

La Negociación

Cómo forma de solución para un conflicto

Autor: William Barrios

Editor: Edufuturo

Palabras: 1525

Fuente: <http://formatalent.com/que-significa-negociar-como-eficazmente/>

Qué es negociar:

Negociar es una actividad o método por el que dos o más partes interesadas en un asunto, acuerdan unas pautas y buscan un acuerdo que satisfaga los intereses de cada uno.

La clave de una negociación es la conversación. Existen numerosos elementos que pueden afectar a una negociación, pero es la conversación, las frases y el lenguaje el factor principal. Sin embargo, el componente emocional-humano que en toda negociación existe, afecta enormemente al resultado final del pacto.

Es habitual distraerse y perder los puntos clave en una negociación, mantener la calma y separar a las personas de las dificultades que puedan traer nos llevará a una visión mucho más clara de la situación, facilitando así un acuerdo beneficioso para todos.

Aprender a negociar nos ayuda a vivir con menos conflictos y en mayor armonía con nuestros semejantes, mejora las relaciones interpersonales y hace más fácil el logro de las metas personales y profesionales, en todos los ámbitos de la vida. En general, la negociación ayuda a afrontar y a resolver conflictos y propicia unas relaciones más armoniosas entre las personas, las organizaciones y los pueblos.

Negociación entre países:

Esto es un poco más complicado, debido a que se están manejando intereses de muchas personas. No se puede jugar con los intereses de toda una nación.

El desarrollo de una sociedad y su cultura está definido los aspectos geográficos, la historia de las instituciones políticas, el desarrollo económico y la estructura social. Pero también se pueden observar cinco condicionantes primarias que influyen en la forma de negociar: la raza, la lengua, la familia, la religión y la patria.

Todos vivimos en el mismo mundo, compartimos el planeta y hacemos separaciones de él (mapas con fronteras). Los puntos más importantes de definen nuestras fronteras son las creencias y los valores que le dan sentido a nuestras vidas y pueden hacernos “chocar” con los otros.

Los valores definen lo que es importante para nosotros; el “choque” se produce cuando creemos que lo que es importante para nosotros debe ser importante para los demás o para todo el mundo. Aun así, podemos ponernos de acuerdo, lograr un consenso sobre diferentes puntos de nuestras diferencias.

Estos consensos son los que van conformando las diferentes culturas y que permiten mayor o menor facilidad para resolver los desacuerdos que inevitablemente en la vida de las naciones se presentan.

Cuando existen diferencias entre países, se designan representantes, quienes se reúnen, normalmente en ciudades o lugares neutrales para exponer sus argumentos, platicar y negociar. A veces estas negociaciones son tan complejas y delicadas, que pueden pasar hasta años para poder lograr un acuerdo. Tal es el ejemplo de los acuerdos de Paz firmados en Guatemala, que permitieron el cese al fuego del conflicto armado que duro 36 años. Normalmente a estos representantes se les llama diplomáticos.

Diplomático:

Es un funcionario público, en algunos casos por estudio y en otros por designación política, que ejerce la representación del Estado en las relaciones internacionales. O sea, son los encargados de realizar las negociaciones del país ante los otros países.

La función básica de un diplomático es la representación del Estado al que pertenece, la negociación y la información. Esta profesión puede ejercerla en una misión diplomática o consular, ante un organismo internacional, en el Ministerio de Relaciones Exteriores al que pertenece o destacado ante cualquier repartición estatal en el interior de su país.

Todos somos negociantes:

Es parte necesaria de la vida cotidiana de las personas, ya que, al no tener control total de los acontecimientos, ni siempre está en su mano el poder conseguir lo que se desea o se necesita, busca un medio para lograr lo que quiere de otros.

La negociación es un proceso de interacción comunicativa en que dos o más partes intentan resolver un conflicto de intereses, utilizando el diálogo y la discusión, descartando la violencia como método de actuación y avanzando hacia un acercamiento gradual mediante concesiones mutuas. Morley y Stephenson.

Hablar de negociación suele ser sinónimo de resolución de problemas de forma dialogante y pacífica, implica una comunicación de doble vía para llegar a un acuerdo, cuando las personas comparten algunos intereses en común, pero que también tienen algunos intereses opuestos.

La negociación entre compañías, grupos o individuos, normalmente ocurre porque uno tiene algo que el otro requiere y está dispuesto a negociar para obtenerlo. La negociación es una transacción en la que ambas partes tienen poder de veto sobre el resultado final. Requiere consentimiento voluntario de ambos lados. Es un proceso de tomar y dar en el que se aceptan las condiciones reales de transacción. Es el acto o el proceso de regatear mutuamente a fin de llegar a un acuerdo u objetivo aceptable.

Distributiva e Integradora:

La negociación distributiva es aquella en la que una parte obtiene ventajas a expensas de pérdidas en la otra. Hay una cantidad fija de recursos que se reparten favoreciendo a una de las partes. La negociación integradora pretende llegar a acuerdos para que ambas partes ganen. Esta última es la que comúnmente se realiza entre dos países o estados.

También existe la “negociación cooperativa”, en la que los negociadores manifiestan deseos de llegar a un acuerdo beneficioso para ambos y una alta cooperación. La máxima prioridad es el respeto por el beneficio mutuo. Su meta es que todos ganen y se caracteriza por la búsqueda de objetivos compartidos. Implica que las partes involucradas inviertan todas sus habilidades y medios para poder obtener en conjunto beneficios que no alcanzarían por sí solas. Ejemplos de negociaciones cooperativas también se dan entre países y gobiernos. Las características principales de la Negociación Cooperativa son:

- Generalmente los participantes son amigos o conocidos.
- El objetivo es lograr un acuerdo.
- Hace concesiones para cultivar la relación.
- Es suave con las personas y el problema.
- Cede ante la presión.
- Confía en los otros.
- Cambia su posición fácilmente.
- Hace ofertas.
- Da a conocer su última posición.
- Acepta pérdidas unilaterales para llegar a un acuerdo.
- Busca la única respuesta que ellos aceptarán.
- Insiste en lograr un acuerdo.
- Trata de evitar un enfrentamiento de voluntades.

Otro tipo de negociación es la llamada “competitiva”, en donde los negociadores demuestran una débil cooperación e incluso no colaboran. Lo importante en este tipo de negociaciones es la victoria final y conseguir el objetivo previsto sin importar el de la otra parte. Es en este tipo de negociaciones cuando los poderes de ambas partes entran en juego y se utiliza la información que se tenga sobre la otra parte. Las características de estas negociaciones son:

- Los objetivos de cada parte están enfrentados.

- Los recursos y valores que se intercambian son fijos y limitados.
- Las partes no pueden hacer nada para agregar valor a lo que se intercambia.
- Las relaciones no son importantes.
- Los participantes son adversarios
- El objetivo es la victoria.
- Exige concesiones como condición para la relación.
- Es duro con los problemas y con las personas.
- Desconfía de los otros.
- Mantiene su posición.
- Amenaza.
- Existe engaño.
- Busca la única respuesta que usted aceptará.
- Insiste en su posición.
- Trata de ganar un enfrentamiento de voluntades.
- Aplica presión.

Protocolos internacionales:

Cuando se realiza una negociación entre países, es necesario entender las formas de negociación de cada cultura, las cosmovisiones cambian y esto hace que los puntos de vista e intereses también cambien. Ejemplo claro son los saludos, nosotros en América acostumbramos a saludar utilizando un apretón de manos, en otras culturas, como las del medio oriente acostumbran dar besos en las mejillas y las culturas orientales se inclinan. Estos puntos parecen mínimos, pero son importantes en el momento de una negociación, ya que demuestran el nivel de respeto que las partes se tienen.

Cada una de las partes con sus particularidades y detalles específicos. Por ejemplo, no se puede hablar de negocios con los japoneses en el primer encuentro. Hay un ritual. Primero se intercambian las tarjetas de presentación, luego se vierte el té y se vierte más y más té y ellos desearán ubicarlo a usted y saber cuál es su capacidad de toma de decisiones o si solo es un simple informador y cómo corresponde su status con el de ellos.

Así mismo es en Arabia, el mismo comienzo lento y analítico. Por eso, los diplomáticos no se sorprenden cuando piensan que una reunión iba a durar una hora y en realidad duró cinco, y no es correcto insistir, considerando que la negociación se puede llevar más rápidamente. Esto tendrá el efecto contrario.

Estos aspectos llevan a los diplomáticos a conocer y estudiar los diferentes protocolos que existen para llevar a cabo una negociación, todo dependiendo de las culturas con las cuales se realice dicha negociación. Otro aspecto importante a tomar en cuenta es el idioma. El diplomático tiene que poder entender y hablar (en el mejor de los casos) el idioma de la contraparte, para poder entender en detalle las explicaciones y posturas. Si no se entiende bien el idioma, se debe recurrir al uso de traductores, los cuales deben ser de confianza, para garantizar que las explicaciones serán las correctas.