

## **Tiempo de negociar**

Lic. Guillermo Badino (1)

**“Nunca hemos visto dos perros negociar por un hueso”**

(Gavin Kennedy: “The Edge of Negotiation”)

*Si bien negociar es algo inherente a las personas ( aunque muchas lo olvidan muy a menudo.), son muchos los pasajes de la historia humana que nos ilustran que ha sido la violencia el procedimiento principal para solucionar asuntos tales como la distribución de la riqueza o la solución de los conflictos.*

*Pero pese a estos hechos, existe en el hombre una inclinación al intercambio, a un dar y recibir que se tornó en fundamento del comercio y por ende en motor de importantes avances en el desarrollo de la civilización.*

*La noción de intercambio es justamente la base de la negociación, proceso que en su desarrollo va marcando una suerte de ( como diría W. Ury) progreso en la sociedad toda vez que las estructuras meramente jerárquicas, basadas en el poder devienen en otras mas “ planas”, donde el conocimiento es la base del verdadero poder y la habilidad negociadora una de las herramientas principales que deben aplicarse para lograr objetivos.*

*Por ello sostenemos que la negociación que forma parte y fortalece los procesos democráticos, esta presente en los ámbitos internacionales y se encuentra enraizada en los cursos de liberación de los mercados, entre otros escenarios, debería transformarse en una habilidad social profundamente cimentada en la cultura de los pueblos*

*Valores y habilidades sociales*

*Hay valores que la sociedad ha tomado como intrínsecos, como Ineludibles paradigmas...*

*Nadie concibe un gobierno que no sea democrático, o un Producto - Servicio desasociado al concepto de Calidad o no estar de acuerdo en la defensa del medio ambiente como valor universal.*

*Dentro de éste contexto, entendemos que la noción de Negociación debería ser añadida a estos valores y desarrollada, a través de la educación, como un paradigma básico para la sociedad que coadyuve con su armónico desarrollo.*

*Debemos comprender que el desarrollo de la negociación como una habilidad social, nos permitiría comprender que hay formas mas eficientes, de solucionar controversias o mejorar los intercambios, o tomar decisiones, que la acción violenta o el descarnado uso del poder.*

*Es por ello que entendemos que los procesos de negociación deberían ser difundidos y enseñados no solo en el ámbito de los estudios de postgrado en administración de negocios, sino que escuelas y universidades deberían contemplarlos en sus curriculas.*

*De esta manera se lograría desarrollar, desde la educación, habilidades para solucionar conflictos mediante formas alternativas y que la cooperación, y no la oposición, nos permite satisfacer mas plenamente los intereses que aparecen encontrados.*

*Esta acción generaría como resultado mejores relaciones humanas, Intercambios mas satisfactorios y soluciones mas racionales para los problemas*

*Traería aparejada una satisfacción mas integral de los intereses que las partes detentan, buscando formas cooperativas y/o integrativas para satisfacerlos y evitando que haya elementos de valor que, por inhabilidad o desconocimiento de estos procesos, queden sobre la mesa y nadie aproveche de ellos.*

#### *El ámbito político*

*En la actividad política vemos como día a día, los ciudadanos exigen de sus representantes consenso y negociación para dirimir los diferentes puntos de vista como así también un mejor “gerenciamiento” de la cosa pública*

*Por ello es altamente significativo ver en diversos escenarios políticos el llamado la concertación realizado por muchos gobiernos.*

*Esta es una prueba, en nuestra opinión, de madurez en algunos estamentos políticos que les permiten llevar a cabo políticas de estado ( como la Seguridad Pública o la Educación) logradas mediante la concertación con los diversos actores sociales.*

#### *Qué es negociar*

*Pero negociar no es solo enunciar una intención.*

*Es necesario comprender su proceso, su dinámica y analizar sus componentes.*

*Para lograrlo, debemos primordialmente repensar el concepto de negociación.*

*Tenemos que dejar de considerarlo como algo negativo, sinónimo de conflicto, del cual debo alejarme porque significa perdidas de tiempo, siempre ceder en algo, deterioro de las relaciones humanas, tensión, peligro de ser engañado y donde, como máximo, puedo aspirar a obtener solo el cincuenta por ciento de lo que pretendo.*

*Es necesario que nos esforcemos por entender que se trata de un proceso que en nada significa “enfrentar”, o hacer algo “contra” de otra u otras partes. ( “La contraria “ o la “contraparte” del litigioso lenguaje jurídico. )*

*Negociar es una actitud, racional, realizada por Personas que entienden que pueden encontrarse medios alternativos para dirimir conflictos, que existen formas cooperativas y/o integrativas para realizar intercambios que generan una aceptable satisfacción de intereses para todas las partes intervinientes ( inclusive los de terceros no involucrados directamente.)*

*Lograr plasmar estas simples ideas es responsabilidad de quienes conducen sin importar en que ámbito lo realicen (hogareño, deportivo, educacional, económico, empresarial, político, partidario,...)*

*Solo su ejemplo, la congruencia entre lo que proclaman y lo que realizan, dará lugar a formar nuevas generaciones compenetradas con éstas habilidades y con ellas una sociedad mas tolerante, mas pacífica y mas justa.*

**(1) Profesor Universitario Argentino. Especialista en Recursos Humanos Negociación y Resolución de Conflictos**

**Profesor Visitante: Escuela Internacional de Postgrado. Universidad César Vallejo.**