

[@miguelgallardo](#) **Dr. (PhD) Miguel Gallardo PERITO** Tel. (+34) 902998352 E-mail: apedanica.ong@gmail.com

[@APEDANICA](#) **Asociación APEDANICA** con registro del Ministerio del Interior www.cita.es/apedanica.pdf

Negociación por MÉTODO HARVARD o con ENFOQUE HARVARD
www.cita.es/negociadora y www.miguelgallardo.es/negociador.pdf

Yo nunca he sido un gran negociador. Pero voy conociendo mis muchos defectos como negociador, cada vez mejor. De los éxitos se aprende poco, pero de los fracasos mucho más. Hay quien negocia con talento y condiciones naturales, pero también se puede estudiar cómo negociar.

Mi filosofía negociadora está inspirada en las Matemáticas que idealizan SUJETOS, OBJETOS, RELACIONES y NORMAS (implícitas o explícitas). Siempre hay sujetos más o menos legitimados para negociar, pero pocas veces están claros los objetos, las relaciones o las normas de la negociación. Lo imprescindible es la voluntad de negociar de quien esté legitimado, porque con ella, todo lo demás se puede ir resolviendo. Recuerdo algunas ideas de “El Mundo como Voluntad y Representación” de Arthur Schopenhauer. Creo que las voluntades y las representaciones son las claves de toda negociación, por intereses y opciones racionales.

Una de las más reputadas metodologías se conoce como “negociación con el enfoque Harvard”, que se centra en intereses y no en posiciones. Se trata de un proceso estratégico y táctico basado en la inteligencia y generación de acuerdos de mutuo beneficio, con límites claros, que deben buscar la satisfacción de todas las partes involucradas. Definidos los elementos esenciales del método de negociación Harvard, es posible enumerar los 7 principios que desarrollan todo este modelo negociador: LEGITIMIDAD, INTERESES, RELACIÓN, COMPROMISO, OPCIONES, ALTERNATIVAS y COMUNICACIÓN (no necesariamente en este orden).

Quizá lo más valioso de mi experiencia negociadora, basada en muchos fracasos de todo tipo, incluso cuando un mínimo entendimiento hubiera sido muy beneficioso para todos, es que hay que escuchar con mucha paciencia a los demás, pero también con atención proactiva y, siempre que sea posible, estudiando cómo negocia el otro, leer lo que ha leído, pensar algo de lo que ha pensado para entender lo que piensa ahora mismo y hacer una buena prospectiva de lo que va a pensar cuando nos acerquemos al cierre final. El éxito, o el fracaso, depende de muchos riesgos capaces de abortar hasta el mejor acuerdo, en el peor momento. Por si alguien quiere leer más para que negociemos bien, aquí ofrezco algunas referencias harvardianas, o harvardistas (no hace falta un título de Harvard para estudiar sus supuestos secretos), pero repito que con buena voluntad y atención recíproca, la inteligencia acaba por encontrar camino hacia el buen acuerdo, con o sin estas lecturas metodológicas.

REFERENCIAS CITABLES SOBRE “NEGOCIACIÓN HARVARD”

[PDF] **EL MÉTODO HARVARD DE NEGOCIACIÓN.**

FUNDAMENTOS FILOSÓFICOS Y ONTOLÓGICOS

Y León, G Paz, J Suárez - I Jornada Binacional de Investigación de la URBE ... - agora.edu.es

... profesores de relaciones industriales, de origen norteamericano, Richard Walton y Robert Mckersie publicaron un libro llamado “Teoría de las negociaciones Laborales” ... Alternativas Otro de los elementos que comprende el método Harvard de Negociación se fundamenta ...

[PDF] **Técnica de la negociación: Análisis a partir de las herramientas del modelo de negociación de Harvard**

LL Muñoz - Derecho y Humanidades, 2001 - revistas.uchile.cl

... los conceptos organizadores nacidos de la Escuela de **negociación** de **Harvard**, además de un ... con la utilización de esta herramienta sea posible prepararse mejor para futuras **negociaciones** ... Será determinante en el tema de la preparación de esta **negociación**, el conocer

[PDF] **La negociación cooperativa: una aproximación al Modelo Harvard de negociación.**

DAP Sepúlveda - Revista chilena de derecho y ciencia política, 2012 - dialnet.unirioja.es

En el presente trabajo se pretende dar una descripción genérica sobre aquellos conceptos básicos que compondrían la denominada teoría de la negociación cooperativa o también llamada modelo Harvard de negociación, la cual, en términos simples, plantea que ambas ...

Determinación de la pertinencia del método de Harvard y la preparación de la negociación para la solución de conflictos funcionales.

FF Quezada Bijay - 2020 - repositorio.utmachala.edu.ec

... horas de trabajo por no existir el conocimiento de técnicas adecuadas para resolverlos. La mayoría de las personas no realizan buenas negociaciones debido a la falta de preparación ... denominada el método de Harvard. La preparación de la negociación, que según Maubert ...

[PDF] **Compromiso e incorporaciones**

SM Liras - revistademediacion.com

Cobb, 2013; Suares, 1996; Winslade y Monk, 2000) y los diálogos apreciativos (Cooperrider y Sri- vastva, 1987), deben ser desestimadas para considerar en exclusividad la visión tradicional de la Escuela de Harvard de negociación asistida y ... El arte de negociar sin ceder

[PDF] **Negociación y gestión del conflicto**

FJ Rivas Compains - 2020 - repositorio.comillas.edu

... RA6 Es capaz de cerrar negociaciones llegando a acuerdos o acercando posiciones ... Estudio individual que el estudiante realiza para comprender, reelaborar y retener el marco estructural y el contenido científico de la metodología Harvard de negociación basada en ...

[PDF] **Investigación-Técnicas de negociación de Harvard**

R Rondón - Provincia, 2003 - academia.edu

... Ideas Principales de la Escuela de Harvard ... Las negociaciones en grupo poseen una mayor complejidad que se deriva de la diversidad de opiniones, necesidades, intereses ... un número reducido de actores (entre el 3 y el 5%) son claves para materializar una negociación

@miguelgallardo **Dr. (PhD) Miguel Gallardo PERITO** Tel. (+34) 902998352 E-mail: apedanica.ong@gmail.com

[@APEDANICA](https://www.apedanica.org) **Asociación APEDANICA** con registro del Ministerio del Interior www.cita.es/apedanica.pdf