

ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN (Dr. Christian Stein)

1) INTERESES

Los intereses son los sentimientos, necesidades, deseos y peticiones que configuran las razones en función a las cuales las partes plantean sus posiciones consideradas como las soluciones planteadas al conflicto.

2) ALTERNATIVAS

Son aquellas posibilidades que tienen las partes de satisfacer sus intereses de no concretarse un acuerdo negociado que cumpla con sus expectativas, siendo obtención independiente de la voluntad de la otra parte negociadora, es decir, realizables "por cuenta propia". La "mejor" de ellas constituye el límite mínimo de la negociación, no debiendo ninguna de las partes acordar algo que la empeore.

3) OPCIONES

Conformadas por todas las propuestas vinculantes de solución que las partes plantean para resolver el conflicto, las mismas que deben ser evaluadas por ambos sujetos negociales, y de las cuales una de ellas tendrá que superar a la mejor alternativa a un acuerdo negociado de cada una de las partes para poder ser escogida por ambas y considerada como un potencial acuerdo.

4) LEGITIMIDAD

Es un medio eficaz de persuasión, consiste en todos aquellos criterios objetivos externos de racionalidad o índices referenciales distintos a la voluntad de las partes que sirven para analizar y/o evaluar las opciones propuestas y determinar su justicia y validez en función a la satisfacción de los intereses en juego. Su aplicación debe determinar que, de escoger las partes una opción que derivará en un compromiso y que a su vez estará contenido en un acuerdo, ninguna de las partes involucradas sienta que se han aprovechado de ella, habiendo llevado a cabo concesiones vistas como renunciadas. A manera de ejemplo podemos citar a la costumbre, el precedente, la reciprocidad, el valor de mercado, la opinión calificada de un tercero, una norma jurídica, etc.

5) COMPROMISO

Es la promesa basada en la intención real de cumplimiento efectivo de la opción escogida por las partes para resolver el conflicto, definiendo la conducta a cargo de cada una de ellas.

6) ACUERDO

Es la formalización del compromiso asumido por las partes, pudiendo ser verbal o escrito, en cuya estructura se debe establecer claramente las obligaciones a cargo de cada una de las partes y su implementación, es decir, los términos y condiciones de su ejecución, detallados precisamente y dirigidos a los efectos esperados.

7) RELACIÓN

Es el vínculo intersubjetivo existente entre las partes, el cual debe ser valorado por ellas de tal

forma que mejoren su capacidad para resolver conflictos futuros, actuando cooperativamente en la obtención de una solución de mutuo beneficio, pudiendo medirse la calidad de ésta última sobre la base de la calidad de la relación resultante.

8) COMUNICACIÓN

Es el canal de intercambio entre las partes, de cuya calidad depende la eficiencia del proceso, siendo su claridad directamente proporcional al ahorro de tiempo y esfuerzo en la gestión del conflicto. Es también, la posibilidad de conocimiento recíproco entre las partes, en virtud del cual se obtiene información, se clarifican percepciones y se realiza la actividad transaccional en una negociación.

9) INTERDEPENDENCIA

Es el nexo que une a las partes en razón de las motivaciones que las llevaron a negociar, al considerar que una necesita de la otra para determinar la mejor forma de satisfacer sus intereses ya sea arribando a un acuerdo, o recurriendo a su mejor alternativa para un acuerdo negociado. Dicho de otra manera, viendo a la negociación con la otra parte como el medio óptimo de cumplir sus expectativas directamente al concretarse un acuerdo, o como un referente indirecto, al elegir su alternativa más favorable.

10) INFORMACIÓN

Entendida como la materia prima de la negociación, conformada por datos objetivos o percepciones subjetivas, sobre la base de los cuales se llevará a cabo la actividad de las partes en el desarrollo del proceso transaccional de intercambio.

11) CONFIANZA

Vista como la esperanza firme de cada parte respecto de la otra, fundada en la convicción que ésta última cumplirá a cabalidad el compromiso asumido, ejecutando de forma real y efectiva el acuerdo producto de la negociación. Se va construyendo paulatinamente a lo largo del proceso de negociación de acuerdo a la conducta desplegada por los sujetos interactuantes y constituye un aliciente para posteriores gestiones de conflictos que los involucren.

12) ÉTICA

Son consideraciones valorativas subjetivas que determinan normas de conducta que rigen y regulan las acciones de cada una de las partes en forma muy particular en función a reglas específicas dentro del marco definido por el contexto de la negociación, atendiendo al respeto por uno mismo y por la contraparte, demostrando consecuencia entre lo que piensa, dice y hace, en relación con el desarrollo del proceso de negociación, el cumplimiento del compromiso asumido y la ejecución del acuerdo pactado, así como respecto a terceros que se encuentren dentro de la esfera de afectación generada como consecuencia de la negociación.