



# Discusión

Al iniciarse la negociación se deben delimitar las cuestiones de procedimiento: presentación de las partes, presidencia en su caso, el orden en el uso de la palabra, el orden del día y la creación de comisiones. En este momento suele ser cuando se siente más la existencia de un conflicto entre las partes, pues existe mayor desconfianza.

Es necesario afirmarse en el objetivo de conseguir un acuerdo en beneficio de todos y adoptar ciertos criterios de actuación, por ejemplo, eliminar el mal hábito de interrumpir, evitar la discusión destructiva y demagógica, sin olvidar el respeto que merece cada una de las partes que intervienen en el diálogo.

Una vez acordados los aspectos formales se comienza la negociación de los contenidos, aquí se tratará de conocer la realidad tal como la percibe la otra parte: se deben conocer sus planteamientos, su punto de arranque, dar a conocer la realidad como la percibimos nosotros, definir inicialmente los compromisos o las posibles soluciones que pueden servir para un futuro acuerdo.

La información que se vaya a proporcionar a la otra parte debe mostrarse progresivamente. No es conveniente que la otra parte conozca toda la información que se dispone desde el primer momento.

Referencia: Ávila Marcue, Felipe (2008) *Tácticas para la Negociación Internacional* (2da. Edición) México Editorial Trillas.