

## Los 4 fundamentos del método de negociación de Harvard



**Las personas:**  
Separe a las personas  
del problema



**Los intereses:**  
Concéntrese en los  
intereses, no en las  
posiciones



**Las opciones:**  
Genere una variedad  
de posibilidades antes  
de decidirse a actuar



**Los criterios:**  
Insta en que el  
resultado se base en  
algún criterio objetivo

¡Bienvenido! Si estás interesado en mejorar tus habilidades de comunicación, negociación y resolución de conflictos, el Método Harvard es una estrategia ampliamente reconocida y utilizada en el ámbito de la negociación, que se basa en principios colaborativos y busca encontrar soluciones ganar-ganar en situaciones complejas. A lo largo de este artículo, te sumergirás en los fundamentos del Método Harvard, aprenderás sus principales componentes y técnicas. ¡Prepárate para adquirir una herramienta valiosa que te ayudará a enfrentar desafíos y alcanzar acuerdos satisfactorios! ¡Comencemos!

El **Método de Harvard** para negociar se originó en la Escuela de Leyes de Harvard a finales de la década de 1970. Esta exclusiva guía fue creada por el profesor de derecho Roger Fisher, el antropólogo William Ury y Bruce Patton, autores del libro "Getting to YES: Negotiating without Giving Up", el cual detalla una serie de técnicas para aumentar el poder persuasivo en las negociaciones y mejorar la comunicación para lograr los objetivos deseados.

Diferentes academias y enfoques de negociación no incluyen el Método Harvard, el cual destaca la posibilidad de encontrar soluciones en las que todas las partes obtengan beneficios, sin necesidad de confrontación, sino más bien viendo a la otra persona como un aliado estratégico. Esto resalta la importancia

de adoptar un enfoque colaborativo en lugar de competitivo en las negociaciones.

Además, este enfoque busca fomentar relaciones interpersonales más sólidas. La guía sostiene que establecer relaciones sólidas puede sentar las bases para una asociación exitosa a largo plazo. Una de las claves de estas alianzas es la capacidad de reconectar con los socios estratégicos durante momentos de crisis.

Un ejemplo evidente de esto se puede observar en Los Roy de Sucesion, donde no aplican esta teoría y enfrentan numerosos problemas en sus negociaciones. Incluso han generado enemistades que buscan su destrucción.

Por esta razón, el método sugiere practicar la escucha activa, ser flexibles, establecer reglas claras y buscar soluciones que satisfagan a todas las partes al cerrar cualquier negocio.

Este método es considerado una "oveja negra" en el mundo de los negocios, pero es altamente eficiente. Se diferencia de las estrategias tradicionales de negociación que implican atacar o aproximarse agresivamente a los demás. En su lugar, se basa en la diplomacia y un diálogo mucho más flexible, reconociendo que todas las partes desean obtener algo de la discusión.

Además, sus creadores sostienen que este método puede ser utilizado por cualquier persona, incluyendo abogados de Wall Street que representan a grandes empresas o diplomáticos de Estados Unidos en conversaciones sobre el control de armas con Rusia. Se enfoca en encontrar soluciones que beneficien a todas las partes involucradas, en lugar de adoptar enfoques confrontacionales.

## **El Método de Harvard se compone de varios pasos para llevar a cabo una negociación exitosa**

**Paso 1 - Separar a la persona del problema:**

Es fundamental reconocer que la persona y el problema son dos entidades distintas. Se debe evitar caer en la grosería, los prejuicios, las opiniones personales y el enojo. La idea principal es enfocarse en buscar una solución al problema en cuestión, en lugar de dejar que las emociones hacia la otra persona afecten negativamente el proceso de negociación. Trabajar en equipo para lograr una victoria conjunta.

### **Paso 2 - Intereses en lugar de posiciones:**

En lugar de centrarse en las posiciones fijas de cada parte, es importante identificar los intereses subyacentes detrás de esas posiciones. Comprender los motivos y necesidades de ambas partes puede ayudar a encontrar soluciones creativas y mutuamente beneficiosas.

### **Paso 3 - Generar opciones:**

Se busca ampliar el espectro de opciones posibles, explorando diferentes alternativas y soluciones que puedan satisfacer los intereses de ambas partes. Se anima a ser creativo y a considerar diferentes enfoques para encontrar una solución óptima.

### **Paso 4 - Criterios objetivos:**

Es esencial basar las decisiones en criterios objetivos y justos, en lugar de dejar que las emociones o la jerarquía dicten el resultado de la negociación. Buscar criterios que sean razonables, legítimos y que puedan ser aplicados de manera imparcial.

### **Paso 5 - Alternativas viables:**

Es importante tener alternativas viables en caso de que no se logre llegar a un acuerdo en la negociación. Contar con opciones de respaldo puede otorgar mayor poder de negociación y permitir una posición más fuerte en la mesa.

### **Paso 6 - Comunicación efectiva:**

La comunicación clara y efectiva es clave en cualquier proceso de negociación. Escuchar activamente, expresar ideas de manera asertiva y buscar un entendimiento mutuo son habilidades fundamentales para asegurar una comunicación fluida y exitosa.

## **Paso 7 - Buscar el beneficio mutuo:**

El enfoque del Método Harvard es buscar soluciones que sean beneficiosas para ambas partes, evitando un enfoque de ganar-perder. Buscar un resultado en el que todas las partes salgan ganando puede fomentar una relación de negocios duradera y exitosa.

El Método de Harvard para negociar es una poderosa herramienta que busca cambiar la forma tradicional de enfrentarse en una negociación. Al enfocarse en separar a la persona del problema, buscar soluciones en conjunto y mantener una comunicación efectiva, se pueden lograr acuerdos beneficiosos para todas las partes involucradas. Este enfoque, basado en la diplomacia y la flexibilidad, ha demostrado ser eficiente en diversos ámbitos, desde los negocios hasta la política internacional. Así que la próxima vez que te encuentres en una negociación, considera aplicar los principios del Método Harvard y abre la puerta a una colaboración exitosa. Buena suerte en tus futuras negociaciones. ¡Negocia con sabiduría!

*Copyright© 2024. Deborah Huczek - DH Litigación Oral. Todos los derechos reservados.*

*El contenido de este material está protegido por las leyes de derechos de autor aplicables y es propiedad exclusiva de Déborah Huczek - DH Litigación Oral. Ninguna parte de este material puede ser reproducida, distribuida, transmitida, almacenada o utilizada de ninguna manera sin el consentimiento previo por escrito de Deborah Huczek.*

*El acceso a esta guía está estrictamente limitado a los participantes registrados y autorizados.*

*Cualquier uso no autorizado del contenido, incluyendo la copia, distribución o divulgación a terceros, está estrictamente prohibido y puede dar lugar a acciones legales.*

*Gracias por tu respeto y cumplimiento de estos términos.*