

## *Presentación*

Felícísimo VALBUENA DE LA FUENTE<sup>1</sup>

Hemos escogido la **Negociación** como asunto central del número 8 de *CIC*, porque es un término que corre el riesgo de convertirse en una moda y de caer en la banalidad. Hemos pasado de la moda «todo es comunicación», estamos en la de «todo es cultura» y hay bastantes síntomas de que podemos sumergirnos en la de «todo es negociación». Y es que cuando el carácter inundatorio de ciertos términos se impone, la confusión es el resultado obligado.

La comunicación de innovaciones estuvo en auge hace treinta años y sus cultivadores lograron perfilar los términos y apoyarse en algunas investigaciones interesantes. Luego, le ocurrió lo que a la comunicación no-verbal. Los investigadores dedujeron que esos dos campos estaban lo suficientemente categorizados como para no exigir su atención. Y se dedicaron a otros aspectos de la comunicación. Sin embargo, el término «innovación» resurgió a comienzos de los noventa porque lo pusieron de moda los consultores empresariales. Pero lo utilizaron como un mito, sin pararse a examinar qué significaba ese concepto y cuál era el proceso que seguía. La base de la burbuja informática, que llevó a grandes desastres financieros, fue el concepto confuso de «innovación».

### 1. LA RED TERMINOLÓGICA DE LA NEGOCIACIÓN

No queremos que ocurra lo mismo con el concepto **Negociación**. Por eso, hemos procurado contar con aportaciones que planteen a fondo la red terminológica de este concepto y sus aplicaciones en diversos entornos.

---

<sup>1</sup> Catedrático del Departamento de Periodismo III.

Hemos acudido a filósofos y teóricos de la comunicación para que planteen esas cuestiones previas y ofrezcan las posibilidades de confusión, polémica y conflicto que pueden encerrar algunas de ellas.

FERNANDO MIGUEL PÉREZ HERRANZ

El profesor de filosofía de la Universidad de Alicante, FERNANDO MIGUEL PÉREZ se ocupa de *Tópica de la Negociación*. Él afirma que, desde ARISTÓTELES a PERELMAN pasando por BERNARDO DE LAMY, se invita a quien va a exponer un tema a recorrer los llamados *tópica* o *lugares comunes* del género, diferencia, definición, partes, etimología, campo semántico y circunstancias que acompañan, preceden o siguen al asunto.

Después de leer su artículo, nos damos cuenta de que se ha tomado muy en serio ese recorrido. Aunque él no lo dice expresamente, emplea la *diaíresis* o procedimiento de las distinciones diversas: Deducir, calcular, argumentar, negociar. Se ocupa, después, de las cuatro partes o elementos necesarios para que algo se convierta en una negociación: Un lugar para negociar (que señala la *localidad* del sistema); los sujetos de la negociación (los *atractores* del sistema); el fin que se persigue (la *entelequia* del sistema); y los medios para lograr el objetivo (*parámetros* del sistema).

Del fin extrae dos tipos de negociaciones: obligatoria y perfeccionadora. Cuando se ocupa de esta última, expone su punto de vista sobre el protagonista de *12 Hombres sin piedad*, la obra de REGINALD ROSE. Creo que será uno de los aspectos en los que no coincidirán con el autor diversos lectores, empezando por quien escribe esta presentación. Analizando detenidamente el texto de ROSE, hay más argumentos a favor de que el Jurado n.º 8 es un humanista que un maquiavélico.

PÉREZ HERRANZ ve en la economía el plano recto de la negociación y luego se ocupa de otros planos oblicuos, pero importantísimos: negociaciones ideológicas, físico-matemáticas, escolásticas, filosóficas, teológicas, deteniéndose en esta última, porque quizá el autor piensa que vivimos en el seno de conceptos teológicos secularizados.

Dedica un apartado especial a las confusiones y vuelve a las *diaíresis*: la negociación no es conversión ni dialéctica.

SILVERIO SÁNCHEZ CORREDERA

Doctor en Filosofía, SILVERIO SÁNCHEZ presenta el artículo *Los conflictos entre Ética, Política y Moral. Criterios para su negociación*. Uno de los

atractivos de este artículo es que entra «in medias res». Es decir, nos sumerge en doce figuras dialécticas, conflictivas entre estos tres términos que también ocupan un lugar en la cúpula terminológica de conversaciones, discursos, planes y programas.

Es una casuística muy actual, en algunos casos, pero que interpela a las inteligencias para que respondan con propuestas bien fundadas, no con malabarismos verbales. La mejor manera de ocuparse de estos conflictos es ofrecer una red conceptual y de propuestas que sirvan para resolverlos. Parte de las etimologías griega de ética y latina de moral y define qué entiende por cada una.

A continuación, considera E-P-M como totalidades y especifica las relaciones entre ellas. Cada apartado daría de sí para un artículo y todos ellos, a varios libros. Sobre todo, porque el Dr. SÁNCHEZ CORREDERA está muy atento a las situaciones individuales, de grupo y sociales. La exposición ampliada podría convertirse en apasionante. Lo mismo ocurre cuando desarrolla los diferentes tipos de moral y los cruces entre diversas disciplinas. Desde luego, los narradores a quienes les gusten las ideas, pueden extraer de este artículo el armazón de argumentos muy bien trabados, que traspasen los recursos de la técnica.

#### JORGE LOZANO H-VAN DE WALLE

El Catedrático de Teoría de la Información de la Universidad Complutense y estudioso de la Semiótica, JORGE LOZANO, explora también el concepto de confianza. Denota una gran formación humanística, filosófica, histórica y en ciencias de la información y de la comunicación. También ofrece el material para múltiples narrativas y, con su perspectiva, podemos interpretar muchos textos.

El artículo de este teórico tiene faz y envés. *Sobre la confianza* disecciona las múltiples variedades de la confianza, pero teniendo siempre presente la desconfianza. O dicho de otro modo, se muestra desconfiado ante algunos usos de la confianza. Por eso, entra también, como buen estudioso de los clásicos en diversas *diátesis*: Más que una maña, o sagacidad, o astucia, o sentido de la oportunidad, propensión de las cosas o más precisamente potencial de situación; confianza impersonal/confianza interpersonal... y, sobre todo, cuando aquilata las perspectivas desde las que diferentes autores conciben la confianza: «Crear» (o no crear) lo que dice alguien y «Crear» (o no crear) a quien dice algo (LANDOWSKI).

Para lograr esas distinciones, hace falta estar muy familiarizado con muchos autores. LOZANO lo está y lo demuestra. Confía mucho en un autor tan clásico, dentro de la Sociología, como SIMMEL. En esto se distingue de algunos «estudiosos» de diversos campos que caen en la falacia de la novedad. Creen que sólo es válido aquel autor que más cercano está a la fecha del pre-

sente, cuando en realidad están manejando copias desdibujadas de ideas de autores clásicos.

## 2. PRAGMÁTICA DE LA NEGOCIACIÓN

FELICÍSIMO VALBUENA DE LA FUENTE, Catedrático de Teoría de la Información de la Universidad Complutense, da por supuesto todo lo que los tres autores anteriores han elaborado. Su artículo —*Pragmática de la negociación*— contiene aspectos conceptuales y pragmáticos. Es deudor de las contribuciones de R. L. ACKOFF y FRED EMERY, que a comienzos de los años setenta, ofrecieron el conjunto de definiciones operativas sobre Información y Comunicación que hasta ahora no han sido superadas.

Por eso, partiendo de cómo definieron la situación de comunicación, Valbuena estructura un proceso de la negociación en tres fases: Información, Motivación e Instrucción. Cada una de estas fases se subdivide, pero no hasta el punto en que dividir se convierte en pulverizar. Da una gran importancia a la creatividad, porque un buen negociador ha de ser creativo o no es un buen negociador.

Al final, ofrece una clasificación de las tácticas de negociación —cuyo número posible es muy elevado— tomando como criterio las cuatro categorías modificativas que contemplaba la Retórica Clásica.

El riesgo de artículos tan extensos y detallados como éste, que descende a aspectos pragmáticos en múltiples ocasiones, es que el lector se desanime al comprobar cuántos aspectos ha de tener en cuenta el negociador. La respuesta a esta duda es apelar a una experiencia por la que pasan millones de personas. Cuando se enfrentan por primera vez con el hecho de tener que aprender a conducir un vehículo, su mente atiende a muchos aspectos. Cuando han aprendido a conducir, se han familiarizado tanto con las destrezas psicomotoras que precisamente el riesgo está en no observar las señales de la circulación y no tener en cuenta las imprescindibles llamadas del presente.

## 3. VARIEDADES DE NEGOCIACIÓN

ELVIRA GARCÍA DE TORRES

ELVIRA GARCÍA DE TORRES, profesora de la Universidad Cardenal Herrera-CEU (Valencia), se ha ocupado de un asunto polémico, pero que demanda una respuesta: *De la cobertura cero a los eventos mediáticos: el valor estratégico de los medios de comunicación en la negociación*. Su artículo es un balance de investigaciones que han realizado diferentes autores sobre las negociaciones de paz y ofrece posibilidades normativas para el futuro.

Parte de un modelo muy conocido de negociación, el de URY y FISHER y concreta las normas pragmáticas que han de conformar la negociación. Lo que la autora plantea es si a los periodistas les interesa una negociación integradora o por posiciones. Esta última es más conflictiva; como el conflicto tiene el valor de noticia, el papel de los periodistas en las negociaciones de paz tiende a primar el conflicto. La experiencia de la cobertura que los periodistas otorgan a los conflictos laborales confirma esa ambivalencia.

A continuación, la autora expone los tres modelos de relaciones entre negociadores y medios: cobertura cero, cobertura limitada y cobertura sustancial. Examina las características de cada uno y se centra en el papel que los medios de comunicación desempeñan en el entramado estratégico-táctico de la negociación. El papel de los periodistas es ambivalente. Su trabajo en los medios puede constituir un obstáculo para la paz, pero los medios pueden ser muy útiles cuando el gobierno sabe la manera en que los medios trabajan y se adapta sin rendirse, es decir, que el gobierno, o los gobiernos, pueden controlar el proceso.

Los medios, por otra parte, pueden cumplir funciones muy positivas en los procesos de paz, porque se convierten en canales alternativos, cuando la negociación se complica. Y pueden contribuir decisivamente a escenificar la paz como un acontecimiento mediático.

La autora propone algunas líneas interesantes de investigación: a) comparar el tratamiento que la prensa ha dado a las conferencias de paz en diversos países y llegar a algunas proposiciones generalizables; b) comparar el tratamiento de la prensa en esos casos con los que da cuando cubre conflictos sociales o dentro de las organizaciones; c) normativa que puede establecerse en un futuro. Los investigadores pueden ofrecer a los políticos una alternativa útil para las situaciones difíciles.

#### GLEN FISHER

Siguiendo lo que ya es tradición en *CIC* —la versión de artículos «clásicos»— ofrecemos en este número el artículo del Profesor GLEN FISHER, *Negociación Internacional. Una Perspectiva Transcultural*. Podríamos haberlo puesto antes que el de la profesora GARCÍA DE TORRES, pero el nivel transcultural e internacional viene después del organizacional. El artículo anterior se interesaba por las organizaciones de medios.

¿Qué podemos decir de un artículo que está a punto de cumplir los veinticinco años? Hay aspectos que siguen vigentes y otros que han quedado obsoletos. Uno de los jueces del Comité ciego de *CIC* ha hecho notar que el concepto de «carácter nacional» está en desuso y que este artículo necesitaba una

contextualización, aunque también ha resaltado el interés del artículo y el atractivo de algunos de sus pasajes. Es decir, el artículo está pidiendo aquello de lo que se han ocupado PÉREZ HERRANZ, SÁNCHEZ CORREDEIRA y LOZANO VAN DE WALLE en este número.

Ante todo, hemos elegido este artículo porque va contra el tópico del norteamericano aislacionista. FISHER es un apasionado de otras culturas diferentes de la suya. Y aunque es verdad que trasluce un orgullo de la visión norteamericana, siente mucha curiosidad por ver cómo funcionan las cabezas no norteamericanas: mejicanas, francesas, japonesas. Detecta los fallos y propone medidas. Y cuando decimos «propone», es porque ha escrito *Mindsets: The Role of Culture and Perception in International Relations* (1997). Es decir, seguía manteniendo la curiosidad apasionada diecisiete años después. Como ejemplo de vocación está muy bien.

MICHAEL ROLOFF Y WILLIAM O. DAILEY

El Profesor ROLOFF, una gran autoridad en investigaciones sobre Negociación nos ofreció tres proyectos de artículos. Al final, nos decidimos por el que podía resultar más polémico y sorprendente, aunque también le dijimos que reservase para próximos números dos artículos, uno de ellos sobre las metáforas subyacentes en los procesos de negociación.

El carácter polémico de su trabajo —*Los efectos de las alternativas para alcanzar un acuerdo sobre el desarrollo de soluciones integradoras a los problemas*— está en que considera problemática la hipótesis de que a más alternativas, más acuerdo. Empleando una estrategia de simulación, los dos autores llegaron al resultado de que las negociaciones sin alternativas experimentaban un nivel más elevado de beneficios conjuntos.

Después de leer el artículo, nos damos cuenta de las posibilidades que ofrecería una perspectiva transatlántica. Echamos de menos en este artículo una elaboración más ambiciosa de los conceptos que maneja —que preocupa, y mucho, a los tres primeros autores de este número de *CIC*—. A la vez, resalta la preocupación por verificar la hipótesis con procedimientos estadísticos.

#### 4. EL HUMOR EN LAS CIENCIAS HUMANAS

GUSTAVO BUENO MARTÍNEZ

En el número 7 de *CIC*, que dedicamos al Humor, decíamos: «... tuvimos claro desde el principio que las páginas de un número de *CIC* iban a resultar

muy insuficientes para difundir el pensamiento de los que nos parecían autores fundamentales del Humor. Por eso, decidimos convertir este número en una Primera Parte que tendrá su continuación en un número posterior. Puede pasar más tiempo, pero sí pretendemos que *CIC* siga acogiendo a más autores clásicos y actuales que nos transmitan aspectos originales sobre el Humor».

GUSTAVO BUENO ha escrito obras muy importantes de Filosofía, pero hemos de reconocer que la Estética, donde tiene su lugar el estudio del Humor, es la parte menos desarrollada de su Filosofía. Por eso, ahora nos sorprende con un ensayo sobre *Los ingenios de Mingote*.

Recordemos que la portada del número 7 de *CIC* era *Demócrito, el Filósofo sonriente*, por AGOSTINO CARRACI (1598), idea que nos sugirió el profesor JORGE LOZANO. Pues bien, GUSTAVO BUENO dice en un pasaje de su ensayo: «No faltará quien ponga en duda la compatibilidad del ejercicio de la filosofía, entendida como ocupación grave y solemne (el burro, símbolo de la filosofía), con la ironía o el humor, considerados como frívolos o superficiales. En realidad, nos encontramos aquí, ante dos géneros de filosofía que tradicionalmente se simbolizaron respectivamente por HERÁCLITO («el filósofo que llora») y por DEMÓCRITO («el filósofo que ríe»)».

BUENO plantea el problema del «ingenio» y, polémico como siempre, se enfrenta con BERGSON, en el que nota cierto escapismo a la hora de definir los conceptos. Bueno acaba distinguiendo entre ironía y humor. Más aún, ofrece el sistema de ideas de su «espacio antropológico» para ayudar al análisis hermenéutico objetivo de los «ingenios» de MINGOTE. Apoyándose en las representaciones gráficas de esos ingenios, va situando algunos en el eje circular, otros en el radial, otros en el angular y, algunos, en los tres ejes.

El dilema de BUENO es que muchos le exigen que se convierta, a su edad, en un filósofo junto a la estufa, que elabore pacientemente los tomos que le quedan de su Teoría del Cierre Categorial. A la vez, él se siente atraído por responder a las cuestiones que le plantean las circunstancias que le ha tocado vivir. En este sentido, este ensayo pertenece al segundo cuerno del dilema.

## 5. APLICACIONES

La colombiana LILIANA BOGGIO, licenciada en Ciencias de la Comunicación, no puede negar que le preocupan las situaciones trágicas y, a la vez, absurdas, por las que está pasando su país. Por eso, ha escogido *Los Viajes de Gulliver* para explorar las posibilidades que la negociación puede ofrecer en situaciones tan aparentemente contrarias a la lógica.