

Conclusiones Generales

I. Sobre el tema de la tesis.

Las negociaciones entre personas de diferentes culturas es un t3pico que crece en importancia conforme el mundo se convierte en un lugar m3s interconectado. Esta transformaci3n se debe en parte al crecimiento din3mico de los procesos integradores econ3micos, as3 como al aumento en las capacidades de transmisi3n electr3nica de datos, provisto por la incesante modernizaci3n de las tecnolog3as inform3ticas. En estas nuevas condiciones, se incrementa la posibilidad de entablar contactos inmediatos entre personas separadas por distancias colosales.

Otro elemento que debe ser considerado es el aumento en la belicosidad del sistema internacional, los temas de seguridad y combate al terrorismo ocupan un lugar preponderante dentro de los intereses vitales de los estados. Las acciones unilaterales tomadas por diversos pa3ses, as3 como el incremento en el radicalismo religioso y la falta de voluntad pol3tica para apegarse al las normas del derecho internacional, son algunos de los factores que generan sucesos violentos o situaciones que reclaman respuestas inmediatas.

Una v3a de resoluci3n de estos conflictos es la negociaci3n, en la cual se busca entablar un di3logo para formular acuerdos que satisfagan los intereses de las partes en disputa. Sin embargo, es muy dif3cil que se produzcan compromisos si no existe compresi3n entre las partes; para lograrlo es necesario realizar un manejo efectivo de la comunicaci3n, en el cual exista la capacidad para entablar un intercambio de mensajes con la mutua voluntad de entenderse.

En el mundo que estamos viviendo es necesario desarrollar habilidades para comunicarse con individuos de diferentes culturas, ya que es imposible vivir de

Conclusiones

forma aislada o llegar a acuerdos desde un solo punto de vista. Por ello es preferible adquirir conocimientos que expandan nuestras perspectivas para relacionarnos con personas disímiles a nosotros. Mas allá de apreciar las diferencias existentes, es necesario buscar elementos afines de los que puedan surgir puntos de coincidencia, o similitudes en la cultura de nuestros interlocutores para poder comprender sus puntos de vista y motivaciones de conducta. El producto de este tipo de intercambio es el crecimiento y desarrollo como seres humanos, así como el florecimiento de vías y oportunidades para generar conocimiento nuevo. De ahí la pertinencia del tema abordado en el presente estudio.

En la hipótesis se menciona que los resultados de este proceso fueron afectados positivamente por el manejo eficaz de la comunicación interpersonal intercultural entre ambos mandatarios, dando como consecuencia el establecimiento de vínculos a pesar de sus diferencias culturales y políticas. De acuerdo a los resultados obtenidos a través de la aplicación del análisis del discurso, es posible observar que efectivamente se logró establecer un diálogo intercultural, el cual culminó en acuerdos políticos entre Nixon y Mao. En otras palabras, la hipótesis del trabajo fue comprobada. Pero más allá de los compromisos bilaterales, estos hombres cuyas historias no podrían haber sido más antagónicas, pudieron entenderse más allá de sus contrastes, y aún más, encontraron similitudes a nivel personal lo cual se tradujo en el reconocimiento y aprecio del valor mutuo.

Cualquier negociación intercultural es difícil; sin embargo, estos hombres nos mostraron que sin importar cuan adversas sean las circunstancias, ni que tan

diferentes sean los perfiles de los interlocutores, es factible el negociar una salida a casi cualquier conflicto, siempre y cuando exista la voluntad de entenderse.

II. Sobre el análisis de la negociación.

De acuerdo con los resultados del caso de estudio se puede concluir que es posible que dos individuos, sin importar cuán culturalmente distintos sean, pueden llegar a concretar intercambios que den soluciones favorables a los más complejos problemas. Dentro del universo de las relaciones internacionales, esto es muy importante; vivimos tiempos caóticos, por ello es relevante recordar que sin importar lo adversas sean las circunstancias, siempre es preferible buscar un camino de negociación en vez de permitir que las tensiones crezcan hasta que culminen en actos violentos.

De acuerdo al concepto de negociación adoptado en este trabajo, la negociación entre Richard Milhous Nixon y Mao Tse-tung, tuvo dos actores que representaban los intereses de su país, así como los propios y tenían puntos de vista diferentes. Asimismo, las determinantes históricas, políticas y culturales de cada uno, de la ocasión y del contexto intervinieron en el desarrollo de la entrevista, sin embargo, a pesar de estas posibles limitantes, ambos líderes tuvieron la voluntad de reconocer el valor del otro, su legitimidad y su mérito por participar en el encuentro. Al existir respeto entre las partes, se pudo discutir acerca de varios temas controversiales sin que esto significara romper el vínculo ni atacar al oponente, estos personajes tuvieron la capacidad para apreciar el valor del encuentro y buscaron inaugurar una nueva etapa de cooperación en las relaciones entre estos países que perdura hasta nuestros días.

III. Sobre el análisis de comunicación.

La comunicación humana es uno de los mayores bienes que posee nuestra especie, gracias a ella podemos sobrevivir en sociedad, construir artefactos y edificaciones monumentales, colaborar en la consecución de objetivos comunes y desarrollar relaciones personales inmensamente complejas. Uno de los objetivos de esta tesis ha sido resaltar el valor que existe en el hecho de comunicarse con nuestros semejantes, de compartir ideas y metas que nos permitan acceder a realidades nuevas.

La selección del caso responde al deseo de comprobar que es posible entablar un diálogo eficaz a pesar de que las personas posean caracteres diametralmente opuestos, siempre y cuando exista una preparación adecuada por parte de los participantes, pero sobre todo una voluntad de comprender al otro, de escuchar sus planteamientos atentamente para encontrar caminos de consenso. Si los interlocutores logran entender claramente el sentido y el significado de los mensajes que se intercambian, si existe tolerancia y aceptación de la complejidad estructural de la contraparte, entonces es posible que se produzca comunicación.

En el encuentro Nixon-Mao, es posible observar todos estos factores; existió una vasta preparación previa por parte de ambos, desde el principio se presentaron una serie de comentarios protocolarios y garantías que fomentaron la creación de un ambiente adecuado de respeto y apreciación mutua, y finalmente se trataron temas políticos conflictivos que requerían respuestas puntuales, las cuales se tradujeron en forma de una serie de acuerdos vinculantes y que fueron respetados por ambos países. En vista de este desarrollo, es posible afirmar que

se generó un proceso comunicativo eficaz y que produjo resultados positivos para ambas naciones.

IV. Sobre el procedimiento metodológico.

El proceso que fue utilizado en esta tesis fue el de análisis del discurso, el cual estudia textos para descubrir los temas que en ellos se encuentran y las implicaciones que éstos generan. Este método revisa las fuentes textuales y el habla utilizado en ellas, empleando una perspectiva multidisciplinaria para poder hacer un análisis comprensivo de los fenómenos sociales. Los contenidos verbales forman una parte fundamental de este procedimiento científico, sin embargo, también considera aquellas expresiones semióticas y no verbales de los sucesos comunicativos. Una de las concepciones más innovadoras de este enfoque es que busca revelar aquellos mensajes que se encuentran implícitos en los textos, pero que nos muestran las intenciones y los propósitos de aquellos actores que participan en los procesos comunicativos (van Dijk, 2004).

Este procedimiento fue seleccionado por dos razones; en primer lugar, porque se contaba con las fuentes textuales de la entrevista, lo que permitía su aplicación. Por otra parte el objetivo de esta tesis era compatible con el tipo de resultados que arroja esta metodología, dado que se trataba de entender un fenómeno político en el cual intervenían una serie de factores explícitos e implícitos. Gracias a esta evaluación se pudo constatar que se produjo un proceso de comunicación intercultural eficaz, y asimismo se pudo determinar el establecimiento de acuerdos entre las partes.

V. Alcances y limitaciones de la tesis.

El conocimiento aportado por este trabajo reside en señalar la necesidad por parte de los negociadores internacionales, de desarrollar dos aspectos:

- a) Una extensa *competencia intercultural*¹ que permita establecer puentes de entendimiento y construir consensos con cualquier persona, sin importar cuan diferente sea su formación o su cultura. Al desarrollar esta habilidad, los interlocutores abren sus mundos entre ellos de forma tolerante y abierta, lo cual genera una relación respetuosa y productiva.
- b) El utilizar efectivamente la negociación como vía de solución de conflictos, al construir acuerdos benéficos para todas las partes. El negociador debe construir un intercambio orientado hacia la valoración del otro; igualmente, debe estar dispuesto a escuchar y comprender a su contraparte, sin importar cuan opuestos sean sus planteamientos. Solamente a través de la comprensión y apreciación mutua es posible construir compromisos que perduren y puedan aportar soluciones favorables a cualquier situación conflictiva.

En este trabajo se mencionan una serie de conceptos de comunicación y de negociación que sólo cubren una mínima parte del universo de ambas disciplinas, sería necesario hacer un estudio de mucho mayor extensión para cubrir un espectro más amplio de perspectivas.

Por otra parte los antecedentes históricos no exponen todos y cada uno de los sucesos que tuvieron lugar en la relación Estados Unidos-China y en el sistema internacional a través de tres décadas, sólo se muestran aquellos que pueden

¹ La definición de este concepto formulado por Rogers (1999), se encuentra en el punto 1.3.2 del capítulo II.

considerarse importantes y que explican el paulatino acercamiento entre estos estados. En el caso de estudio, la metodología empleada se centra en el estudio de los temas específicos de la entrevista, no considera factores de semiótica o sociolingüística que también entran en ámbito del análisis del discurso, pero que no respondían a los objetivos de esta tesis. La revisión de estos elementos da pie para una nueva investigación.

Finalmente, el presente trabajo permite vislumbrar que todos aquellos casos que confronten grupos individuos que busquen dar respuestas pacíficas a sus dificultades, o que por lo menos puedan llegar a respetar a sus contrapartes, existirá en mayor o menor medida la esperanza de entablar un proceso de comunicación. Si los Estados Unidos de Norteamérica y la República Popular China, a pesar de tener perfiles históricos y culturales opuestos, pudieron establecer acuerdos en un momento de gran tensión en el sistema internacional y con los ojos del mundo puestos en ellos, me parece que dar solución a las dificultades de nuestros días a través de negociaciones interculturales tendientes al entendimiento, no supone una utopía.

En conclusión, comunicarse es fundamental para la vida humana, tal como lo expresa el autor Mijaíl M. Bajtin (2000) en su libro *Yo también soy*:

“Vivir quiere decir participar en un diálogo: preguntar, poner atención,
responder, estar de acuerdo”.