

Interesante: “La naturaleza de la negociación” por Juan Carlos Ramírez

A continuación te presentamos un breve artículo introductorio de “La naturaleza de la negociación” por Juan Carlos Ramírez. El objetivo principal es que te des cuenta de que las negociaciones son parte de nuestro quehacer cotidiano y de ahí la importancia de saber manejarlas, afrontarlas y aplicarlas.

La negociación es una de las actividades humanas más antiguas, si no es la más antigua. No solamente el hombre negocia, los animales y aún las plantas lo hacen. Existen las relaciones simbióticas, de cooperación, de aviso y defensa, de auxilio mutuo y muchas relaciones negociadas en las que se ensamblan, básicamente, dos factores: el interés y la relación de poder. Frecuentemente se cree que una relación muy asimétrica de poder físico hace imposible una negociación. Esto no es cierto; de otra forma el cocodrilo se comería a las pequeñas aves que le hacen la limpieza bucal. Si los animales pueden establecer claramente lo que les interesa, y lo que les conviene, más allá de su relación de poder, deberíamos esperar que el ser humano fuera aún más objetivo en el curso de una negociación. Lo anterior no es necesariamente cierto, haciéndonos sospechar que el instinto es más certero que la razón, y por supuesto, más certeros ambos que las emociones. Esta última característica del ser humano es la que produce un marco especial en las negociaciones. Los sentimientos de temor, la ambición, la soberbia, la envidia, la desconfianza, y otros por el estilo, influyen en las negociaciones humanas con increíble impacto, provocando muchas veces resultados que la razón, y hasta el instinto, no pueden evitar. Uno de los primeros pasos que debe seguir quien analiza un proceso de negociación es **determinar los intereses de las partes.**

Intereses y posiciones no es lo mismo. La posición de una parte puede expresarse específicamente, mientras que el verdadero interés casi siempre está oculto y es lo que determinará verdaderamente el final de la negociación. Puede ser que los representantes de un grupo tengan como único interés mantener su dominio político, pero su posición aparece en defensa de -por ejemplo- la aplicación de subsidios. A partir de ese momento todos los actores se ocupan de negociar subsidios, cuando el interés de la otra parte es mantener su vigencia como un poder político y social. Es, por lo tanto, en extremo importante diferenciar las posiciones, que son un medio, de los intereses, que son un fin. El otro punto central es el manejo del poder y de las emociones.

Interesante: “La naturaleza de la negociación” por Juan Carlos Ramírez

Este último aspecto es central, desde que bien analizada, la opinión pública es un agregado de emociones, o ausencia de ellas, más que ninguna otra cosa. El fin de la guerra de Vietnam se originó en un radical cambio en los sentimientos de los estadounidenses más que en otra fuente. La negociación, entonces, pasa por tomar en cuenta las emociones de las otras partes; probablemente reducir el temor resulte mejor que presentar cuadros estadísticos y proyecciones de series de tiempo. Y ese manejo emocional, al interior de la negociación, pertenece más al mundo de la semiótica que al del comercio y las finanzas. Los conocidos gráficos de propensión o aversión al riesgo que existen en todo grupo negociador pueden modificarse tomando en cuenta que hay ambientes que elevan la sensación de riesgo, y otros que la disminuyen; en ambos casos el marco es subjetivo. Son entonces las emociones que imperan en los grupos internos y externos en una negociación las que determinan el final de la misma, muchas veces ganándole la partida a la razón y a la objetividad.

Referencia:

La naturaleza de la negociación por Juan Carlos Ramírez. Consultado el 4 de noviembre de 2015
<http://www.comexperu.org.pe/media/files/revista/Abri105%5Ccomentario.pdf>