

Modelo Harvard, aplicable a toda negociación

El Modelo Harvard de Negociación es aplicable, desde cualquier perspectiva, a toda clase de negociación, siempre y cuando se parta de dos premisas fundamentales: los principios no se negocian y el otro, también tiene que ganar. Así lo expuso Federico Marín Pineda durante una conferencia sobre el tema, dictada el 23 de agosto en el auditorio institucional Gilberto Echeverri Mejía del Tecnológico de Antioquia, organizada por la Red de Enlace Profesional.

De acuerdo con el experto, el modelo está basado en principios, en los valores de las personas, en el que también cabe el término colaborativo. Busca que entre las partes haya un acuerdo, donde ambas ganen. *“Una ganancia no siempre es 50-50 y ésta ganancia debe ser el logro de los objetivos planteados desde el principio. Los objetivos se pueden plantear y se puede ceder frente a ellos, pero jamás frente a los principios”*, explicó Marín Pineda, agregando que cuando se negocia bajo el modelo, se establecen siete elementos y sobre estos siete elementos, se plantea el proceso de negociación.

El modelo parte de la Universidad de Harvard, de ahí su nombre. Dos investigadores de la Escuela de Leyes, desarrollaron este proceso que debutó en dos negociaciones internacionales muy importantes: la Palestina-Israel, y en un tema interno en Egipto. Surgió en los años setentas, ha venido evolucionando, aunque siempre desarrollándose sobre los siete principios, que es lo único que no ha cambiado.

El método comenzó siendo utilizado en agrupaciones familiares y fue aplicado en negociaciones entre empresas, en situaciones como procesos de mediación, resolución de conflictos, regateo para acordar un precio determinado, o problemas entre grupos de trabajo y miembros de organizaciones en general. Es uno de los más usados en todas las empresas, por ser simple y práctico.

Federico Marín Pineda, es Comunicador Social-Periodista, escritor, conferencista, especialista en gerencia de mercadeo, experto en liderazgo y desarrollo institucional y equipos de alto rendimiento, coach internacional, creador del método de entrenamiento codificación neuroemocional y presentador de los programas de televisión profesionales al Rescate y Teleantioquia Dulce Hogar.

La Red de Enlace Profesional de Antioquia, fue fundada con la idea fundamental de optimizar las relaciones entre las instituciones de educación superior y los egresados. Convoca a los programas de egresados de 32 instituciones, entre ellas el Tecnológico de Antioquia. Realiza diferentes eventos y trabajos colaborativos que tienen que ver con conferencias, ferias y talleres para graduados. Busca, de acuerdo con Natalia Andrea Gómez Arenas, coordinadora del programa de Egresados del TdeA, trabajar en pro de estos profesionales y seguir vinculándolos a la institucionalidad.