



Red Universitaria Virtual Internacional

# La Negociación por Principios

---

El **Método Harvard de Negociación**, también conocido como Negociación Integrativa o Negociación por Principios fue desarrollado en la Universidad de Harvard por los profesores Roger Fisher y William Ury en los años 80.

Según sus creadores la estrategia que sigue el método consiste en centrarse en los intereses de las partes presentes en la negociación y focalizarse en el manejo del conflicto y su resolución siguiendo 4 reglas fundamentales:

**1 Separar la persona del problema**

Lo que se negocia debe desligarse de la relación y tratarse de forma separada. Una negociación que deteriora la relación entre las partes, es una negociación fallida, por lo que debe cuidarse hasta el extremo este aspecto, tanto como el compromiso en sí mismo

**2 Centrarse en los intereses, no en las posiciones**

El objetivo de toda negociación reside en alcanzar compromisos que satisfagan las razones por las que nos sentamos a negociar. Si sólo nos fijamos en las posturas iniciales, sin entrar en los motivos subyacentes a las mismas, es probable que nos enredemos en una confrontación, cuando las posiciones están alejadas, que pondrá en riesgo la relación entre las partes.

**3 Inventar opciones en beneficio mutuo**

Propone pensar en una gama, lo más amplia posible, de soluciones impulsadas por los intereses compartidos entre las partes, animando al ejercicio de la creatividad para reconciliar intereses diferentes.

**4 Insistir en utilizar criterios objetivos**

Sugieres que los negociadores deberían utilizar, como base en su argumentación, criterios independientes que proporcionen una visión objetiva y alejada de las opiniones partidistas.

### ¿Por qué Negociar por Principios?

La Negociación por Principios tiene una serie de ventajas en comparación con la Negociación Posicional:

Resultados	Creatividad
Produce resultados más satisfactorios que la negociación posicional, al atenderse las necesidades de todas las partes involucradas en el conflicto, siendo además más duraderos y con mayores probabilidades de cumplirse.	Es un método más eficiente, al valorar el uso de la creatividad para plantear variadas opciones que hagan frente al problema, reduciendo el riesgo de estancamiento.
Relación	Objetivo
Tiene en cuenta la relación, al mismo nivel que la sustancia de lo que se negocia, por lo que ayuda a preparar futuras negociaciones sobre la base de una buena relación.	Proporciona la legitimidad necesaria para evaluar y aceptar compromisos, a partir de criterios objetivos.