**Negociación Metodo Harvard:** Separar a las personas del problema. Duro con el problema y blando con las personas

**Preparación de una negociación**

--> Identificar mis FUENTES DE PODER

--> Identificar y/o averiguar las FUENTES DE PODER de la otra parte

--> Identificar el nivel de la negociación

--> Definir mis INTERESES

--> Tratar de averiguar los INTERESES de la otra parte

--> Analizar y definir mis ALTERNATIVAS

--> Definir mi MAAN

**Durante el proceso de Negociación**

🡪Ir al balcón todas las veces que considera necesario (ser proactivo)

🡪 Siempre ponerse en el lugar del otro. Entender la perspectiva de la otra parte es fundamental. Escuchar, escuchar, saber escuchar

--> No centrarse en las posiciones

--> Averiguar y-o estimar y-o clarificar los Intereses de la otra parte

--> Satisfacer los intereses de las dos partes generando OPCIONES

--> Dejar claro que opciones son consideradas si o si parte del acuerdo

-->Para decidir entre 2 o más Opciones que satisfagan el mismo interés usar la LEGITIMIDAD.

-->Busque precedentes que pueden ayudar a la decisión

-->Busque las justificaciones que tuvieron otras personas para tomar una decisión similar a la que se espera tomar

--> Tratar de llegar a un acuerdo que satisfaga lo mejor posible sus Intereses

-->Prepare múltiples versiones del Acuerdo comenzando con las más simples

-->Piense en un Acuerdo que puede ser implementado en forma fácil

-->Presente el Acuerdo de tal forma que sea clara su LEGITIMIDAD

--> Siempre comparar un posible Acuerdo con su MAAN.

--> Considere siempre sus ALTERNATIVAS y su MAAN para evaluar si debe retirarse de la negociación.

--> Estar atento a las tácticas de la otra parte

--> Utilizar tácticas (si ve la oportunidad y lo considera en su nivel de ética)