

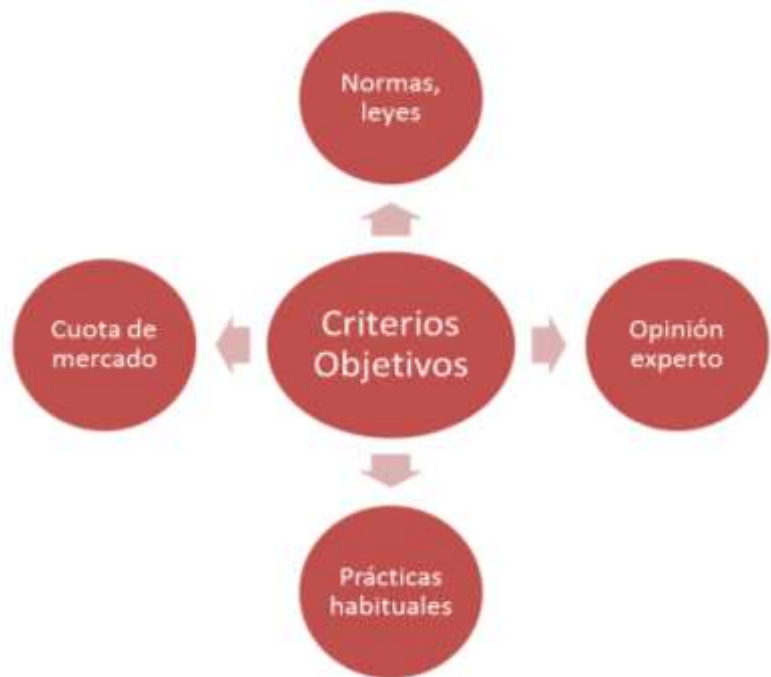


Red Universitaria Virtual Internacional

Ideas Clave

Ideas Clave

- El cuarto principio según el Método Harvard son los **criterios objetivos**.
- La **búsqueda de criterios objetivos justos** es un punto muy importante en el proceso de negociación y al que seguramente dediquemos más tiempo.
- Entre las ventajas de centrarse en la búsqueda de criterios objetivos están las siguientes:
 - Reducimos nuestra vulnerabilidad.
 - Las partes miran hacia el problema tratando de buscar soluciones satisfactorias y no se centran en discutir quién tiene la razón.
- Algunos ejemplos de **criterios objetivos** son:



- Ambas partes tendrán que negociar cuál es el criterio que compartirán para señalar una solución.