



El método Harvard de Negociación Avanzada

"Negociar es un proceso de interacción potencialmente oportunista mediante el cual dos o más partes con algún conflicto manifiesto intentan ponerse de acuerdo mediante una acción conjunta".

Esta es la definición académica que David A. Lax y James K. Sebenius dan al proceso de negociación. Conocemos otras definiciones pero esta es a nuestro juicio la que más se ajusta a lo que hacen los negociadores en su trabajo.

(...)Texto íntegro ...