



*Nombre del Alumno: Manuel*

*Nombre de la Materia: Toma De Decisiones*

*Nombre del profesor: Culebro Gómez Mónica Elizabeth*

*Nombre de la Licenciatura: Administración y Estrategias de Negocios*

*Cuatrimestre: octavo cuatrimestre*

NEGOCIACIÓN BASADA  
EN EL METODO DE  
HARVARD

ENFOCARSE EN EL  
PROBLEMA NO EN LA  
PERSONA

PERSONAS

DEJAR ATRÁS TUS PREJUICIOS  
INDIVIDUALES, SOBRE TODO LOS  
QUE TENGAS DE LA  
CONTRAPARTE

Separa a las personas del  
problema

INTERÉS

DETRÁS DE CADA POSICIÓN (ACTITUD U  
OPINIÓN ANTE UNA SITUACIÓN) HAY UN  
INTERÉS O UNA NECESIDAD QUE SE QUIERE  
SATISFACER.

Concentrarse en los intereses de  
cada parte y no en las posiciones

OPCIONES

LUEGO DE ENTENDER LOS INTERESES DE TU  
CONTRAPARTE, Y ANTES DE LLEGAR A UN  
ACUERDO, ES IMPORTANTE PONER SOBRE LA  
MESA OPCIONES Y ALTERNATIVAS QUE SEAN DE  
BENEFICIO MUTUO.

Invente opciones de  
mutuo beneficio

CRITERIOS

BUSCAR VENTAJAS MUTUAS SIEMPRE QUE SEA POSIBLE, Y  
QUE CUANDO HAYA CONFLICTO DE INTERESES, EL  
RESULTADO DEBE ESTAR BASADO EN ALGÚN CRITERIO JUSTO  
INDEPENDIENTE DE LA VOLUNTAD DE LAS PARTES.

Utilizar criterios objetivos,  
independientes a la voluntad de  
cada uno