

Limitaciones Históricas

Cuando hablamos de este tipo de limitaciones nos referimos a las experiencias previas que se tienen con la otra parte negociadora, y si la o las experiencias no han sido positivas esto creará un ambiente no muy propicio para que fluya la negociación. Las causas pueden ser de cualquier índole, desde no llegar fácilmente a un acuerdo, acuerdos con desventajas para una de las partes, opciones limitadas, falta de voluntad, etc.

Los casos históricos pueden utilizarse en las simulaciones, aclarando desde un principio, que no se trata de reproducir al pie de la letra lo acontecido realmente en esas negociaciones del pasado. De lo que se trata es de contar con una serie de datos para ser utilizados en la construcción de un acuerdo, procurando seguir la metodología de negociación de principios para así llegar a acuerdos integrativos, donde no se tenga que aplicar el principio de que necesariamente unos ganen y otros pierdan. Se trata de utilizar la información histórica existente para reconstruir, al menos en parte, el proceso de negociación, pues lo que se reconstruye es el tema, el conflicto de intereses, el contexto y los participantes, no el método de negociación que se utilizó ni los resultados obtenidos.

En los casos históricos se puede saber qué se discutió, cuáles fueron las posiciones e intereses de las diferentes partes, cuáles fueron los argumentos e incluso saber cuáles eran los temores de los actores involucrados. Otra ventaja adicional de los casos históricos es conocer la perspectiva que da el paso del tiempo: por qué se tomaron ciertas decisiones y cuáles fueron las consecuencias a corto, mediano y largo plazo, según el caso concreto de que se trate.

REFERENCIA:

Blas Segura, Gerardo (2008) Los casos históricos como herramientas en el aprendizaje de las negociaciones internacionales. Razón y palabra (62) ISSN. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=199520738011>