

“Intercambiar palabras e ideas con otros es como intercambiar tesoros que no se pueden cambiar con nada”

Bonifaz Nuño

Introducción

Como lo expresan estas palabras del escritor Bonifaz Nuño, el simple hecho de la existencia de un intercambio de mensajes entre las personas tiene un enorme valor; aún más cuando existe un verdadero diálogo en el cual se comparten ideas, conceptos, percepciones y sentimientos con la voluntad de entenderse. El poder del diálogo ha representado una de las principales herramientas en los procesos de construcción social de la humanidad.

Por ello, en el presente trabajo se señala la trascendencia de establecer verdaderos diálogos que generen entendimiento en las negociaciones internacionales. La importancia de este estudio parte de la necesidad, desde el punto de vista de las Relaciones Internacionales, de desarrollar un manejo más efectivo de la comunicación en los procesos de negociación, así como de comprender el creciente carácter multicultural generado por los procesos integradores económicos y las relaciones sociopolíticas dentro de las cuales éstos se ubican.

El tema central de esta tesis es el proceso de comunicación intercultural en la negociación internacional, y específicamente se analiza el caso de la entrevista que tuvo lugar entre Richard Milhous Nixon y Mao Tse-tung en Pekín en el año 1972. Los resultados de este proceso fueron afectados positivamente por el

manejo eficaz del proceso de comunicación interpersonal intercultural entre ambos mandatarios, lo cual les permitió establecer vínculos que los comprometían recíprocamente a pesar de sus diferencias culturales y políticas.

En esta investigación se definen algunos elementos que se entrelazan en el desarrollo de una negociación intercultural exitosa. El análisis del caso permite conocer los detalles del proceso y se abre la posibilidad de profundizar más en el tema. Al aplicar la metodología del análisis del discurso se aportan conocimientos que permiten fundamentar la réplica de este tipo de diálogos y posibilitar la obtención de resultados favorables. Al mismo tiempo es posible detectar posibles errores u omisiones que también pueden ser evitadas en un encuentro de esta naturaleza.

Este razonamiento se aborda desde dos enfoques conceptuales: las ciencias de la comunicación y las negociaciones internacionales. Estas teorías sirven para entender el fenómeno desde cada una de sus perspectivas; sin embargo, los conceptos utilizados en este trabajo surgen de la combinación de ambas perspectivas, siendo esto posible debido a las proximidades existentes entre las mismas y que obedecen a su naturaleza multidisciplinaria.

Por lo anterior, en el primer capítulo de esta tesis se desarrollan los conceptos de negociación y de comunicación, con lo que se busca sentar las bases teóricas del estudio y resaltar las proximidades entre ambas disciplinas. Primeramente se exponen algunas teorías sobre negociación internacional para entender mejor las características de este fenómeno en las relaciones internacionales. A continuación se revisan algunas teorías sobre la comunicación humana, atendiendo sobre todo a aquellas que consideran la búsqueda de

entendimiento como su principal labor. Dentro de este apartado también se revisa la teoría de la comunicación multicultural, tomando en cuenta que los participantes de la entrevista antes mencionada provenían de culturas diferentes.

En el segundo capítulo se aportan los antecedentes históricos que permitieron el acercamiento entre los Estados Unidos y la República Popular China, hasta el punto en que se logró dar una entrevista entre sus mandatarios. Dado que el desarrollo de la relación entre estos dos países ha sido bastante complejo, es necesario explicar la forma en que se generaron las condiciones que dieron lugar a este encuentro. En esta sección se ofrece un modelo teórico de generación de política exterior, el cual se considera apropiado para el caso debido a que ambos mandatarios tuvieron una enorme influencia personal en la elección de dichos rumbos de acción.

La tercera parte corresponde al estudio del caso, la entrevista analizada detalladamente. La metodología seleccionada para este trabajo es el análisis del discurso, debido a que este procedimiento está diseñado específicamente para analizar eventos de esta naturaleza, siempre y cuando se cuente con materiales o evidencias en forma textual. Es decir, para que este método fuera eficaz, se requería poseer el documento completo de la entrevista, mismo que se anexa al final de este trabajo y que representa el principal material y evidencia del estudio. De esta manera se analizan los mensajes y los temas específicos de la entrevista, con el fin de demostrar la existencia de un diálogo eficaz entre los participantes. Asimismo se revisan los acuerdos que fueron establecidos a partir de esta conversación, así como sus consecuencias políticas.

Por último se presentan algunas reflexiones en forma de conclusiones generales acerca del tema, así como aportaciones hechas sobre los procesos de comunicación, negociación y metodológico, para cerrar con los alcances y limitaciones de este trabajo.

Capítulo I. Marco Teórico. Definición de conceptos.

1.1 Introducción

A lo largo de este primer capítulo, se describirán los diversos conceptos y escuelas teóricas que serán utilizados, al mismo tiempo, se buscará explicar el porqué son importantes y como serán empleados para analizar el caso de estudio. Debido a que esta investigación trata de una negociación del más alto nivel entre dos países, se desarrollan primeramente conceptos con diversos enfoques sobre negociación internacional. Después de esta breve descripción, se establece el concepto de negociación utilizado para este estudio, el cual fue construido a través de la unión sincrética entre diversos elementos de las escuelas que aquí se mencionan.

Tomando en cuenta que dicho evento es una entrevista, se observará como un fenómeno del ámbito de la comunicación, por ello en el siguiente apartado se exponen algunas concepciones sobre esta ciencia y específicamente se van mostrando los elementos que dan origen al concepto de comunicación que será adoptado para este trabajo de investigación. Dentro de esa parte, se hace mención de un tipo de comunicación que tiene lugar entre elementos sociales de grupos humanos diferentes, esto es la comunicación multicultural, debido a que el encuentro mencionado tuvo lugar entre dos personajes con estas características, Mao Tse-tung y Richard Nixon.

Posteriormente se describe la metodología que es utilizada para hacer el análisis de este estudio, el análisis del discurso. En esta sección, se define esta técnica, así como su función y los diversos tipos existentes.

Finalmente, se establece una síntesis en la cual se establece la vinculación entre todos estos conceptos y se refiere específicamente la forma en que serán utilizados para la elaboración del análisis en el tercer capítulo.

1.2 El concepto de Negociación Internacional

Para poder entender la importancia de la negociación internacional, es necesario tomar en cuenta que el mundo, entendido como un sistema en el cual interactúan estados, naciones, pueblos e individuos, se encuentra cambiando, dentro de él, la violencia, el conflicto y la confrontación, mismas que van en aumento. El debilitamiento del multilateralismo y la cooperación internacional implica la necesidad de nuevas propuestas, teorías y paradigmas para dar solución a los problemas que imperan actualmente al sistema internacional.

Como lo establece Rasmussen, es necesario realizar decisiones políticas, económicas y sociales muy difíciles para dar solución a los diversos retos que la comunidad internacional enfrenta. El objetivo de la negociación internacional es el evitar, contener o resolver conflictos entre partes en discordia. Para poder hacer frente a los complejos retos que el presente plantea, es necesario que los negociadores sean eficaces y estén más capacitados para poder interrelacionarse, comunicarse y llegar a acuerdos viables entre las partes contrapuestas (Rasmussen, 2002: 24),

Este mismo autor, define al conflicto como la creciente competición en cualquier nivel del sistema, entre grupos cuyo objetivo es tomar ventaja en las áreas de poder, recursos, intereses, valores o necesidades, y al menos uno de

estos grupos sostiene que esta dimensión de la relación se basa en la incompatibilidad de las metas de ambos grupos (Rasmussen, 2002: 32).

Esta definición permite establecer que en cualquier negociación, como método seleccionado de resolución de conflictos, es la solución de un problema a través de la discusión y el establecimiento de acuerdos entre ambas partes. Para que estos acuerdos sean viables, deben contar con una serie de características, si se desea alcanzar un cierto nivel de éxito. Entre ellas se encuentran las siguientes:

- Los acuerdos deben ser compartidos y deben satisfacer de manera suficiente las necesidades y los intereses primordiales de todas las partes en conflicto, atendiendo a los valores considerados como claves para los negociadores.
- Las partes deben aceptar el carácter de los acuerdos como permanentes, de tal manera que no se vean afectados por las diversas variaciones políticas internas que puedan ocurrir en cada una de las facciones.
- Se deben establecer mecanismos de autorregulación en los acuerdos, dando oportunidad a cada una de las partes para la implementación de los mismos. La razón de ser de esta medida, obedece a la dificultad de que un acuerdo, nacido de la voluntad mutua, resista y prevalezca en un periodo extendido de tiempo, y por ello se establecen procesos de vigilancia y aplicación, dirigidos por actores externos.
- Los acuerdos deben ser contruidos sobre estándares justos y equitativos, y no solamente, pero si mediante la voluntad.

- Los acuerdos deben presentar ventajas para todos los representantes, de tal manera que resulte más beneficioso adherirse al acuerdo, que quedarse al margen (Rasmussen, 2002: 40-41).

Solamente a través de la exitosa implementación de estas medidas mínimas, es posible pensar que un conflicto podrá ser resuelto de forma duradera. De tal manera, el construir acuerdos es el núcleo y el objetivo de la negociación internacional al intentar resolver conflictos.

Debido a los procesos de globalización y polarización económica que se han presentado en el mundo, se ha generado una creciente complejidad en la interacción de las causas, factores, actores y medios en los conflictos que surgen en diversas partes del mundo. Debido a esto es necesario adoptar medidas innovadoras para su resolución. Es imperativo plantear nuevas formas de pensar acerca de la resolución de este tipo de problemas. Solamente a través de un estudio interdisciplinario de los conflictos, es posible entenderlos, analizarlos y buscar soluciones que permitan esclarecer caminos para la negociación de los mismos.

Por otra parte, si el objetivo de la negociación es la resolución de conflictos, ¿qué es entonces lo que podemos considerar como negociación? De acuerdo al *Merriam-Webster's Online Dictionary*, negociar es sostener un intercambio con la visión de llegar a un acuerdo, significa conferenciar estableciendo una base de entendimiento. A pesar de su aparente franqueza, esta definición ha tenido una gran variedad de significados, en especial durante los últimos treinta años. Algunos teóricos consideran que el proceso de negociación es como un rompecabezas que debe ser solucionado; otros, lo ven como una forma de

reconciliar diferencias en el seno de diversos organismos, mientras que existen terceros que plasman la negociación como una forma de implementar políticas de gobierno (Merriam-Webster Online, 2004: <http://www.m-w.com/>).

1.2.2 Diferentes enfoques sobre negociación

Estas diversas concepciones han sido desarrolladas en marcos teóricos, cada una a través de una comunidad de investigadores que se preocupan por su estudio. Así, estos grupos han contribuido a la extensión del conocimiento que se tiene sobre negociación.

Existen un gran número de tipos de negociación, algunas se llevan a cabo en cumbres formales del más alto nivel, como por ejemplo, la reunión entre el presidente Reagan y el premier Gorbachev en 1986 en Reikiavik. Algunas otras negociaciones se llevan a cabo entre representantes de las naciones para discutir sobre intereses comunes, tal es el caso de las pláticas tendientes a reducir el armamento entre naciones o diversos elementos álgidos de las relaciones entre dos países.

Las negociaciones pueden ser también multilaterales cuando involucran a más de dos naciones. Tales reuniones sirven para confrontar posiciones y establecer acuerdos sobre temas regionales, continentales o globales. Algunos exponentes de estos encuentros son las negociaciones del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), o aquellas que se llevan a cabo en el seno de la Comunidad Europea (EC) o la Organización de Naciones Unidas (ONU). Todos estos ejemplos sirven para mostrar que existen muchas y muy diversas formas de negociación, éstas consisten del intercambio de comunicaciones hechas a

distancia o en persona. Las diferencias y sutilezas que existen entre los diversos tipos, conforman el cuerpo de conocimiento conocido como teoría general de negociación. Dentro de este marco conceptual, existen cuatro formas principales para entender la negociación, estos modelos varían de acuerdo al enfoque en el cual se concentran: el primero, considera a la negociación como la resolución de un rompecabezas, en éste, se observan los procesos y se interpretan las acciones de los elementos en conflicto. El segundo, considera a la negociación como un conjunto de procesos de intercambio. Mientras tanto, el tercero analiza estos encuentros como una serie de eventos que tiene lugar en el seno de diversas organizaciones. Por último, este concepto es explorado desde el punto de vista de la política diplomática y de las relaciones internacionales (Druckman, 2002: 83).

a) La negociación como la resolución de un rompecabezas. Los investigadores que defienden esta perspectiva, parten desde un enfoque de teoría de juegos, para buscar darle solución a una situación conflictiva, basándose en las preferencias de los participantes. La pregunta clave es: ¿cómo hacen los individuos para tomar decisiones óptimas cuando estas opciones se contraponen a las acciones de otras personas? De acuerdo con lo planteado por Muthoo (1999: 6) los jugadores escogen estrategias, cursos de acción que determinan un resultado. Dentro de este marco, no se presta mucha atención al proceso que lleva a los participantes a escoger un rumbo de acción en particular.

De forma similar, Brams (1990: 101) incluyó un elemento dinámico a este cuerpo teórico. Su teoría de las acciones, toma en consideración la tendencia de los jugadores a prever las consecuencias de sus actos, antes de realizar un movimiento específico. Al hacer esto, la teoría pretende capturar algunos de

encuentros estratégicos reales entre antagonistas que toman sus decisiones en base a información incompleta. De esta forma, la teoría de Brams, asume que los jugadores pueden establecer rangos de resultados en términos de sus preferencias pero no pueden adjuntar beneficios automáticos a ellas, dando lugar al uso de amenazas y medidas para desgastar al oponente (Brams, 1990: 141).

El mejor ejemplo de este modelo lo representa el diagrama del prisionero, el cual involucra dos criminales que enfrentan las siguientes conclusiones: si uno confiesa y el otro se mantiene callado, el confesor sale en libertad y el sospechoso enfrenta una sentencia de diez años. Si ambos confiesan, obtienen una sentencia de cinco años cada uno, por último, si los dos permanecen callados, ambos obtienen sentencias de un año. Esta matriz da lugar a cuatro posibles resultados: compromiso, conflicto, y victoria para cualquiera de los dos criminales. Dentro de la teoría clásica, ambos facinerosos confiesan y obtienen las condenas equivalentes. De acuerdo a lo suscrito por Brams, esta situación tendería a la suscripción de un compromiso. Al tomar en cuenta las posibles acciones de ambos contrincantes, el espectro de los resultados se multiplica, esto se debe a la información incompleta con la que cuentan los sospechosos, lo que provoca el establecimiento de percepciones erróneas (Brams, 1990: 103).

Un ejemplo de este dilema lo podemos observar en la crisis de los rehenes entre los Estados Unidos e Irán. En ella, el presidente Carter creía que el seleccionar la opción de la intervención militar, forzaría al Ayatolá Khomeini a seleccionar la opción de negociar para poder obtener el mejor resultado posible de esta situación adversa. Una vez que Irán escogiera este rumbo de acción, Carter buscaría negociar para obtener al mismo tiempo los mejores resultados nacidos

de un compromiso entre las dos partes. Sin embargo, tal no fue el caso, Brams demostró que los verdaderos parámetros que se formaron en esta matriz, mostraban que Khomeini no sería presionado por la invasión de la forma en que Carter esperaba, y que el Ayatolá preferiría el camino de bloquear las negociaciones con la intención de ir desgastando a los Estados Unidos. De hecho, tal y como se presentaron las cosas, la opción de obstrucción tomada por el iraní, fue superior a la americana de negociar, hasta el punto en el que los rehenes fueron liberados. El enfoque de Brams sirve para analizar conflictos que se producen cuando los jugadores mueven simultáneamente.

Otro teórico de este enfoque es Brown, el cual argumenta que la estrategia seleccionada por los jugadores puede ser vista como un intento de coartar al otro, más que un esfuerzo por estimular la cooperación, esto puede provocar una espiral negativa en las relaciones internacionales. Una estrategia más efectiva, menciona Brown, es aquella que sigue dos alternativas, una estrategia de respuesta firme respecto a hechos substanciales, y una de cooperación incondicional en aspectos operativos. Tal curso, envía dos señales al adversario, con ello se pretende fomentar una relación funcional, pero la cual no será utilizada a plenitud para mantener una ventaja sobre el otro (Druckman, 2002: 89).

Algunos investigadores de universidades como Harvard, Duke y otras, han propuesto una teoría conocida como *análisis de decisión*. Esta postura se concentra en el estudio de las preferencias de los participantes por diversos tipos de resultados. A diferencia de la teoría de juegos que evalúa el proceso en conjunto, este enfoque se centra en un negociador a la vez, se estudian los procesos que dan origen a las preferencias que cada negociador toma en cuenta

para preferir un rumbo de acción frente a otro. La solución al rompecabezas reside en usar cada una de las preferencias manifestadas por los jugadores para alcanzar resultados aceptables para ambas partes. Este tipo de análisis ha sido usado durante la fase preparatoria de los encuentros para ayudar a los negociadores en la definición de una estrategia, ya sea buscar un acuerdo, dar concesiones o permanecer firmemente en su postura (Kimmel, 1994: 185).

b) La negociación puede ser también considerada como una situación de pugna e intercambio. Bajo dicho diseño, se analiza este proceso como una serie de eventos que estimulan o disminuyen la capacidad de formar acuerdos. La negociación, considerada bajo este esquema, se puede entender como un proceso de toma y dame, en el cual los oponentes intercambian concesiones, siendo influenciados por las circunstancias que rodean a este encuentro. El conjunto de decisiones tomadas por los interesados se desplazan desde una posición inicial para favorecer los intereses del otro con la intención de llegar a un acuerdo; dicho enfoque puede ser exitoso cuando existe una opción óptima para ambos negociadores, al igual que cuando existe información completa de los posibles resultados. En este modelo las partes cuentan con poder para vetar los acuerdos, asegurando así un resultado mutuamente aceptable. Asimismo, el sistema de pugna sólo es efectivo cuando existen dos sujetos en oposición. Es necesario que se mantenga la disposición de otorgar concesiones, por parte de ambos bandos, para poder consolidar de los objetivos planteados. Lamentablemente, es muy difícil que este esquema brinde resultados perdurables en la realidad, por el hecho de que la voluntad política para otorgar acuerdos puede variar con el tiempo (Murnighan, 1991: 169).

c) *La negociación como una serie de relaciones intraorganizacionales.* Este esquema analiza dicho fenómeno como el proceso de construir consenso entre diversos grupos dentro de una organización, los cuales tienen diferentes intereses y buscan afectar el resultado del proceso. Estos actores son los protagonistas de las relaciones de poder dentro de los organismos. La negociación es un proceso dinámico consistente de procesos comunicativos entre dos o más grupos de individuos que al mismo tiempo requieren comunicarse entre ellos.

Esta visión de la negociación, reconoce la complejidad del proceso; particularmente, reconoce la dificultad que representa el tener que debatir, mediar y obtener resultados ante las expectativas de la colectividad que representa, así como de lo que las otras partes esperan recibir concesiones de forma recíproca. Una posible solución a este dilema es el modelo ofrecido por Druckman, el cual propone que el representante prepare un paquete de negociación que es aceptable para el oponente, pero que al mismo tiempo considera las diversas agencias gubernamentales que esta propuesta busca afectar. Esta visión resulta útil para entender las diversas fuerzas operativas e institucionales que afectan el comportamiento y posiciones de los agentes diplomáticos cuando sostienen encuentros en el seno de organismos internacionales (Druckman, 2002: 105).

Una perspectiva alternativa de la negociación, es aquella que la analiza desde el punto de vista del juego político internacional, en ella, los encuentros se observan como microcosmos de las relaciones internacionales. En éstos, intervienen toda una serie de factores e interacciones paralelas que son afectadas mutuamente y que intervienen en las diversas actividades diplomáticas. Esta perspectiva interesa a los analistas que desean estudiar un caso específico de

negociación, y de ella poder obtener parámetros generales para el diseño de la política exterior. Los sujetos que intervienen en este enfoque son los gobiernos, cuyas acciones son dirigidas por intereses políticos y por elementos estructurales del sistema internacional (Brown, 1983: 230)

d) Al suscribir a *la negociación en el ámbito de las relaciones internacionales*, es posible analizar una serie de variables y objetivos que intervienen en estos procesos, tal como son los antecedentes históricos, los precedentes jurídicos, las predilecciones y características personales de los negociadores, los vínculos culturales y la influencia de eventos externos que se puedan presentar durante el proceso en sí. Tal estructura de análisis resulta muy útil para alcanzar una comprensión global de los intrincados procesos que se llevan a cabo cuando dos o más naciones entablan diálogos. En dichos eventos, las intenciones de los contactos entre entes nacionales no tienen un fin claro, algunas veces tales reuniones sólo se producen con la intención de provocar una reacción en el sistema o en un país tercero que se vea afectado por el acercamiento o confrontación entre dichas naciones. Un ejemplo histórico de esto fue el acercamiento estadounidense a China en 1971, el cual no sólo tenía intereses para ambos países de tener un acercamiento dadas las condiciones prevalecientes del sistema en ese momento, sino que este acercamiento también se generó para provocar una reacción en el poderoso vecino del norte de China, la Unión Soviética. A través del enfoque de las relaciones internacionales, es posible tener un mejor entendimiento de los antecedentes, las circunstancias y las consecuencias que se desprenden de las negociaciones internacionales.

Los procesos de negociación siguen diversos ritmos, es muy difícil generalizar y establecer que estos encuentros tienen un desarrollo específico ni una misma lógica. Muchas veces, las circunstancias que rodean a estos fenómenos, determinan el desenvolvimiento de los mismos, sin embargo, existe una proposición teórica que pretende explicar de manera general lo que sucede en estos tratos internacionales. En este esquema se plantea que existen cuatro etapas: en la primera, se lleva a cabo una expansión progresiva en tiempo cronológico y conceptual donde se gesta el conflicto a resolver, posteriormente se dan los primeros choques entre las posiciones y se generan productos de estas interacciones, los cuales determinan el avance o interrupción de las negociaciones. Por lo tanto se dan procesos consultivos para proseguir el análisis y la discusión de las circunstancias del conflicto, finalmente, se generan convenios, estancamientos o desacuerdos con los que termina dicho encuentro (Schelling, 1960: 36).

Debido al caso de estudio seleccionado, la negociación entre Richard Nixon y Mao Tse-tung de 1972, para poder definir un concepto en esta investigación, se ha optado por seleccionar las teorías de negociación que buscan solucionar conflictos dentro del universo de las relaciones internacionales, así como la teoría de análisis de decisión, debido a que ambas toman en cuenta los perfiles de los actores y se adscriben al análisis del juego político y las circunstancias particulares de los participantes en este momento determinado.

En este punto, es posible establecer lo que en este estudio será referido como **el concepto de negociación**: la negociación es un proceso propio de la sociedad humana, el cual se lleva a cabo en un lugar y un tiempo específico,

siendo conducido por individuos con características propias y que obedecen a sus intereses personales y del grupo que representan. En este proceso intervienen una serie de determinantes históricas, culturales, institucionales, políticas, económicas, que deben ser comprendidas de una forma global e integral para poder entender en su totalidad cada fenómeno. El propósito de estos encuentros, es el de establecer acuerdos al confrontar puntos de vista y posiciones diferentes, sin embargo, es necesario que exista tal intención, para poder llegar a constituir compromisos favorables para ambas partes, pero que al mismo tiempo perduren a largo plazo.

El mecanismo desarrollado en estos procesos de negociación requiere de actores con diferentes posiciones que establecen estructuras de diálogo para buscar soluciones mutuamente favorables, este ejercicio requiere de interacciones sociales que buscan el entendimiento. Para que puedan establecerse éstos vínculos es necesario que se produzcan acciones comunicativas, específicamente que los interlocutores construyan acuerdos y que sea posible la comprensión entre ellos. Tomando en cuenta este hecho, la siguiente parte del estudio revisa y analiza algunas concepciones sobre la comunicación, al mismo tiempo se descubre la relación que esta ciencia guarda con la negociación y se establecen sus aplicaciones para esta investigación.

1.3 El concepto de Comunicación

De acuerdo con la escuela norteamericana, la comunicación es una ciencia interdisciplinaria, la cual estudia procesos sociales tan amplios y complejos que requiere el uso de diversas herramientas de análisis para poder entender dichos

fenómenos. Por ejemplo, Miquel de Moragas menciona que la investigación de la comunicación no ha estado separada de la evolución y debate de las ciencias sociales en general.

Asimismo, este autor concluye que además de una ciencia, la comunicación es un proceso que aparece tanto en los niveles cognoscitivos del ser humano como en el campo de su acción social. Por lo tanto, es necesario recurrir a distintas ciencias sociales ya existentes con el fin de construir un enfoque interdisciplinario (Moragas, 1981: 12-28).

Por ello, tal como establece Lozano (1996), una posible meta en el estudio profundo de la comunicación, sería la de lograr una verdadera interdisciplinariedad en el estudio de esta disciplina. Desde este enfoque, varias ciencias confrontan sus posiciones acerca de la comunicación, intercambiando así puntos de vista y colaborando para entender los diversos fenómenos sociales del ser humano.

1.3.1 Diferentes enfoques sobre comunicación

En la forma de estudiar la comunicación existen un gran número de perspectivas, dos de las más importantes, son aquellas que se relacionan con el enfoque científico utilizado para el entendimiento de la realidad social. En primer lugar, se encuentra el enfoque positivista y empirista; en este último se imita el método de las ciencias naturales en la búsqueda de conocimiento: la concepción de los fenómenos sociales responde a leyes universales incambiables, y es debido a ello, que el estudioso debe adoptar una posición de neutralidad, al no ser un agente de cambio directo en la realidad social, sino sólo un observador objetivo que analiza las causas y leyes que rigen los fenómenos. La estrategia metodológica de dicha

perspectiva es el estudio sistemático solamente de aquello que es detectable a través de los sentidos y que se diferencia de los juicios subjetivos utilizados en la filosofía o la ética. Dicha escuela tiene sus principales exponentes en los Estados Unidos en teóricos como Lazarsfeld, Berlo, Katz, entre otros (Lazarsfeld, 1979: 47).

Por su parte los teóricos críticos analizan las características de las sociedades actuales y cuestionan las desigualdades económicas, educacionales, de control y poder en dichos sistemas. Ante la presencia de dichas diferencias, se analiza el papel que ocupa la comunicación en la preservación de los sistemas contemporáneos. Por ello, estudia el papel que tiene dicho fenómeno partiendo del entendimiento del contexto social. Sin embargo, no se detiene ahí, sino que cuestiona el rol de la comunicación en la generación de la desigualdad económica y el poder político. Para los críticos, el científico es un agente de cambio, que debe buscar el mejoramiento social, cuestionando el rol de los medios en la perpetuación de la ideología dominante. Los principales exponentes de esta perspectiva son Althusser, Gramsci, Barthes, Williams y Hall (Lozano, 1996: 22).

Dada la finalidad de este estudio, el establecer una relación entre la comunicación y las negociaciones internacionales, el enfoque de comunicación que se empleará, será el crítico dialéctico desde una perspectiva constructivista. Esta perspectiva sostiene que la realidad no puede ser conocida en toda su complejidad, sino es el hombre quién a través de la observación, las ideas y el lenguaje va construyendo su visión de esa realidad; es decir, su conocimiento. En este sentido, la comunicación viene a ser un proceso de intercambio dinámico de conocimientos y experiencias entre las personas a través del tiempo, lo cual les

permite crear juntos una visión compartida del mundo y de la vida. Con base en esta concepción, se busca hacer análisis y observaciones sobre la mecánica y la dinámica de la comunicación multicultural que se presenta en las negociaciones internacionales. Y específicamente lo que se plantea como comunicación intercultural es el intercambio de información entre individuos que son culturalmente diferentes (Rogers, 1999: 79).

Después de aclarar el enfoque de comunicación que se pretende utilizar, es necesario abordar más a detalle el concepto de comunicación, partiendo de que la comunicación es una de las formas en que hacemos sentido del mundo que nos rodea. Las acciones que realizamos tienen una vinculación directa con la forma en que nos comunicamos. Para poder conocer lo que distinguimos y ser capaces de distinguir lo que estamos viendo y así poder entender lo que captamos, hacemos uso de nuestro marco cultural y social. Una parte fundamental de nuestra cultura y de la forma en que ubicamos los acontecimientos que nos rodean en parámetros familiares, son las teorías y conceptos a través de los cuales nos explicamos el mundo (Cisneros, 2001: 50).

Siguiendo esta línea, es necesario profundizar en lo que específicamente se pretende utilizar como concepto de comunicación. Para fines de este estudio, no se utilizará a la comunicación desde un punto de vista persuasivo y unilateral, como se genera en los medios masivos de comunicación, sino como el efectivo intercambio de información con la intención de crear entendimiento entre los actores del proceso. Este entendimiento significa la inteligencia o sentido que se da a lo que se dice o se escribe. Asimismo, este concepto implica la capacidad y la voluntad de llegar a un acuerdo. Entre los principales teóricos que manejan

este enfoque, podemos encontrar a Habermas, Pasquali y Maturana. De acuerdo con lo planteado por Jürgen Habermas (1993), existen tres tipos de acción racional con arreglo a fines, entre los que se encuentra la acción comunicativa.

Estos tipos son:

- *La acción instrumental*, la cual se refiere a la manipulación de cuerpos en movimiento orientada únicamente a la consecución de un fin, estas reglas cumplen su función en tareas prácticas y técnicas.
- *La acción estratégica*, orientada también al éxito, pero que se mide por la influencia que se logra sobre las decisiones de un oponente racional.
- *La acción comunicativa*, dicha tarea no se justifica únicamente por la consecución de intereses egocéntricos, sino a través del entendimiento. En el proceso de la acción comunicativa se logra un saber común, que establece un acuerdo, se reconoce el uno al otro y se genera espacio para la crítica en la construcción de conocimiento (Habermas, 1993, 482).

En la acción comunicativa planteada por Habermas encontramos el eje que se busca explorar en este trabajo de investigación. Dicho eje es la búsqueda de entendimiento, el cual conduce a los participantes de un diálogo a la construcción de un acuerdo. Este acuerdo descansa en una convicción común, que se traduce en el conjunto de creencias compartidas de manera intersubjetiva, las cuales vinculan a los participantes del proceso comunicativo en términos de reciprocidad. Es en esta coyuntura conceptual, en la que podemos encontrar una posible vinculación con la negociación internacional, la cual debe ser construida con la

intención de establecer acuerdos, un entendimiento que permita la consecución de metas comunes en términos de equidad y reciprocidad.

Dentro del proceso de comunicación, de acuerdo con lo planteado por Habermas, es posible observar diversos tipos de acciones sociales cuyo fin es llegar a un arreglo, tal y como sucede en la negociación internacional. Estas acciones se dividen en: acción abiertamente estratégica, acción estratégica encubierta, la acción dramatúrgica y la acción comunicativa.

La *acción abiertamente estratégica* es aquella en la que uno de sus participantes declara explícitamente el fin que pretende lograr en su oponente racional; lo que equivale a manifestar de forma directa el cambio que se desea ejercer por parte de un interlocutor, en su contraparte. Lo que se busca de fondo, es persuadir al receptor del mensaje. Esto equivaldría a considerar una negociación en la cual, los participantes dieran a conocer sus intenciones y sus propósitos en una forma explícita, buscando conseguir cambios directos de parte de sus opositores.

La *acción estratégica encubierta* tiene como propósito influir en la contraparte, pero no declara sus intenciones en forma abierta. El fin de persuadir al otro se disimula como si fuera una acción comunicativa. La validez aparente es la de generar un beneficio en el oponente. Una posible negociación de este tipo podría ser aquella en la que una empresa transnacional busca establecerse en un país en vías de desarrollo. En ella, se pueden presentar beneficios de tal apertura, como la creación de empleo y el crecimiento económico, sin embargo, no se mencionaría el daño ambiental, la explotación irracional de materias primas o la influencia que se busca ejercer en el gobierno del país receptor para favorecer con

regulaciones las operaciones de las empresas, sin importar los efectos sociales que estas tengan.

La *acción dramática* es la interacción que se da entre un agente o actor que hace una representación de sí mismo y un grupo social que se considera como audiencia. El actor genera en su audiencia una imagen de sí mismo, haciendo un manejo subjetivo de los valores y parámetros que desea representar, en una forma calculada (Habermas, 1993: 485).

Un ejemplo muy claro de este tipo de acción es practicado en Turkmenistán por su presidente vitalicio, Sapurmarat Niyazov, el cual no sólo controla de manera autoritaria el país, sino que a través de los medios de comunicación ha generado una imagen de sí mismo, como padre de su pueblo, con películas y programas que resaltan la vida “ejemplar” de este dictador (Nations in Transit, 2001). Este tipo de acciones, son una forma de comunicación, pero más abocada al *marketing*, o a la persuasión de la audiencia, pero no a buscar establecer una acción comunicativa.

Finalmente, el concepto de acción comunicativa forjado por Habermas es el siguiente:

El concepto de acción comunicativa, fuerza u obliga a considerar a los actores como hablantes y oyentes que se refieren a algo en el mundo objetivo, en el mundo social y en el mundo subjetivo, y se entablan, recíprocamente a este respecto, pretensiones de validez que pueden ser aceptadas o ponerse en tela de juicio (Habermas, 1993: 493).

De este concepto es importante resaltar el objetivo del proceso comunicativo, el cual sería el acceder a un saber común, fundado en el acuerdo, aun cuando las conclusiones de los actores sean diferentes. Partiendo de una

base de respeto y estableciendo un acuerdo en la validez de la posición de las contrapartes, es posible establecer vínculos comunicativos que buscan un verdadero entendimiento mutuo.

Por su parte, Antonio Pasquali entiende la comunicación como aquella relación que produce una interacción dialéctica entre dos elementos que combinan y alternan roles en la emisión y recepción de mensajes, con la intención de construcción y generar un saber común. Este proceso sólo se puede dar entre personas éticamente autónomas, es decir, es privativo de los seres humanos (Pasquali, 1990: 47-63).

Finalmente, Humberto Maturana realiza un análisis de la influencia de las emociones en el proceso comunicativo. Este autor considera que los seres humanos adscriben emociones o estados de ánimo a algún otro ser a través de las distinciones de una configuración particular en el flujo de sus acciones, esto es una dinámica específica de las disposiciones internas del cuerpo, la cual determina el dominio de acciones en el que ese ser puede operar en un momento determinado. De esta forma, Maturana considera a las emociones humanas como disposiciones corporales que permiten desarrollar acciones racionales, así también como causales de direcciones para el tipo de comportamientos que se esperan del interlocutor o persona con la cual se interactúa (Maturana, 1997: 52).

Una vez establecida la presencia del factor emotivo en la toma de decisiones y en el comportamiento de los individuos, este autor profundiza al establecer que la construcción de los argumentos racionales de un ser humano puede cambiar en la medida que sus emociones y estados de ánimo, cambian.

Para expresarlo de manera más específica, el autor considera que:

En este camino explicativo, el observador se vuelve consciente de que un cambio de emoción o estado de ánimo constituye un cambio en las premisas operacionales bajo las cuales su praxis del vivir ocurre, y por lo tanto, en lo que un observador puede distinguir como las condiciones aceptadas a priori que respaldan sus argumentos explicativos (Maturana, 1997: 46).

El control y la asimilación de las emociones en el proceso comunicativo se expresan cuando los interlocutores, a pesar de tener un desacuerdo, no se encaran como antagonistas, sino que comienza una búsqueda por llegar a un punto de coexistencia en aceptación mutua y entendimiento. Cuando existe esta voluntad, se procede a establecer un intercambio dinámico en el cual se busca seducir o convencer a la contraparte de la validez de las premisas básicas para provocar una aceptación operacional en la síntesis de un acuerdo.

La presencia de nuestras emociones se observa en todos y cada uno de nuestros actos en la forma de disposiciones para preferir un rumbo de acción en vez de otro. Los cambios en el estado de ánimo de las personas determinan la existencia de una verdadera voluntad para comunicarse y finalmente, entenderse. Maturana es muy específico en este sentido al establecer que toda conversación parte de un dominio consensual, asimismo, considera que la vida humana es un flujo trenzado y complejo de emociones y razonamiento a través del cual, la persona construye diferentes dominios de racionalidad en los que interactúa con las demás personas (Maturana, 1997: 58).

En el caso que esta investigación revisa, el proceso comunicativo se lleva a cabo entre dos personas con perfiles culturales muy diferentes; por ello, antes de concluir lo que en este trabajo se entiende como comunicación, es necesario

revisar otra dimensión dentro de esta ciencia para ampliar la visión y el alcance del concepto, este rubro es la comunicación multicultural. Dicho enfoque trata en forma específica con casos como el que aquí se refiere, por ello, es útil la revisión de dicha concepción en la construcción de un concepto de comunicación aplicado en casos de negociación internacional.

1.3.2 La comunicación multicultural

Existen un gran número de géneros en el estudio de la comunicación, uno de ellos, la comunicación multicultural es el que se ocupa de estudiar las interacciones de individuos que son culturalmente diferentes. De acuerdo con Simmel, este tipo de relaciones son las que dan lugar a la existencia de la sociedad humana (Simmel citado en Rogers, 1999: 41). Debido a la creciente interrelación que existe entre bs diferentes pueblos del mundo, el ser capaz de relacionarse adecuadamente con personas culturalmente disímiles a uno mismo, es una valiosa posesión. El grado en que una persona pueda ser exitosa en esta actividad, es definido por Rogers como *competencia intercultural*, y se refiere a la capacidad para intercambiar información de manera efectiva y apropiada con individuos culturalmente distintos. En otras palabras, para que pueda existir una eficiente comunicación multicultural, los individuos deben ser aptos y desarrollar estas capacidades para lograr establecer puentes de entendimiento a pesar de sus diferencias culturales (Rogers, 1999: 221).

El aumento de la globalización provoca la coexistencia forzosa entre diferentes pueblos, esto presenta un arma de doble filo, puede ser muy negativa si persisten actitudes etnocéntricas y xenofóbicas que conducen casi siempre al

conflicto, o puede ser muy benéficas si se aprende de la diversidad, si se construyen puentes de entendimiento entre los pueblos. Esto sólo puede darse si existe un verdadero aprecio y respeto por las experiencias compartidas y por las enseñanzas que nos puedan aportar individuos diferentes a nosotros.

La cultura es una creación histórica humana y en ella se reflejan todas las creencias, valores, normas, patrones, conductas y objetos que dan identidad a un grupo humano específico. Dichas creencias reflejan la forma en que una persona se presenta ante el mundo exterior, por otra parte los valores, de acuerdo con McEntee, son creencias permanentes que dictan los comportamientos adecuados y preferibles en una situación específica para toda persona que se identifique como perteneciente a un grupo social en particular. Un sistema de valores es una organización de creencias acerca de modos de conducta preferentes y cada uno de ellos tiene una importancia diferente de forma relativa. Estos sistemas sirven como guías para resolver conflictos y tomar decisiones, asimismo, estos elementos son importantes para la expresión de las necesidades humanas (McEntee, 1998: 487).

Las normas, por su parte, son comportamientos predeterminados que deben ser seguidos por dicha colectividad. Si una persona no rige su conducta por estas normas y valores, es muy probable que sea rechazada por su grupo social (Rogers, 1999: 111).

La existencia de una efectiva comunicación multicultural es básica para el desarrollo positivo de las negociaciones internacionales, si un negociador es incapaz de establecer vínculos, puentes de entendimiento con el representante de una cultura opuesta, los acuerdos que entre estos dos personajes se puedan

generar serán muy limitados. El multiculturalismo establece que personas culturalmente diferentes pueden coexistir y beneficiarse entre ellas al interactuar en un mismo ambiente. El negociador puede convertirse en un comunicador eficiente si establece vínculos basándose en las similitudes que encuentre con su interlocutor, pero será mucho más eficaz y tendrá mayor éxito si es capaz de relacionarse con una contraparte culturalmente diversa, de la cual puede aprender y compartir sus propios valores (Rogers, 1999: 240).

Como este autor establece, la negociación es el proceso de solucionar un conflicto para facilitar el entendimiento entre las partes en disputa. El proceso de la negociación requiere que cada uno de los participantes escuche atentamente a los demás con la intención de llegar a un acuerdo.

A pesar de las evidentes diferencias culturales, políticas, históricas, entre los diversos pueblos del mundo, es posible llegar a establecer buenas relaciones entre ellos a pesar de estas divergencias. Existen problemas que ahora corresponde a toda la humanidad resolver, como la escasez de recursos vitales, la sobrepoblación en las ciudades, la contaminación ambiental, todos estas graves dificultades no podrán ser resueltas sin la cooperación de los diversos pueblos del mundo.

El acercamiento entre las culturas puede ser una fuente ilimitada de experiencias compartidas, a través del diseño de políticas internacionales que pretendan atender a estas necesidades, será posible extender la viabilidad del sistema social humano. Solamente a través de la búsqueda de nuevas formas de comunicación, de la propuesta creativa de soluciones conjuntas, será posible

hacer frente a los retos que el sistema internacional presenta, tal y como establece

Edward Hall:

La respuesta a los retos futuros no reside en la restricción de los esfuerzos humanos, pero si en el desarrollo de alternativas, de nuevas posibilidades, dimensiones, opciones, y nuevos caminos hechos por personas creativas basados en el reconocimiento de los múltiples e inusuales talentos manifiestos en la diversidad de la raza humana. (Hall citado en Rogers, 1999: 264).

Combinando lo que autores antes revisados afirman, podemos concluir con el **concepto de comunicación** que será usado en esta investigación, el cual estipula que la comunicación es la acción generada por los seres humanos, los cuales tienen la voluntad de entenderse, y por ello establecen acuerdos en los que se reconocen como sujetos racionales y emotivos con objetivos específicos y comportamientos complejos, que valoran sus diferencias y desarrollan un intercambio recíproco y dialéctico de mensajes que los lleva a generar conocimiento nuevo, así como un vínculo que los compromete mutuamente, teniendo plena conciencia de ello. En la siguiente sección, se describe la metodología de esta investigación.

1.4 Análisis del discurso.

El objeto de esta herramienta ha sido definido por Cruz como el análisis de textos, específicamente discursos, mensajes, el habla, el diálogo o las conversaciones (Cruz, 2002: 68). Por su parte Van Dijk concluye que la finalidad de este método es producir descripciones explícitas de los fenómenos, las cuales deben ser textuales y contextuales, debido a que este estudio se interesa por las relaciones sistemáticas entre el texto y el contexto, comprendido como cualquier fenómeno

cultural a partir del cual se pueda hacer una lectura o interpretación (www.discourse-in-society-org/teun.html).

El contexto juega un papel fundamental en el análisis, la descripción y la explicación de los textos escritos. El mismo Van Dijk entiende el contexto como la estructura que involucra todas las propiedades y atributos de la situación social que participan en la producción y comprensión del discurso. Lo que esto implica es que los rasgos del contexto no sólo pueden influir en la producción de los discursos orales o escritos, sino que pueden modificar las características del discurso, como son las estructuras sociales en donde se ubique el ambiente, es decir las circunstancias, así como los participantes y sus roles socio comunicativos, llegando inclusive a influir las interacciones, metas y propósitos de los diálogos (www.discourse-in-society-org/teun.html).

Por lo tanto, este contexto global se manifiesta cuando los participantes se involucran en interacciones como miembros de un grupo, clase o institución social. Según Van Dijk, en todos los niveles de discurso podemos encontrar huellas del contexto en que las características sociales de los participantes juegan un rol fundamental como género, clase, etnicidad, edad, origen, posición u otras formas de pertenencia grupal. El análisis del discurso examina las combinaciones discursivas de las oraciones, la coherencia, los actos del habla y los cambios de tópico o turnos de conversación (www.discourse-in-society-org/teun.html).

1.4.1. Tipos de análisis de discurso

Una de las formas más utilizadas en esta clase de estudios ha sido el “análisis textual” que trata con las estructuras más abstractas del discurso escrito,

entendiéndolo como un objeto fijo en la perspectiva de la lingüística. Por otra parte, el “estudio del habla” se concentra en aquellos aspectos más dinámicos de la interacción espontánea en la perspectiva de las ciencias sociales. Estos dos tipos de análisis pretenden el descubrimiento de órdenes, reglas y regularidades en el trabajo de análisis de estrategias y estructuras. Igualmente, ambos estilos tienen una orientación descriptiva y tienden a ignorar contextos de lo social y lo cognitivo (Lotean, 1979: 23).

Otra clasificación que existe en esta materia, es la que existe entre los estudios más formales o abstractos como los aplicados en la inteligencia artificial y gramática, y en otro tenor, aquellas investigaciones más concretas de textos reales en los que los usuarios de la lengua se manejan como actores sociales, hablando, significando y manejando las palabras.

El análisis del discurso estudia las conversaciones, tal como se hará en esta investigación, pero también puede aplicarse en el examen de las noticias, la publicidad, la narrativa, la argumentación, la educación, los contenidos de los medios de información, la política y su discurso, entre otros (Lotean, 1979: 35).

El enfoque de esta herramienta metodológica se centra tanto en la estructura del discurso, como en el ámbito de la cognición y en la estructura social-cultural del evento. Las principales disciplinas que abordan este tipo de análisis, y que dan un carácter multidisciplinario al mismo, se encuentran la etnografía, el estructuralismo y la semiótica, la gramática, la sociolingüística y la pragmática, la etnometodología, la psicología social, la historiografía, los estudios de comunicación, las relaciones internacionales, entre otras (Nichols, 1997: 46).

Para realizar el análisis de estudio, se utilizarán conceptos de las relaciones internacionales y los estudios de comunicación, teniendo estos últimos un desarrollo a partir de la década de los 70, cuando se comenzó a examinar la estructura de los contenidos en los medios masivos, la comunicación interpersonal, intercultural y empresarial.

1.5 Síntesis de conceptos

Lo que se pretende demostrar en esta investigación es que en una negociación internacional en la cual existan interlocutores con la mutua voluntad de entenderse, así como la suficiente competencia intercultural en el manejo específico del proceso de comunicación, será posible establecer vínculos que los comprometan recíprocamente a pesar de sus diferencias culturales y políticas.

El concepto de negociación, entendido como un proceso comunicativo adscrito en el enfoque de las relaciones internacionales y cuyo objetivo es la solución de conflictos, se enlaza con el concepto de comunicación, en el cual se lleva a cabo un intercambio de mensajes entre personas, seres emocionales y racionales, con la finalidad de establecer acuerdos, todo esto siendo posible mediante la existencia de una efectiva comunicación multicultural.

La parte operativa en la que serán utilizados estos conceptos será desarrollada en el tercer capítulo de este estudio, previamente se describirán los antecedentes históricos que dieron origen al contexto en el cual se provocó la entrevista entre Mao Tse-tung y Nixon en 1972. La metodología que será utilizada en este estudio como se ha establecido es la de análisis del discurso, y en ella se realizará una disección de los componentes orales que formaron el diálogo en

dicho encuentro. En primer lugar, se describe el contexto personal de ambos interlocutores, estableciendo las ideologías preponderantes y su desarrollo político. Posteriormente, se definen las categorías que serán usadas en este análisis, las cuales involucran los comentarios protocolarios, así como los comentarios filosóficos y aquellos que denotaban la posición de cada país en una serie de asuntos internacionales. De esta manera, será posible interpretar lo que se dijo en aquella ocasión, en cuanto a los acuerdos de los países ahí representados.

A partir de este proceso, los conceptos aquí descritos serán utilizados para evaluar el proceso comunicativo, descubrir las peculiaridades de este fenómeno y finalmente para establecer conclusiones que se desprendan de lo ocurrido en el encuentro antes mencionado.