

Negociación: ¿Qué ocurre si los demás tienen más fuerza?

Los expertos negociadores tratan de protegerse a sí mismos contra un resultado que no sea favorable. Habitualmente se suelen escudar con la técnica del **mínimo aceptable**. Es decir, si usted está intentando vender su coche por 20000 euros, quizá piense de antemano antes de entrar en la negociación con un posible comprador no venderlo por menos de 18000 en ningún caso.

Tener un mínimo aceptable hace más fácil resistirse a posibles tentaciones en medio de la conversación del precio. **¿Cuál es el precio que se paga por usar esta técnica?**

El precio que conlleva adoptar un mínimo aceptable conlleva unos altos costes. Puede **bloquear** totalmente la operación en el caso de que el comprador le ofrezca un precio muy por debajo de su mínimo establecido. Por definición, este límite es una posición que no varía en la negociación. Una vez que esté por debajo del mínimo, se suele **inhibir la imaginación** en el proceso de negociación.

Recuerde que cada negociación incluye más de una variable, no simplemente el precio que es la idea simple de este primer método de protección.

Entonces, si no usamos esta medida ¿existe alguna alternativa?
Usemos nuestro **MAPAN**.

Este término fue acuñado en la década de los setenta por la escuela de Leyes de Harvard y actualmente constituye un referente en la negociación moderna.

Las siglas MAPAN significa MEJOR ALTERNATIVA POSIBLE A UN ACUERDO NO NEGOCIADO (en inglés BATNA: Best alternative to a negotiated agreement).

¿Qué significa exactamente esta idea?

En el caso de no llegar a un acuerdo en la negociación ¿qué vamos a hacer?

Si no vendemos nuestra casa, ¿qué vamos a hacer? ¿vamos a dejar que viva a un amigo de forma gratuita para devolver un favor? ¿cuáles son los gastos anuales que tiene esa casa? ¿nos compensa? ¿vamos a alquilarla? ¿la dejaremos si ocupar?

¿Qué nos aporta esta técnica?

Mientras más fuerte sea nuestro MAPAN, mejor será nuestro poder de negociación. El poder de las dos partes reside realmente en lo atractiva para que sea cada una de ellas la opción de no llegar a un acuerdo mutuo.

¿Cómo te sentirías al negociar el sueldo con tu jefe sabiendo que estamos en una situación de crisis y es difícil encontrar trabajo? ¿Y si por el contrario tuvieras otro puesto de trabajo esperándote en la calle?

No se lleve a engaños y elija una sola opción de todas las que ha planteado. Ciertamente solo va a escoger una y se puede llevar a engaños si piensa en todas ellas como un conjunto de poder. Psicológicamente al pensar en muchas opciones pensamos que nuestro poder aumenta, sin embargo usted sabe que sólo va a tomar una salida. Considere también el MAPAN de la otra parte para saber el poder de negociación que tiene usted y la fuerza que puede hacer. Y en el caso de que ambas partes tengan un MAPAN muy fuerte, el mejor resultado de la negociación puede ser no llegar a un acuerdo.

De todas estas ideas nos quedaremos con una solo una, que será la que llevaremos a cabo y sobre todo tendremos en mente cuando empiece la negociación.