

Dialogar es negociar

Negociar es una acción que practicamos a diario y que toda persona experimenta.

Por Diana Salmón

Por definición, la palabra negociar sitúa al lector en el ámbito de los negocios, pero esto es una cuestión de semántica. La realidad es que negociar es una acción que realizamos cada vez que queremos alcanzar algún objetivo, por pequeño que parezca, en el que estén involucradas dos o más personas. Negociar es en definitiva una acción que practicamos a diario y que toda persona experimenta.

Podemos darle un verdadero significado a la acción de negociar si lo vemos como un diálogo entre personas para lograr un bien común y si comprendemos que ésta es una disciplina que involucra otras ciencias sociales como la filosofía, administración, leyes, psiquiatría, psicología y sociología. De esta forma podremos ver la riqueza que ofrecen para la vida diaria programas como el que ofrece la Universidad de Harvard.

El modelo de Negociación de Harvard es una herramienta para la toma de decisiones que otorga una técnica por medio del manejo de siete elementos básicos: intereses, opciones, alternativas, legitimidad, compromisos, comunicación y

relaciones. Esta técnica puede ser aplicada en cualquier circunstancia de la vida que implique la toma de decisiones entre personas deseosas de cubrir sus intereses o los intereses comunes.

Durante los últimos 30 años, la Universidad de Harvard en Massachusetts ha desarrollado alrededor del tema de negociar el programa multidisciplinario de investigadores llamado ahora Programa de Negociación (PON por sus siglas en inglés), fundado en 1983 por el Doctor Roger Fisher¹ y sus colegas.

Este modelo ha sido utilizado en distintos tipos de negociaciones, desde negociaciones diplomáticas, hasta negociaciones familiares. Recientes investigaciones en los campos de la psicología y de la educación han demostrado que es posible lograr un mejor resultado para solucionar conflictos sin violencia aplicando el modelo en niños y en adolescentes.

Jared R. Curhan fundó en 1993 el Programa para Negociadores Jóvenes (PYN por sus siglas en inglés), una organización cuyo objetivo es entrenar a alumnos de primaria y secundaria en el arte de la negociación aplicando el Modelo de Harvard. En 1996, el programa fue seleccionado como modelo aplicado en las escuelas de Estados Unidos para la prevención de la violencia. Su libro, *Young Negotiators* (Houghton Mifflin, 1998), ha sido aclamado por la comunidad educativa como una excelente herramienta para enseñar a los jóvenes a alcanzar sus metas sin usar violencia.

Por otro lado, en su reciente visita a Nuevo León, el Dalai Lama mencionó que debemos aprender una nueva forma de solucionar nuestros conflictos; se refería al diálogo. Y es precisamente así como hemos definido la acción de negociar, como un diálogo entre personas para el logro de los objetivos.

Desde luego la correcta aplicación de cualquier técnica de negociación debe estar dentro de un marco de referencia dirigido al ser humano como un fin y no como un medio. Debemos estar conscientes de que negociamos con personas con sentimientos y emociones propias que son influenciadas por sus condiciones de vida, edad, género, condición social, etc., y que tienen dignidad propia del ser humano. Esta conciencia debe estar también educada en los jóvenes y niños.

El valor que se crea como resultado de una buena negociación puede ser objetivo, pero también subjetivo. El resultado puede ser, por ejemplo, establecer una mejor relación con la persona con quien hayamos tenido el encuentro; esto siempre será beneficioso. Curhan define este beneficio como “valor subjetivo”.

Negociar es una actividad que no requiere de tecnicismos para llevarse a cabo. De todas formas negociamos cotidianamente. Aunque, si reflexionamos un poco, sería conveniente aprovechar algunos estudios de profesionales de universidades de alto prestigio a nivel mundial, como lo es el caso de Harvard, para negociar mejor y generar en nuestras negociaciones diarias un valor que aporte al bien común.

Este tipo de estudios pueden ser de mucha utilidad si los adaptamos a nuestra cultura educativa y a todos los niveles escolares. Así estaremos a la vanguardia y podremos enfrentar o prever situaciones complejas desde edades tempranas.

Diana Salmón. Candidata a Doctora en Bioética por el Instituto de Investigaciones en Bioética de Nuevo León. Consultora. Maestra en Administración de Empresas por el ITESM. Conferencista en temas relacionados con negociación en foros varios como el TEC de Monterrey, la Bolsa Mexicana de Valores, el IDEM y otras empresas. Ha sido profesora de cátedra en el ITESM-CEM y cuenta con amplia experiencia ejecutiva en Recursos Humanos, Comercio Internacional y Logística. Su último puesto ejecutivo fue en Pemex Internacional. El desarrollo de su investigación en negociación y solución de conflictos está basado en sus estudios en Harvard Law School, donde recibió instrucción por parte del iniciador del Modelo de Negociación en Harvard, Roger Fisher y sus colegas, y en instituciones particulares en Nueva York y Boston. Contacto: ddaassrr@gmail.com

1. El Dr. Roger Fisher es fundador del Modelo de Negociación de Harvard, donde impartió sus conocimientos desde 1958 y hasta el año 2011. Autor del “best-seller”: *Getting to YES*. Hoy un clásico en la metodología de la negociación. Su experiencia incluye haber asesorado al gobierno iraní y al de los EEUU en las negociaciones que condujeron a la liberación de los rehenes norteamericanos en 1981; participó también en los procedimientos de negociación que condujeron a los acuerdos Campo David entre Israel y Egipto. Y otros muchos casos de éxito.