



Red Universitaria Virtual Internacional

Ideas Clave

Ideas Clave

- La segunda regla básica del Método Harvard es **centrarse en los intereses y no en la posiciones**.
- Definiciones:
 - **Posición:** Cosas concretas que decimos que queremos durante la negociación.
 - **Interés:** Motivación intangible que refleja por qué queremos algo (deseos, necesidades, preocupaciones...).
- Centrarse sólo en las posiciones puede entorpecer la negociación e incluso imposibilitarla.
- La clave para producir soluciones alternativas son los **intereses comunes o compatibles**.
- La **comunicación** es la mejor manera de identificar los intereses, debemos preguntar ¿Por qué?
- Cada parte tiene múltiples intereses con diferente ponderación. Las necesidades humanas (seguridad, reconocimiento, control...) suelen ser más sólidas e inclinar la balanza de la negociación.
- Una vez identificados los intereses:



Sé explícito: manifiesta claramente cuáles son tus intereses y los de la otra parte.

Ten visión de futuro: mira hacia adelante para encontrar una solución.

Sé flexible: estate abierto a nuevos intereses que puedan surgir durante la negociación.