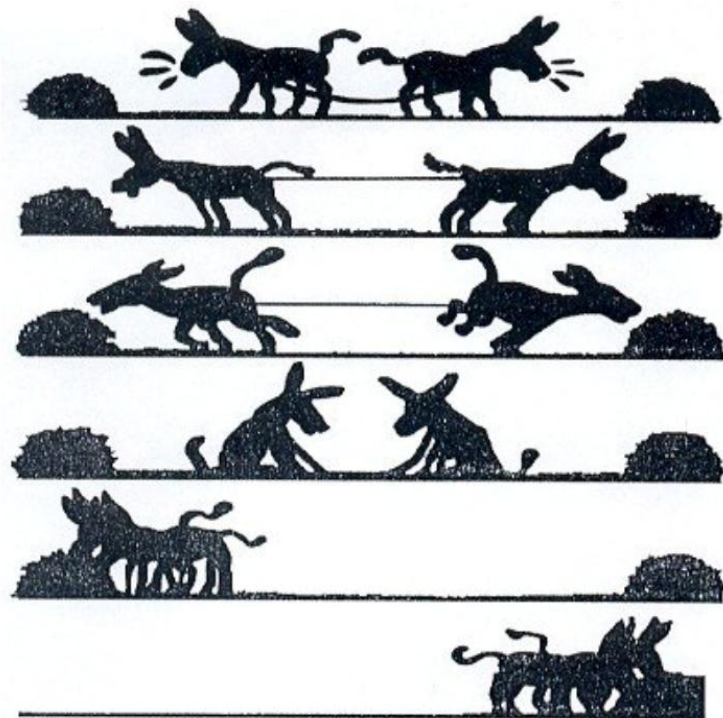
Interes nagusia:
SPA BATERA JOATEA

Tarteko interesa:
Erlaxatzea

Bigarren mailako interesa:
Baxoerdiak hartzen
ibiltzea, ohi bezala

“Interesak negoziazioaren lehengaia dira. Negoziazioaren jolasa interesen edukian oinarritzen da”. (Roger Fisher doktorea)

3. Aukerak



- Aldeek zer aukera dituzten akordioa erdiesteko.
- Era desberdinak eta sortzaileak egon daitezke bi aldeen interesak asetzeko: *tarta beti izan daiteke handiagoa.*
- Akordio onena da aldeetako bati kalterik egin gabe hobetu ezin dena.

Akordio bat hobea izango da aukera askoren artean onena dena kontuan hartzen badu.

4. Zilegitasuna

Kuadrillak akordio *justu* bat lortu behar du, bi aldeek beren helburuak bete ditzaten.

Aukera onena hautatzeko irizpideak *objektiboak* izango dira, eta ez *dute loturarik izango* aldeen borondatearekiko.

Irizpide objektiboak kuadrillarako:

- Eguraldi txarra dago, eta ez dute gogorik BAXOERDIAK hartzen ibiltzeko.
- Mendan elurra egin du, eta ESKIATZERA joan litezke.
- Azterketak amaitu eta gero estresatuta daude, eta SPA batean erlaxatu litezke.



5. Harremana

Arazoak eta pertsonak bereiztea.

Elkarlana eta jarrera eraikitzailea, desberdintasunak alde batera uzteko.

Konfiantza bultzatzen du eta harremana indartzen du, epe luzera.

6. Komunikazioa

KOMUNIKAZIO ERAGINKORRA

- Aktiboki entzutea, mezua behar bezala ulertzeko.
- Argi hitz egitea, anbiguotasunik gabe.

ENPATIA ETA ASERTIBITATEA

- Bestearen lekuan jartzea eta haren jarrera ulertzea.
- Norberaren interesak defendatzea, gainerakoenak errespetatuta.

HITZIK GABEKO KOMUNIKAZIOA

- Gorputz-hizkuntzari adi egotea.
- Lasaitasuna, konfiantza eta gardentasuna transmititzea.

7. Konpromisoa

Kuadrillako bi aldeen interesak eta premiak asetzen dituen akordioa erdiesten denean, konpromisoa lortzen da.



Konpromisoak izan behar du:

- Argia
- Errealista
- Eraginkorra

Kuadrillako negoziazioaren laburbilketa

Kuadrillak interes-gatazka bat du: batzuek eskiatu egin nahi dute, eta beste batzuek nahiago dute spa batean erlaxatu.

F
Aukera desberdinak dituzte: -Baxoerdiak hartzen ibili, ohi bezala.
-Bitan banatu: batzuk eskiatzera joan daitezke, eta besteak spara.
-Elkarrekin beste zerbait egin asteburuan.

A
S
Negoziatutako akordio bat erdiesten ez badute, banandu egin beharko dute: batzuk eskiatzera joango dira, eta besteak spara. Baino elkarrekin daudenean gehiago dibertitzen dira.

E
A
K
Lagunak hitz egiteko elkartu dira, betiko tabernan. Argi hitz egin dute, elkar errespetatuz eta elkarri entzunez, inor estutu gabe eta aurpegi txarrik jarri gabe. Hainbat aukera proposatu dituzte, sormena erabilita, eta akordiorik onena lortzen saiatu dira.

Akordioa: Spa duen eta eski-estazio batean dagoen landetxe batean hartuko dute ostatu, elkarrekin

BIBLIOGRAFIA ETA ESTEKAK

- http://www.jitconsulting.com.co/libros/Harvard-pdf-2_3.pdf
- <http://www.sergerente.net/los-siete-elementos-de-negociacion-de-harvard/>
- <http://www.gestiopolis.com/canales7/ger/metodo-harvard-de-negociacion.htm>
- <http://www.negociacion.net/negociacion-estrategica/el-modelo-de-harvard>



EUSKAMPUS

Nazioarteko Bikaintasun Campusa
Campus de Excelencia Internacional