

¿Cómo cooperar egoístamente?

Modelo Harvard de Negociación

Por Lucía Gato, Directora Gerente de Praxis LG Consultores en Tecnum
 Universidad de Navarra

Platero, Mireia (Praxis LG Consultores)

El 1 de Marzo de 2010 (Universidad Técnica de Navarra, San Sebastián). Javier Ganuza Cavals, Director de Relaciones Exteriores y Relaciones Internacionales de la Universidad de Navarra (Tecnum), presentó a Lucía Gato, Directora gerente de Praxis LG Consultores, con amplia experiencia en el ámbito empresarial, al Club de Emprendedores de esa misma universidad. Allí se les expuso en **Modelo de Negociación de Harvard**. Pero iría más allá de una mera conferencia, se trataría de una vivencia con la que interiorizar los conceptos clave de una **negociación satisfactoria, eficaz y duradera**.



A finales de los 70, un grupo de académicos iniciaron un proyecto con el objetivo de descubrir una **Teoría general de negociación**. Liderando el proyecto se encontraba **Roger Fisher** de la facultad de derecho de la universidad de Harvard. Fundador y director del proyecto de negociación de Harvard, ha participado en la resolución de numerosos conflictos internacionales, como el **Acuerdo de Paz de Camp David**.

La conferencia comenzó con una breve introducción acerca de qué es Negociar y distinguirlo de la común creencia del "yo gano, tú pierdes". Para lograrlo, se les propuso a los asistentes la realización de un ejercicio modelado por la Harvard Business School: a través de la negociación, necesitaban conseguir que su equipo ganara lo máximo posible, esto ocurriría consiguiendo la puntuación positiva más alta. Se les dividió en dos bandas, y tras comunicarles las reglas, el ejercicio se dio por comenzado. El objetivo era **ganar colaborando** pero ambos grupos, seguros de tener la mejor estrategia, intentaron vencer al otro sin ocuparse de sus intereses consiguiendo, únicamente, resultar perdedores los dos.



Ahora que experimentaban el perder, y el desconocimiento sobre qué hacer para resultar ganadores, era momento para presentarles la **Estrategia TIT FOR**

TAT. Según la cual, hay que comenzar una negociación confiando. Ese es el primer paso. Pero hay tres principios más a seguir. Tenemos que ser recíprocos, perdonar, y ser claros. Esto implica que, si al comenzar confiando, la otra parte negociadora "ataca", la siguiente vez no confiaremos. Sin embargo, no hay que mantener esta emoción dentro, y ser capaz de perdonar para la siguiente, volviendo, de esta manera, a confiar. **Perdonar.**

Hay que comenzar una negociación confiando. Ese es el primer paso.

A través de una negociación clara y exposición de los intereses se pueden lograr acuerdos que, de otra manera, sólo resultan medio satisfactorio para las dos partes involucradas.

Hay que conseguir que las personas muestren sus intereses para que se de una negociación de calidad y ésta concluya con ambas partes "ganadoras". Un claro ejemplo muestra cómo a través de una negociación clara y **exposición de los intereses** se pueden lograr acuerdos que, de otra manera, sólo resultan medio satisfactorios para las dos partes involucradas.

A quién no le ha pasado estar discutiendo con un hermano por una naranja, por ejemplo. Ninguno se la lleva hasta que la madre la parte por la mitad y entrega un pedazo a cada uno. A regañadientes nos llevamos la mitad para descubrir, que uno quería la piel para un bizcocho, y el otro deseaba un zumo.

De haber mostrado nuestro interés, habría sido fácil salir con aquello que deseábamos.



Tras oír las estrategias y explicaciones de Lucía Gato, los alumnos aprovecharon la oportunidad para realizar algunas preguntas acerca de la aplicación y resultados de este método. Por una parte, surgió la curiosidad, de si los resultados varían en cuanto a la edad de los involucrados, quedando claro que, con un porcentaje muy alto, las personas con más experiencia, son las que más confían en la negociación. Pues es esta experiencia, la que nos lleva a saber que cooperar es inteligente. Otra de las cuestiones que surgió fue acerca de los intereses. ¿Cómo conocer los intereses del otro? Esta pregunta sin embargo, tiene una fácil respuesta. Se trata de preguntar. Tanto como sea necesario hasta averiguar qué es lo que la otra parte busca.

Y con estas dudas y las consecuentes aclaraciones de Lucía Gato, una vez satisfecha su curiosidad se procedió a dar por terminada la Conferencia.



Mireia Platero, Técnico en comunicación
 Praxis LG Consultores