



El Intercambio

Una vez que se han realizado los movimientos de aproximación, se preparan propuestas más elaboradas, cuya finalidad es ir avanzando hacia un posible acuerdo. El nuevo paquete de propuestas debe incluir puntos que puedan ser modificados o intercambiados con la otra parte.

Antes de hacer una concesión, se deben considerar tres cosas:

- ¿Qué valor tiene nuestra concesión para la otra parte?
- ¿Cuánto nos va a costar?
- ¿Qué queremos a cambio?

Debemos estar preparados para recibir y dar propuestas. En ciertos casos puede ser conveniente ir consiguiendo acuerdos rápidos y dejar a un lado los temas que generan más discusión. A veces es más fácil encontrarles solución considerando estos temas de manera conjunta y proponiendo acciones en que se equilibren los logros en unos temas y otros.

Referencia: Manzanal, Melisa et al (2020) Los elementos de la negociación: ¿cómo intervienen dentro de las etapas?. Recuperado de: <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:6LBxwKkQuv4J:https://revistas.uns.edu.ar/cea/article/view/2444/1321+&cd=12&hl=es-419&ct=clnk&gl=mx>