

Seguimiento y resultados de la negociación

Los acuerdos

Esta etapa comienza con un resumen de los logros de la negociación. Con la relación de los asuntos tratados y los preacuerdos, con señalamiento de variables claramente entendibles y mejor, sí cuantificadas. Es también el momento de reafirmar el deseo de efectuar el cierre de la negociación.

Su lectura podría reabrir el debate en algunos puntos, pero es mejor hacerlo pues esto revela que hay puntos que no han sido suficientemente debatidos. También hay que considerar en la parte última de los acuerdos, los mecanismos de su seguimiento. Finalmente los acuerdos son firmados.

Sobre los resultados

No toda negociación conduce a resultados felices, aunque este sea el propósito inicial de ambas partes. Los resultados pueden ser de rompimiento, postergación o compromisos.

De rompimiento: Ocurre por pérdida de confianza entre las partes. Puede ser simple o de distanciamiento. O destructiva, conducente a un proceso judicial.

De postergación: La discusión se interrumpe, sin romperla. Se continúa estudiando por ambas partes considerándose un posterior reinicio de la negociación.

De compromisos: Adquieren diferentes niveles. Los más simples, podrían conducir a nuevos conflictos. Hay también compromisos duraderos. Los mejores, sin embargo, corresponden al interés de seguir trabajando juntos.

Seguimiento y resultados de la negociación

El seguimiento

Con los acuerdos se cierra la parte de la discusión, y comienza la puesta en práctica de los mismos. Ellos conducen a nuevas relaciones entre las partes, cuya permanencia requiere el seguimiento de los compromisos adquiridos.

Un mal seguimiento puede conducir a nuevos conflictos y al rompimiento de la nueva relación, así como a negociaciones más complejas.

Referencia:

Guillen S., Paniagua F., Arias R., (2011). Manual de formación en negociación basada en intereses (2ª Edición), Fundación para la paz y la democracia. pp. 40-43