

## ¿Qué es el modelo de negociación Harvard?



08/07/2022 Tomado de: <https://www.capacitarte.org/blog/nota/que-es-el-modelo-de-negociacion-harvard>

Llevar adelante una buena negociación, en el ámbito de los negocios, nos permitirá estar un paso adelante al momento de tener que cerrar un trato. Puedes conocer en la siguiente nota de nuestro blog cómo se lleva adelante una negociación de acuerdo con el modelo de Harvard.

En el mundo de los negocios, frecuentemente nos encontramos frente a la necesidad de realizar negociaciones para que ambas partes se sientan beneficiadas y se pueda llegar a un acuerdo exitoso. Por eso es que en la década del 70 se elaboró un modelo de negociación, conocido como el modelo de negociación Harvard, que buscaba que los intereses de las dos partes involucradas se vieran respetados al final del proceso.

Este modelo de negociación surgió frente a la necesidad de un cambio de paradigma, debido a que, hasta ese momento, cada vez que se llevaba adelante una negociación se consideraba que una de las partes predominaba sobre la otra y, por lo tanto, solamente una de las dos salía beneficiada.

Por lo tanto, el beneficio que trae aparejado este modelo de negociación radica en la posibilidad de llegar a un acuerdo con mayor velocidad, a la vez que se considera que ambas partes terminan ganando algo.

### ¿Cuáles son los elementos que componen al modelo de negociación Harvard?

El modelo de negociación Harvard fue propuesto por los profesores Roger Fisher, William Ury y Bruce Patton en 1980 con el objetivo de lograr que las negociaciones resultaran exitosas. Para ello, establecieron una serie de elementos que hay que tener en cuenta al momento de comenzar con el proceso de negociación.

**Considerar intereses y no posiciones:** Con esta premisa, lo que propone este modelo de negociación es centrarse en los intereses de cada una de las partes, que deben verse beneficiados al momento del cierre de la negociación. Las posiciones implican la actitud que se toma al momento de negociar, y suelen ser posturas rígidas que tienen una única solución posible. Por lo tanto, centrarse en ellas no haría más que entorpecer el proceso de negociación.

**Buscar opciones:** Cuando los intereses de las dos partes estén sobre la mesa, es necesario buscar opciones de resolución que resulten atractivas para ambas. Entonces, se buscará ofrecer distintas posibilidades de solución para que la otra

parte sienta que tiene la opción de elegir y no que se la está forzando a aceptar únicamente nuestra propuesta, que nos beneficia solamente a nosotros.

**Pensar alternativas:** Si con las opciones propuestas la otra parte no está dispuesta a negociar, será indispensable acudir a alternativas distintas para cerrar el acuerdo. En este caso, será indispensable establecer qué estamos dispuestos a ceder para que la otra parte acceda a nuestra propuesta.

**Criterios objetivos:** Cuando no se puede avanzar en la negociación porque no se llega a un acuerdo con las opciones y alternativas propuestas, se puede acudir a los criterios objetivos, que no son más que una investigación acerca de qué otras maneras se cerraron acuerdos similares en el pasado o de qué otra manera resuelven estas situaciones otras empresas similares a la nuestra.

**Cuidar la relación:** El modelo de negociación de Harvard se caracteriza por tener en cuenta el vínculo entre las partes que buscan llegar a un acuerdo. Por lo tanto, es necesario mantener una actitud empática y comprensiva de manera que, en el futuro, podamos volver a negociar con esas mismas personas.

**Establecer compromisos:** Una vez acordada la resolución de la negociación, será indispensable que ambas partes se comprometan a cumplir con su parte del trato. De esta manera, se logrará mantener un vínculo duradero y demostrar profesionalismo y buena predisposición.

**Comunicación clara:** Para llevar adelante una negociación, es fundamental que la comunicación sea clara. Por eso es tan importante generar confianza en el otro, de manera que se genere una situación en la cual ambas partes puedan establecer cuáles son sus intereses y por qué ciertas soluciones les resultan beneficiosas o no.

Por todo esto es que el modelo de negociación Harvard se convirtió en un concepto de negociación novedoso, que tiene en cuenta la idea de ganar-ganar y no de que solamente una de las partes resulte ganadora en una negociación, y por este motivo es que aún no ha habido una teoría ampliamente superadora de este modelo de negociación.

