

DEFINICIÓN

"La vida es negociación". Negociamos desde que tenemos uso de razón. La resolución negociada de conflictos, de posturas encontradas o aspiraciones divergentes, forma parte de nuestra actividad cotidiana, hasta tal punto que tendemos a no darnos cuenta de la importancia que tiene en nuestras vidas.

Todos negociamos permanentemente: negociamos cada día la hora en que nuestros hijos se tienen que acostar, negociamos con nuestra pareja el lugar de las vacaciones de verano, en el trabajo negociamos el sueldo que creemos merecernos, etc. Nadie pone en duda que el ser humano es un animal negociador. Quizás por eso pensamos que la capacidad de negociar es una habilidad innata y suponemos que todos disponemos de ella en grado suficiente.

En esta suposición hay algo de verdad, negociar es una actividad cotidiana al alcance de todos y es cierto que algunas habilidades negociadoras forman parte, en grados diferentes, del comportamiento de cualquier persona. Pero negociar bien es una competencia poco frecuente que solo se adquiere mediante una formación específica y un sólido entrenamiento.

Por todo ello, antes de definir el concepto de negociación, queremos empezar este capítulo afirmando algo que muestra la experiencia: negociar no es solo una capacidad y actividad natural del ser humano, es también, y cada vez más, una técnica. Podemos decir que "el negociador nace, pero también se hace". De ahí la necesidad de "negociar con método" y "con persuasión", en definitiva, de negociar con profesionalidad.

Si la profesionalidad, el método y la seriedad son cualidades que deben ser reconocibles en la práctica de todo negociador, esto es especialmente importante en el quehacer de los abogados. Y esto es así porque la mayor parte de la actividad del abogado consistirá en obtener que se observen "los principios,

preceptos y reglas a que están sometidas las relaciones humanas en la sociedad civil" -según la definición de Derecho que ofrece el Diccionario de la Real Academia Española- sin que los individuos hayan de ser compelidos por la fuerza.

Es decir, la actividad propia del abogado, aquella que le define como profesional, consiste, precisamente, en negociar (o ayudar a negociar) los desacuerdos o intereses enfrentados. Esta labor la llevará a cabo asistido siempre por las herramientas del Derecho, y orientado a obtener los mayores niveles de acuerdo, cooperación y confluencia que, en cada caso, sean posibles.

En la difícil tarea de conciliar los intereses contrapuestos de las partes, será el abogado el que deberá encontrar las mejores vías para el logro de eficientes objetivos y resultados empresariales.

Una vez subrayada la relevancia del método en el trabajo de cualquier negociador y en especial en la compleja actividad de los abogados, pasamos a dibujar las coordenadas conceptuales y metodológicas que proponemos para la práctica negociadora.

En nuestro propósito de definir qué es negociar, revisamos las diferentes visiones o formas de concebir la negociación. Como veremos a continuación, para algunos negociar es sinónimo de ganar, para otros de acercar posiciones, hay quienes ven la negociación como un mecanismo para la resolución de conflictos, otros simplemente como un proceso de comunicación orientado a la persuasión y dirigido a conseguir un resultado.

Vamos, pues, a examinar diferentes definiciones de negociación, según algunos expertos en la materia. De este modo, podremos extraer los elementos básicos de coincidencia para definir el concepto de negociación:

EVANS: "La negociación es evidentemente un proceso que puede ser impulsado por la lógica, el poder, la transacción, el intercambio, la emoción, o bien por un

planteamiento efectivo para la resolución de problemas".

FISHER: "La negociación es un medio básico de conseguir de los demás aquello que usted desea. Es una comunicación de ida y vuelta, diseñada para alcanzar un acuerdo, cuando usted y la otra parte comparten algunos intereses y tienen otros que son opuestos entre sí".

KENNEDY: "La negociación es un explícito intercambio pactado de forma voluntaria entre personas que quieren algo las unas de las otras".

NIERENBERG: "Cada vez que las personas intercambian ideas con la intención de modificar sus relaciones, cada vez que llegan a un acuerdo, están negociando". "La negociación depende de la comunicación. Se lleva a cabo entre personas que se representan a sí mismas o a grupos organizados. Así pues, la negociación puede considerarse como un elemento de la conducta humana". "La negociación es una actividad de cooperación y en la que deben lograrse intereses comunes; se trata de un proceso de comportamiento, no de un juego. En una buena negociación todos salen ganando algo".

RAIFFA: "La negociación es un proceso mediante el cual un grupo de entidades intentan llegar a un acuerdo mutuamente aceptable sobre alguna cuestión (...)".

SANER: "La negociación es un proceso en el que dos o más partes intentan buscar un acuerdo para establecer lo que cada una de ellas debe dar, recibir, llevar a cabo o tolerar en una transacción entre ellas".

URY: "En términos generales, la negociación es un proceso de mutua comunicación encaminado a lograr un acuerdo con otros cuando hay algunos intereses compartidos y otros opuestos". "El camino que lleva del enfrentamiento a la cooperación es la negociación. (...) El reto es transformar un enfrentamiento en un ejercicio de solución conjunta de problemas".

De las definiciones anteriores podemos extraer una serie de elementos, comunes a todas ellas, que van a servirnos para caracterizar en toda su extensión el proceso de negociación. Estos elementos básicos que definen todo proceso de negociación son los siguientes:

1º) La negociación es un proceso de comunicación

No hay negociación ni ninguna suerte de interacción entre personas sin que se produzca entre ellas un proceso de comunicación. En ese marco de intercambio de mensajes, orales o no orales, van a situarse los movimientos estratégicos y tácticos de las partes.

La comunicación juega un papel decisivo en la negociación, puesto que esta no es otra cosa que un proceso de transacción que se produce mediante la comunicación de las respectivas posiciones iniciales y de las sucesivas adaptaciones de estas hasta el logro del acuerdo o el fracaso del proceso. Negociar bien es comunicar bien.

La comunicación no es algo fácil, ni siquiera entre personas que tienen un gran bagaje de valores y experiencias compartidas. En ocasiones, un mensaje puede entenderse mal, ser malinterpretado o ni siquiera escuchado. Nos comunicamos tanto por lo que decimos, como por lo que callamos. Nos comunicamos con el lenguaje verbal como también con el corporal (gestos, miradas, actitudes, etc.).

Mediante un manejo adecuado de la comunicación a lo largo del proceso de negociación, podemos afrontar retos tales como: - Conocer a nuestros interlocutores. - Fijar y mantener los roles o identidades mutuas. - Hacer nuestro discurso a medida del proceso. - Mantener el control emocional sobre nosotros mismos y sobre nuestros interlocutores. - Elegir los recursos persuasivos más adecuados. - No perder de vista los objetivos durante todo el proceso.

2º) Implica la persuasión de otro/s.

Como punto de partida para delimitar la actividad negociadora, nos parece importante subrayar que la interacción que se genera entre las partes en cualquier proceso de negociación se inserta en el ámbito de las actividades cuyos resultados se obtienen por medios persuasivos y no coercitivos.

La negociación, al igual que las leyes, supone un instrumento regido por los principios y las normas que cada sociedad ha instaurado para cooperar y convivir. Pero a diferencia de lo prescrito por los ámbitos jurídicos y legales, el resultado de cada negociación está abierto a la influencia que, mutuamente, ejerzan los negociadores una vez iniciados el diálogo entre las partes.

Referencia:

La negociación. (s/f). vLex.

Disponible en: <https://vlex.es/vid/negociacion-52016031>