

ESTRATEGIA DE EVASIÓN

La estrategia de evasión consiste en evitar el conflicto o la negociación directamente, retrasando, ignorando o apartándose del problema o la discusión. En lugar de enfrentar la situación, la parte elige no participar o postergar la toma de decisiones.

Generalmente se usa:

- Cuando el tema es poco importante o no vale la pena el esfuerzo.
- Para ganar tiempo y analizar mejor la situación.
- Si la negociación puede ser peligrosa o costosa en ese momento.
- Cuando la persona no tiene suficiente información o poder para negociar.
- Para evitar un conflicto mayor o cuando la relación es más importante que el tema en discusión.

Ventajas

- Reduce la tensión momentáneamente.
- Evita conflictos destructivos.
- Permite reflexionar y prepararse mejor para futuras negociaciones.

Desventajas

- Puede generar frustración o resentimiento en la otra parte.
- El problema no se resuelve y puede crecer o empeorar.
- Puede interpretarse como falta de interés o compromiso.

Ejemplo práctico

En una reunión donde surge un desacuerdo menor, un participante decide no entrar en la discusión, sugiriendo retomar el tema después de investigar más, en lugar de confrontar directamente.

Referencias:

Lewicki, R. J., Barry, B., & Saunders, D. M. (2015). Negotiation (7th ed.). McGraw-Hill Education.