

## Intercambio de concesiones

Calcula el valor de cada concesión. Antes de hacer siquiera la primera, pregúntate: ¿Qué valor tiene esta concesión para la otra parte? ¿Cuánto me costará a mí? ¿Qué necesito obtener a cambio?

**Enlaza los asuntos.** Antes de empezar a intercambiar concesiones ten sobre la mesa todos los requisitos de la otra parte. No hagas concesiones en las primeras etapas.

**Creas espacio donde moverte.** Siempre que hagas una concesión, procura dejarte espacio abundante para negociar.

**Evita hacer la primera concesión mayor.** Consigue que la otra parte haga la primera concesión, sobre todo en un asunto de importancia. Los perdedores suelen hacer las primeras concesiones sobre asuntos mayores.

**Controla el ritmo de tus concesiones.** Los negociadores exitosos controlan el ritmo, hacen concesiones menores, son menos generosos y menos predecibles. No ceden ante la presión del tiempo. Empieza arriba y ve cediendo poco a poco durante un largo periodo de tiempo.

**Resístete a intercambiar.** Haz que la otra parte se esfuerce por obtener cualquier concesión. La gente aprecia las concesiones logradas a base de un trabajo arduo. No devalúes tus concesiones ya que esto incita a la otra parte a pedir más.

**Haz concesiones pequeñas, no grandes concesiones.** Las concesiones pequeñas son indicio de firmeza. Si haces una gran concesión, reconoces que tu postura previa no era creíble.

**Sé paciente; concede con lentitud.** Los negociadores que avanzan demasiado aprisa pierden fácilmente el control.

**Conserva tus concesiones.** No hagas tus concesiones demasiado temprano. Debes estar preparado para hacer esperar a la otra parte. Resérvate algunas concesiones.

**Exige que haya reciprocidad.** No des cosa alguna a cambio de nada.

**Haz todas tus concesiones condicionales.** Introduce tus ofertas con una condición. Usa la fórmula “si/entonces”.

**Evita las concesiones de golpe por golpe.** No caigas en la trampa de igualar las concesiones de la otra parte. Si conceden \$800 dólares, ofrece \$600. No hagas una concesión simplemente porque es tu turno, deja que ellos sigan concediendo sin una concesión recíproca.

**Desconfía de las ofertas de partir la diferencia.** A primera vista parece muy razonable; sin embargo, si analizas esa clase de división, parece que siempre favorece al proponente.

**Lleva la cuenta de todas las concesiones.** Perfila los patrones de conducta que te informan de las prioridades del otro.