

Negociador Harvard

1. ¿Qué es y para qué sirve?

El **Negociador Harvard** es una herramienta estratégica diseñada para transformar discusiones de regateo ("yo gano, tú pierdes") en acuerdos inteligentes ("ambos ganamos").

Su objetivo: Ayudarte a preparar una negociación compleja separando a las personas del problema, enfocándote en **Intereses** (lo que realmente necesitan las partes) en lugar de **Posiciones** (lo que dicen querer), y definiendo tu **MAAN** (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado) para saber cuándo levantarte de la mesa.

2. La Metodología (Cómo piensa la App)

La aplicación actúa como un consultor experto del *Harvard Negotiation Project*. Utiliza la información que ingresas para construir una hoja de ruta basada en 4 pilares:

1. **Diagnóstico de Poder (MAAN):** Evalúa si tu "Plan B" es fuerte o débil y te dice cómo usarlo.
2. **Creación de Valor (Opciones):** Propone soluciones creativas que satisfagan los intereses de ambos lados.
3. **Criterios Objetivos:** Te da argumentos basados en estándares independientes (mercado, leyes) para evitar la lucha de voluntades.
4. **Preguntas Poderosas:** Te entrega un guion de preguntas para descubrir información oculta durante la reunión.

3. Instrucciones de Uso (Paso a Paso)

Paso 1: Definir los Actores

- **Tu Rol:** Quién eres en esta mesa (Ej: "Proveedor de Servicios").
- **La Contraparte:** Quién está al otro lado (Ej: "Gerente de Compras").

Paso 2: Intereses (El Corazón de Harvard)

Aquí debes profundizar más allá del dinero.

- **Tus Intereses:** ¿Para qué quieres este acuerdo? (Ej: Estabilidad, reputación, flujo de caja rápido).
- **Intereses de Ellos:** Ponte en sus zapatos. ¿Qué les preocupa? (Ej: No exceder el presupuesto, quedar bien con su jefe, reducir riesgos).

Paso 3: El Conflicto

Describe brevemente qué se está negociando.

- *Ejemplo:* "Renovación de contrato anual con un aumento de tarifas del 20%".

Paso 4: Tu MAAN (El As bajo la manga)

Esta es la parte más crítica. ¿Qué harás si **NO** llegas a un acuerdo?

- *Ejemplo:* "Tengo otra oferta de trabajo lista" (MAAN Fuerte) o "Me quedo sin ingresos este mes" (MAAN Débil). La IA usará esto para decirte qué tan agresivo o flexible debes ser.

Paso 5: Generar

Haz clic en " Generar Estrategias".

4. Interpretación de Resultados

La herramienta te entregará una **Hoja de Ruta Estratégica** completa y lista para estudiar antes de la reunión:

1. **Análisis de Poder:** Te dirá si debes revelar tu MAAN ("Tengo otra oferta") o mejorarlo antes de negociar.
2. **Estrategia A (Cooperativa):** Un guion de apertura ("Speech") diseñado para proponer un mutuo beneficio desde el primer minuto.
3. **Estrategia B (Defensiva):** Frases exactas para re-encuadrar la discusión si ellos se ponen tercos o agresivos, apelando a "Criterios Justos".
4. **Preguntas:** Tres preguntas clave que debes hacer para desbloquear la negociación.

Nota: Todo el texto es editable. Puedes ajustar el guion a tu estilo personal antes de guardarlo.

5. Exportar y Guardar

Una negociación bien preparada requiere estudio. La app te permite llevarte el plan:

1. **Copiar Texto:** Usa el icono de copia para llevar la estrategia a tus notas rápidas.
2. **Descargar Archivo:**
 - **Word (.docx):** Ideal para imprimir y llevar como "apunte" (cheat sheet) a la reunión presencial.
 - **PDF (.pdf):** Para compartir la estrategia con tu socio o equipo legal.

6. Ejemplo Práctico

Input del Usuario:

- **Rol:** "Arrendatario de Oficina"
- **Contraparte:** "Dueño del Edificio"
- **Problema:** "El dueño quiere subir el arriendo un 15%."
- **Mis Intereses:** "Mantener la ubicación, no pagar más del 5% extra."
- **Intereses de Ellos:** "Tener un inquilino seguro que pague a tiempo, no tener la oficina vacía."

- **MAAN:** "Hay oficinas más baratas a 2 cuadras, pero la mudanza es costosa."

Output (Estrategia Generada):

- **Diagnóstico:** Tu MAAN es medio. La mudanza te debilita. No amenaces con irte todavía.
- **Propuesta (Valor):** "Ofrezco firmar un contrato a 2 años (seguridad para él) a cambio de limitar el alza al 5% (ahorro para ti)."
- **Criterio Objetivo:** "No discutamos cifras al azar. Revisemos el IPC de este año y el precio del metro cuadrado en edificios vecinos."
- **Pregunta Poderosa:** "¿Qué es más importante para usted hoy: maximizar la rentabilidad inmediata o garantizar la ocupación a largo plazo?"