



Red Universitaria Virtual Internacional

Ideas Clave

Ideas Clave

- La primera regla según el Método Harvard es **separar la persona del problema**.
- El Método Harvard es una negociación con estrategia integrativa que tiene como objetivo **resolver de manera conjunta el problema**.
- Podemos hablar de **dos intereses** dentro de una negociación:
 - La sustancia: es el problema que vamos a tratar en la negociación.
 - La relación: ¿cómo queremos que sea la relación con la otra parte?
- Debemos dotar de un **trato diferente** a cada interés: duros con el problema (sustancia) pero trabajando en conjunto con la otra parte y suaves con la persona pero sin perder de vista nuestros intereses.
- Cinco recomendaciones para trabajar la relación con la otra parte y lograr un acuerdo satisfactorio para ambos:

