



Negociación

Los denominados siete elementos del Proceso de Negociación en Harvard constituye una de las metodologías más avanzadas para la preparación de la negociación. Son los siguientes, los cuales deberán adaptarse por cada negociador y para cada negociación.

1.- Alternativas

Son aquellos recursos que dispone cada parte para el caso de no llegar a un acuerdo. Lo que cada parte podrá hacer por cuenta propia, sin necesidad que esté de acuerdo la otra parte.

2.- Intereses

Lo que las partes realmente quieren. Es el objetivo de la negociación. Las necesidades, temores, deseos que motivan la negociación. Habrá que distinguir entre intereses compartidos o comunes de las partes y los divergentes

3.- Opciones

Todas las posibilidades que tienen las partes para poder llegar a un acuerdo y satisfacer sus intereses

4.- Criterios

Son aquellos referentes externos que llevan a considerar el acuerdo como justo. Estos criterios pueden ser el derecho internacional, la práctica, principios generales como l

...