



Red Universitaria Virtual Internacional

Ideas Clave

Ideas Clave

- El quinto principio según el Método Harvard es que siempre tenemos que **tener preparada la mejor alternativa o BATNA**.
- Aceptar un acuerdo que no nos satisface puede darse por diversos motivos como por ejemplo: escasa preparación, valoración poco ambiciosa de nuestras aspiraciones, inercia de la negociación o quizá la más frecuente, **carencia de referencias**.
- Tener **referencias** nos permite elevar nuestras aspiraciones y valorar otras alternativas en la negociación.
- En todo proceso de negociación es muy importante tener un **BATNA** (alternativa sólida, real y evaluable) por si la negociación falla.
- Negociador posicional vs Negociador por intereses teniendo en cuenta los **siete elementos de la negociación**:

Principios	Negociador Posicional	Negociador por Interés
Intereses	No le motiva conocer a fondo ni sus intereses ni los de la otra parte.	Conoce sus intereses y quiere conocer los de la otra parte.
Opciones	Serán buenas siempre que coincidan con su posición.	Busca muchas opciones basadas en criterios objetivos.
Alternativas	Es muy importante tener un buen BATNA y lo usa como herramienta de presión.	Usa el BATNA como punto de referencia.
Legitimidad	No dedica tiempo a establecer un criterio objetivo e independiente porque piensa que va en contra de sus intereses.	Usa criterios objetivos e independientes que permitan justificar que las opciones son equitativas.
Comunicación	Dirigida a conseguir su objetivo aunque sea a costa de la relación.	Fluida, que proteja la relación entre las partes.
Relación	Usa la relación para conseguir lo que quiere.	Muy importante, le motiva conservarla y que sea buena.
Compromiso	Su objetivo es llegar al acuerdo rápido siempre que cumpla con sus intereses. Acuerdo muy bien atado, sin riesgo.	Su objetivo es conseguir un compromiso que satisfaga a los dos partes.