

El proceso de negociación en Los Viajes de Gulliver, de Jonathan Swift

Liliana BOGGIO¹

RESUMEN

La autora de este artículo aplica las fases de la negociación a las aventuras relatadas por Jonathan SWIFT en *Los Viajes de Gulliver*. Muestra de este modo tanto la genialidad del autor inglés como lo completo de la teoría que analiza los procesos informativos y comunicativos que tienen lugar antes, durante y después de las negociaciones. Ofrece ejemplos muy claros, puesto que están en la memoria infantil de todos, de la utilidad y aplicación de la teoría de negociación.

ABSTRACTS

The author of this article makes an application of negotiation phases to the adventures written by Jonathan SWIFT, «The Travels of Gulliver». She shows in this way either the genius of the British writer as well as the theory which analyses the information and communication processes implicated after, between and before a negotiation process, giving clear examples of negotiation theory and parts, that belong to everybody's infancy memory.

L'auteur de cet article applique les phases de la négociation aux aventures de Gulliver écrites par Jonathan SWIFT, «Les Voyages de Gulliver». Elle mon-

¹ Licenciada en Ciencias de la Información.

tre ainsi tant le génie de l'auteur anglais comme la théorie que étudie les procès de information et communication que se donnent avant, durant et après toute négociation. Les exemples si clairs, pourvu qu'ils appartiennent à notre mémoire de l'enfance, servent à montrer les différents parties de la négociation communicative.

PALABRAS CLAVE: Negociación, Jonathan SWIFT, Gulliver, Fases de la Negociación, Información y Negociación.

KEY WORDS: Negotiation, Jonathan SWIFT, Gulliver, Phases of Negotiation, Information and Negotiation.

MOTS CLÉS: Négociation, Jonathan SWIFT, Gulliver, Phases de la Négociation, Information et négociation.

1. INTRODUCCIÓN

En *Los Viajes de Gulliver* (1726), de Jonathan SWIFT, los lectores nos sumergimos en una realidad compuesta por personajes extraídos de la imaginación del autor. Esa visión de las cosas que SWIFT pone ante nosotros, va más allá de la fantasía, pues es una metáfora de los vicios de la sociedad inglesa de la época.

Los personajes que aparecen en estos viajes se enfrentan a diversos conflictos. Los habitantes de Liliput luchan contra sus vecinos de la isla de Blefuscu, debido a la forma de partir un huevo antes de hervirlo; Gulliver busca refugio en el Reino de Brobdingnag para escapar de la opresión de su amo; en fin, un conjunto de historias que representan diversos aspectos de la realidad; quiere alcanzar su libertad en el reino de Laputa.

Lo que pretendo en este trabajo es aplicar las Fases de la Negociación: información, persuasión e instrucción, así como las técnicas para controlar el tiempo y los procedimientos dentro del proceso.

Los casos que he seleccionado para analizarlos son: Gulliver-Liliputienses; Grildnig (Gulliver)-Rey de Brobdingnag; Gulliver-Laputa.

2. LAS FASES DE NEGOCIACIÓN APLICADAS A LOS VIAJES DE GULLIVER»

2.1. CASO GULLIVER-LILIPUTIENSES

Tras el naufragio de la embarcación en la cual viajaba, Gulliver se salva y llega a la Isla de Liliput. Allí le hacen prisionero y le conducen al interior del país.

Durante su estancia en este reinado, busca obtener los favores del rey para lograr su libertad y, en función de ello, define sus acciones. Gana la aceptación de Su Majestad, por su condición apacible, hasta obtener la libertad bajo ciertas condiciones.

Atendiendo a las solicitudes del Rey de Lilibut y de los miembros del Consejo, autoridades máximas de la Isla, Gulliver evita la invasión de los enemigos de la Isla de Blefuscu. Es acusado de alta traición por el Consejo y huye a Blefuscu.

2.1.1. Fase de Información

2.1.1.1. Objetivos de la Negociación

Esta negociación parte de objetivos muy claros de sus negociadores: Gulliver tenía como objetivo central alcanzar su libertad; y las autoridades de Lilibut, utilizar a Gulliver para destruir la flota de sus enemigos de la Isla de Blefuscu.

«Respondí en pocas palabras, por cierto inútilmente, e hice un ademán con la mano que tenía libre, acercándola a la otra (por encima de la cabeza de Su Excelencia, ante el miedo de lastimarlo a él o su séquito) y luego a mi propia cabeza y mi cuerpo para indicarle que lo que yo deseaba era mi libertad» (SWIFT, 1999: 19).

«Empezamos, pues, ya a conversar entre nosotros de algún modo, y las primeras palabras que aprendí fueron para expresarle mi deseo de que tuviera la bondad de concederme la libertad, cosa que le repetía diariamente puesto de rodillas» (Ibid.: 27).

«Será nuestro aliado contra nuestros enemigos de la Isla de Blefuscu, y hará todo lo que pueda para destruir su flota, que se está preparando para invadirnos» (Ibid.: 38).

2.1.1.2. Estrategia

Tanto Gulliver como las autoridades de Lilibut, analizaron los resultados de los posibles movimientos. Ambos tenían claro quiénes le ayudarían a alcanzar sus objetivos y estudiaron el momento oportuno para entrar en contacto.

«Pensé otra vez intentar romper mis ataduras, pero cuando volví a sentir el escozor de las flechas en mi cara y mis manos, cubiertas por completo de ampollas, y muchos de sus dardos clavados aún en ellas, y observando al mismo

modo que el número de mis enemigos aumentaba, le hice señas, dándoles a entender que podían hacer conmigo lo que gustasen» (Ibid.: 19).

«Decidió en Consejo que se me atara en la manera que he narrado (cosa que fue ejecutada durante la noche, mientras dormía), que se me enviara carne y comida en abundancia, y que se preparara una carroza para enviarme a la capital. (...)

(...) En mi opinión, fue extremadamente prudente además de generosa: pues suponiendo que esta gente se hubiera empeñado en matarme con sus lanzas y flechas mientras dormía, sin duda que me habría despertado a la primera sensación de escozor, lo que había excitado en mí gran furia y violencia, hasta hacerme romper las cuerdas con las que estaba sujetado; tras lo cual, como ellos no eran capaces de ofrecerme resistencia, no hubieran podido esperar merced de mí» (Ibid.: 20).

«Mi caballerosidad y buena conducta habían hecho tanta mella en el emperador y su corte, además de en el ejército y el pueblo en general, que empecé a concebir esperanzas de alcanzar mi libertad de allí a poco tiempo. Recurrí a todos los métodos para fomentar aquella disposición favorable» (Ibid.: 32).

2.1.1.3. Búsqueda Previa

Desde un principio, Gulliver identificó y entró en contacto con las autoridades de Liliput, puesto que eran las personas con poder de decisión dentro de la Isla. Los consideró interlocutores válidos para alcanzar su objetivo. Buscó una aproximación.

«Su Majestad y yo empezamos, pues, a conversar entre nosotros de algún modo (...) me rogó que no tomara a mal que diera órdenes a unos oficiales especializados para registrarme: «Bien contesté, Su Majestad será satisfecha» (Ibid.: 27-28).

2.1.1.4. Puntos de Resistencia

Gulliver adoptó una actitud paciente para lograr su objetivo, pero la posibilidad de verse agredido físicamente por órdenes de las autoridades Liliputienses, limitaba la posibilidad de una negociación en la que ambas partes estuvieran de acuerdo.

«Mas, apremiado por la precipitación juvenil, y como tenía licencia de Su Majestad para ir a presentar mis respetos al Emperador de Blefuscu, aproveché esta ocasión antes de que pasaran los tres días (...)» (Ibid.: 66-67).

2.1.1.5. Pirámide de Necesidades

Durante su permanencia en Liliput, Gulliver busca satisfacer las siguientes necesidades:

— Fisiológicas. Necesidad de alimentarse y de ser libre.

«Y hallándome medio muerto de hambre por no haber probado bocado desde varias horas antes de que abandonara mi barco, me encontré con que la naturaleza me apremiaba con tan fuertes solicitudes que no pude abstenerme de mostrar mi impaciencia, llevándome el dedo repetidamente a la boca para dar a entender que quería comer» (Ibid.: 17-18).

«Las primeras palabras que aprendí fueron para expresarle mi deseo de que tuviera la bondad de concederme la libertad» (Ibid.: 27).

— Seguridad. Necesidad de mantener su integridad física.

«Ante esto, pensé otra vez en intentar romper mis ataduras, pero cuando volví a sentir el escozor de las flechas en mi cara y en mis manos, cubiertas por completo de ampollas, y mucho de sus dardos clavados aún en ellas, y observando del mismo modo que el número de mis enemigos aumentaba, les hice señas, dándoles a entender que podían hacer conmigo lo que gustasen» (Ibid.: 19).

— Pertenencia al Grupo. Gulliver sintió la necesidad de integrarse en la sociedad Liliputiense.

«Al cabo de tres semanas, había hecho considerables progreso en el aprendizaje de su lengua» (Ibid.: 27).

«A la sazón ya había yo hecho considerables progresos en la comprensión y capacidad de expresarme en su lengua» (Ibid.: 32).

«Los nativos vinieron a sentirse gradualmente menos recelosos de cualquier peligro por mi parte. En ocasiones me tumbaba en el suelo y dejaba que cinco o seis de ellos bailaran sobre mi mano» (Ibid.: 32).

— Conocimiento. Existía en Gulliver la necesidad de conocer el funcionamiento de la sociedad Liliputiense.

«Aunque mi intención es dejar la descripción de este Imperio para un estudio especial, entretanto me contento con satisfacer al lector con algunas ideas generales» (Ibid.: 50).

En el caso de Su Majestad, la necesidad a satisfacer es la de Seguridad. Desea proteger a su territorio de los enemigos de la Isla de Blefuscu.

«Porque, dijo, por muy floreciente que pueda parecer la situación a ojos de un extranjero, sufrimos dos poderosos males: una violenta facción en casa, y el peligro de una invasión por parte del más potente enemigo del extranjero» (Ibid.: 42).

En una primera etapa, ambos negociadores se interesan por cubrir sus necesidades y las de su interlocutor. Después de enterarse de la conspiración en su contra, Gulliver trabaja a favor de sus necesidades.

2.1.1.6. Observación

Cuando le capturan, Gulliver observa con atención el comportamiento de los habitantes de Liliput, para conocer sus intenciones y determinar posibles comportamientos.

«Extraje sus credenciales con el Sello Real, y acercándolas hacia mis ojos habló unos diez minutos sin dar muestras de enfado, pero sí con cierta dosis de resolución enérgica» (Ibid.: 19).

«Para entonces yo me consideraba obligado por las leyes de la hospitalidad por una gente que me había tratado tan espléndida y magníficamente» (Ibid.: 19).

«Estaba allí algunos de sus clérigos y letrados (según deduje por su indumentaria) que recibieron órdenes de dirigirse a mí» (Ibid.: 25).

Por su parte, Su Majestad también tuvo en cuenta cada uno de los movimientos y actitudes de Gulliver, lo que le proporcionó una idea de ante qué tipo de ser humano se encontraba.

«(...) quienes dieron cuenta de mi comportamiento para con los seis sinvergüenzas antes mencionados, circunstancia que causó una impresión favorable en el corazón de Su Majestad y de todo el Consejo» (Ibid.: 27).

2.1.1.7. Escucha Activa

El escuchar con atención las palabras pronunciadas por sus interlocutores, le proporcionó a Gulliver elementos para prever posibles comportamientos.

Al pedir su libertad, Gulliver recibe de Su Majestad la siguiente respuesta:

«Me prometió que me trataría con toda amabilidad y me aconsejó que me ganara, con paciencia y discreción de conducta, una buena opinión ante él mismo y sus súbitos. Me rogó que no tomara a mal que diera órdenes a unos oficiales especializados de registrarme» (Ibid.: 27-28).

2.1.1.8. Memorización

Gulliver recuerda cada detalles sobre el comportamientos de los Liliputienses, especialmente, el de sus autoridades: costumbres, actitudes, leyes, en fin, detalles que sientan las bases para una negociación.

2.1.2. Fase de Persuasión

Con sus objetivos claros en mente, y con la información necesaria para prever actitudes de su interlocutor, Gulliver y las autoridades de Liliput, representadas por Su Majestad, entraron en la etapa de persuasión para convencer al otro de ayudarle a alcanzar sus metas.

2.1.2.1. Motivación Positiva Indirecta

Éste es el tipo de motivación que prevalece al inicio de la relación entre Gulliver y Su Majestad. Ambos ofrecen un clima de confianza para lograr una negociación cooperativa, en la cual ambas partes salieran ganando. Los dos negociadores lograron aumentar su credibilidad.

«Se creó un cuerpo de seiscientas personas en calidad de sirvientes míos (...). Del mismo modo se dio orden de que trescientos hombres me hicieran unos trajes a la moda del país; que seis de los más célebres filósofos de Su Majestad se emplearan para enseñarme su lengua» (Ibid.: 27).

«Mi caballerosidad y buena conducta había hecho tanta mella en el emperador y su corte, además de en el ejército y el pueblo en general» (Ibid.: 32).

«Mientras me hallaba divirtiéndolo a la corte en esta clase de festejos (...)» (Ibid.: 35).

Gulliver reforzó la posición de Su Majestad, al mostrarse de acuerdo con su posición:

«Rogué al secretario presentara mis más humildes respetos al emperador, y que le hiciera saber que, a mi entender, no me correspondía a mí, que era un extranjero, injerirme en cosas de partido; pero que sin embargo yo estaba dispuesto, aun a riesgo de mi vida, a defender a su Persona y su Estado frente a cualquier invasor» (Ibid.: 44).

2.1.2.2. Motivación Positiva Directa

Su Majestad no se conformó con crear una clima favorable para el logro de sus objetivos. Junto con los miembros de su Consejo, decidieron conceder

a libertad a Gulliver, bajo ciertas condiciones. Si su prisionero las aceptaba, les facilitaría el pronto alcance de su meta: la rendición de las fuerzas de Blefuscu.

«Su muy sublime Majestad viene a proponer al Hombre-Montaña llegado últimamente a nuestros dominios celestiales, los siguientes artículos: (...)» (Ibid.: 37).

«Juré y escribí estos artículos con gran alborozo y contento (Ibid.: 38).

2.1.2.3. Motivación Negativa

No obstante, a pesar de otorgar la libertad a Gulliver, las condiciones previstas en el documento reflejaban, de algún modo, la obligación de su cumplimiento:

«El Hombre-Montaña no saldrá de nuestros dominios sin nuestro permiso (...) No intentará ir a nuestra metrópolis sin orden expresa nuestra(...)» (Ibid.: 38).

«Añadió que esperaba que yo fuera un útil servidor y buen merecedor de todos los favores que ya me había dispensado o pudiera conferirme en el futuro» (Ibid.: 39).

2.1.3. Fase de Instrucción

Una vez conocidos los elementos de las dos primeras fases detectados en este proceso negociador, nos queda determinar lo siguiente: ¿Cuales fueron las vías de las partes involucradas para lograr resultados favorables?

2.1.3.1. Presión

Aun cuando Gulliver mostró toda la disposición para ayudar a Su Majestad a que alcanzase su objetivo —la defensa del reinado de las fuerzas de la Isla de Blefuscu—, las autoridades de Liliput, con una aparente presión por la cercanía de las tropas enemigas, acceden a otorgar la libertad a Gulliver bajo las condiciones antes mencionadas. Ahora bien, su propósito es obligarle a actuar rápidamente en contra de los Blefuscus.

Podemos apreciar cómo, hasta el momento en que se le otorga la libertad condicional a Gulliver, el mecanismo para controlar el tiempo que empleaban los negociadores fue la *Paciencia*. Ambos optaron por mantener una solución y esperar a los cambios que el tiempo fuera produciendo.

«Mi caballerosidad y buena conducta habían hecho tanta mella en el emperador y su corte, además de en el ejército y en pueblo en general, que empecé a concebir esperanzas de alcanzar mi libertad de allí a poco tiempo» (Ibid.: 32).

Una vez que los Liliputienses consideran necesaria la inmediata intervención de Gulliver para levantar los barcos de batalla de los Blefuscu, y ante la actitud favorable de el Hombre-Montaña, deciden concederle cierta libertad. A partir de este momento, los Blefuscu controlan al tiempo de la negociación a través de la técnica de los *Límites*, al poner condiciones temporales: Gulliver tenía pocos días para evitar la invasión.

«Será nuestro aliado contra nuestros enemigos de la Isla de Blefuscu, y hará todo lo que pueda para destruir su flota, que se está preparando ahora para invadirnos» (Ibid.: 38).

Este panorama es el que marca las acciones de Gulliver quien, gracias a una estrategia muy peculiar, logra evitar la invasión. Las autoridades de Liliput logran su objetivo:

«Unas tres semanas después de esta hazaña, llegó de Blefuscu una solemne embajada con humildes ofertas de paz que se firmó al instante bajo condiciones muy favorables para nuestro emperador, y con la que no voy a molestar al lector» (Ibid.: 47).

Al alcanzar sus objetivos, las autoridades de Liliput, actuando en contra de su adversario (Gulliver), deciden juzgarlo y condenarlo por traición.

«Se llegó terminantemente al compromiso de que el proyecto de dejarle perecer de hambre poco a poco debería mantenerse en secreto; en cambio, la decisión de sacarle los ojos, quedó registrada en acta» (Ibid.: 65).

Al ser informado de los planes para acusarlo de alta traición, Gulliver decide huir a la Isla de Blefuscu, aprovechando la licencia concedida por Su Majestad. En este caso aplica la técnica de *Hecho Consumado*: se escapa de Liliput para conseguir su libertad, en contra de lo previsto por sus adversarios. En este caso específico, no desea conocer la actitud de los Liliputienses. Simplemente, busca su libertad.

«Finalmente, me decidí a tomar una resolución, por cuya causa tal vez incurra en alguna censura (...) Mas, apremiado por la precipitación juvenil, y como tenía licencia de Su Majestad para ir a presentar mis respetos al emperador de Blefuscu, aproveché esta ocasión antes de que pasaran tres días» (Ibid.: 66-67).

2.1.3.2. Desenlace

Podemos apreciar cómo la negociación entre Gulliver y las autoridades de Liliput se desarrolló en un *Ambiente Plácido*. Aun cuando siente la presión

por parte de Su Majestad para evitar en poco tiempo la invasión de la Isla de Blefuscu, los hechos se dan en un clima apacible.

Sin embargo, al ser informado sobre la intriga secreta que se planeaba en su contra y, con la firme intención de no formar parte del ambiente turbulento que se gestaba en Liliput, donde las autoridades o interlocutores había dando muestras de pérdida de las perspectivas, decide huir.

«Ciertamente, yo había oído y leído bastante acerca del temperamento de los grandes príncipes y ministros, pero nunca esperé encontrar sus efectos tan terribles en un país tan remoto, gobernado, según suponía, por principios muy diferentes a los de Europa» (Ibid.: 60).

Podemos apreciar cómo los negociadores alcanzan los objetivos que se plantearon al principio de la negociación. Aun cuando al final del relato, los Liliputienses asumen una actitud que atentaría contra el objetivo de Gulliver, como lo es acusarlo de alta traición y mantenerlo en la Isla, se puede ver cómo el logro de una cierta libertad, le sirvió de base para el alcance de la libertad definitiva. Por su parte, queda evidenciado que los Liliputienses alcanzaron su meta. Podemos hablar de una negociación del tipo ganar-ganar.

2.2. CASO GRILDRIG (GULLIVER) Y EL REY DE BRODINGNAG

Una gran tempestad orientó la barca de Gulliver, que en este capítulo se llama Grildnig, hacia el territorio de los Brodingnag (Tierra de Gigantes). Allí un granjero lo apresa para emplearlo con fines lucrativos: lo exhibía como un «ser extraño que puede decir varias palabras y llevar a cabo infinitos lances divertidos».

Su salud se estaba deteriorando y, ante la posibilidad de salir del dominio de su amo, busca la protección de la Corte de Brodingnag. A cambio de esta protección deberá ofrecer al Rey toda la información sobre el sistema político, económico y social de los países europeos, especialmente de Inglaterra.

2.2.1. Fase de Información

Los pasos que siguen por los negociadores en este conflicto para obtener información sobre su interlocutor, necesaria para la negociación, fueron los siguientes:

2.2.1.1. Objetivos de la Negociación

Las partes involucradas en este conflicto, parte de objetivos muy claros:

Grildnig buscaba la protección de los Reyes de Brodingnag (tierra de gigantes) para salir del dominio de su amo.

«Me interrogó sobre si me gustaría vivir en la corte. Yo me incliné hasta rozar el tablero de la mesa y humildemente le contesté que era el esclavo de mi amo, pero que si yo pudiera disponer de mí mismo, me sentiría orgulloso de dedicar mi vida al servicio de Su Majestad» (Ibid.: 93).

En tanto, el Rey de Brodingnag tenía interés por conocer el mundo de Grildnig y, en la medida de lo posible, propagar su casta en el reino.

«El rey, que tenía muy buenas entendederas, despachó a sus sabios y mandó a buscar al granjero (...). Tras haberle interrogado a él en privado y carearle luego conmigo y con la niña, Su Majestad empezó a pensar que podía ser verdad lo que yo le había contado. Mostró su deseo de que la reina mandase tener cuidado especial de mí» (Ibid.: 96).

2.2.1.2. Estrategia

Grildnig, se puso al servicio de sus majestades, convencido de que era la vía más idónea para alcanzar la protección deseada en una tierra en la que su pequeño tamaño lo colocaba en desventaja. De no haber asumido esta actitud, corría el riesgo de quedar en manos de su antiguo amo.

«Pero libre ya de todo temor de ser maltratado, bajo la protección de tan grande y poderosa emperatriz (...) esperaba yo que los temores de mi antiguo amo fueran infundados» (Ibid.: 93-94).

El Rey de Brodingnag ofrece cuidados especiales a Grilding, pues, en caso de sufrir éste algún accidente, no tendría acceso a la información que buscaba.

«Dio órdenes igualmente a la reina de que me hiciese ropa con las sedas más finas que pudieran conseguirse» (Ibid.: 97).

2.2.1.3. Búsqueda Previa

Su experiencia anterior (Liliput) reforzó en Grildnig la idea de que sólo el contacto con las autoridades del Reino le permitía el alcance de su objetivo. Por ello trabajó en función del reconocimiento, en primer término, y luego del contacto personal.

«Me arrodillé y supliqué el honor de besarle su imperial pie, mas Su Graciosa Majestad extendió hacia mí su meñique (una vez que me subieron a una mesa), que ceñí con ambos brazos, y cuya punta me acerqué, con el mayor de los respetos, a mis labios» (Ibid.: 92).

2.2.1.4. Pirámide de Necesidades

Las necesidades presentes en los negociadores son las siguientes:

2.2.1.4.1. Grildnig

— Fisiológica. Necesidad de alimentación y vestido.

«Solía Su Majestad ponerme un poco de carne en uno de mis platos, de la que yo me trinchaba una parte» (Ibid.: 97).

— Seguridad. Si revisamos el objetivo central de Grildnig, notamos la necesidad de buscar protección para cuidar de su salud.

«Que el tipo de vida que desde entonces había llevado había sido fatigosa como para matar a un ser diez veces más fuerte que yo. Que mi salud estaba muy quebrantada por la continua fatiga producida por tener que divertir a aquella gentuza en todas las horas del día» (Ibid.: 93).

— Pertenencia a Grupo. Existe en Grildnig la necesidad de adaptarse a esta nueva sociedad, pues allí estaría por un tiempo indefinido.

«Éste fue en sustancia mi discurso, pronunciado con grandes incorrecciones y titubeos. Su parte final estaba compuesta íntegramente en el estilo peculiar de aquella gente, del que Glumdalclitch me había enseñado algunas frases mientras me llevaba a la corte» (Ibid.: 94).

— Estima. Grildnig necesitaba sentirme a gusto en su nuevo espacio y ajustarse a su nuevo estilo de vida.

— Conocimiento. Grildnig sintió la necesidad de conocer el funcionamiento y cultura de aquel país. Sus leyes, asuntos militares y partidos del Estado.

«Ninguna de las leyes de este país debe exceder en palabras el número de letras del alfabeto, que allí son veintidós. Pero en verdad son muy pocas las que alcanzan esta extensión» (Ibid.: 126).

2.2.1.4.2. Rey de Brodingnag

- Conocimiento. El Rey siempre mostró interés por ampliar sus conocimientos con los datos proporcionados por Grildnig sobre su país de origen.

«El rey, que como antes yo había hecho notar, era un soberano de extraordinario entender, ordenaba frecuentemente que me llevaran en mi caja y me pusieran sobre la mesa de su cámara. Me mandaba entonces que sacara de la caja una de mis sillas y me sentara, a menos de tres metros, sobre lo alto de su escritorio. De esta manera mantuve diversos diálogos con él» (Ibid.: 117).

Cada negociador busca satisfacer sus necesidades y las necesidades de la otra parte.

2.2.1.5. Observación

Grildnig, fijándose en las actitudes de Su Majestad y en el interés que mostraba ante los nuevos conocimientos, descubrió que se encontraba ante una persona de extraordinario entender.

«El soberano daba muestras de ser una persona instruida. Cuando al fin observó mi exacta configuración y mi forma de caminar erguido, antes de oírme hablar, pensó que era un aparato de relojería(...). Pero cuando oyó mi voz, y halló que lo que decía era natural y lógico, no pudo ocultar su asombro» (Ibid.: 94).

2.2.1.6. Escucha Activa / Dominio de Preguntas

Grildnig tiene la capacidad de escuchar atentamente a su interlocutor y es precisamente esa atención prestada la que le da la base necesaria para seguir el hilo de su razonamiento y definir sus acciones.

«Un día me tomé la libertad de decir a Su Majestad que el desprecio que mostraba para con Europa y el resto del mundo no parecía corresponder con aquellas excelentes prendas de inteligencia en las que era maestro» (Ibid.: 117).

Por su parte, el Rey de Brodingnag, también posee esa capacidad de escucha activa. Ello le sirve de base para la formulación de preguntas que den respuesta a sus dudas. Emplea, sobre todo, *preguntas de confrontación*.

«Si aquellos santos varones de los que había hablado se les promovía un rango por razón de sus conocimientos en materia religiosa y la santidad de sus vida, y no habían sido nunca condescendientes con los tiempos, mientras eran

simples clérigos, o se habían prostituido servilmente como capellanes de algún noble, cuyas opiniones siguieran obedeciendo de modo ruin, tras ser admitidos en aquellas asamblea» (Ibid.: 120).

2.2.1.7. Memorización

Grildnig posee una gran capacidad para asimilar informaciones diferentes, producto de la observación continua de los interlocutores y del ambiente.

«Su Majestad rara vez mantiene en sus caballerizas más de seiscientos caballos. Son generalmente de quince a dieciocho metros de alzada. Pero cuando sale en los días de fiesta, le acompaña como escolta una guardia miliciana de quinientos caballos, que, a mi juicio, componen el más espléndido espectáculo que pudiera jamás contemplarse.» (Ibid.: 106).

2.2.2. Fase de Persuasión

En el caso analizado, podemos detectar un tipo de negociación cooperativa, donde ambas partes crean un clima de confianza que facilita el logro de objetivos comunes.

2.2.2.1. Motivación Positiva Indirecta

Grildnig muestra una actitud positiva ante los planteamientos del Rey de Brodingnag, así como su disposición de ofrecer toda la información que solicite sobre su país, para ampliar sus conocimientos.

«Me pidió que le diera una descripción del Gobierno de Inglaterra lo más exacta posible, porque, aunque los príncipes habitualmente son muy amantes de sus costumbres (...), le gustaría enterarse de cualquier cosa que mereciera la pena imitar. Comencé mi discurso informando a Su Majestad» (Ibid.: 118).

De igual forma, el Rey de Brodingnag creó un ambiente de confianza, dentro del cual se le facilitarían el logro de sus metas. Para ello cubrió todas las necesidades y solicitudes de Grildnig.

«A continuación dije a la reina que tenía una favor que pedirle: que Glumdalclitch, que siempre me había tratado con tal solícitos cuidados y bondad, y sabía hacerlo tan bien, pudiera ser admitida a su servicio y continuara siendo mi niñera y educadora» (Ibid.: 93).

«Fue de la opinión que Glumdalclitch debía continuar en su cargo de cuidarme, pues había observado que nos profesábamos un gran afecto mutuo» (Ibid.: 96).

2.2.2.2. Motivación Positiva Directa

Ambos negociadores aceptaron las propuestas de su interlocutor: Grildnig prometió al Rey toda la información que solicitase, pues estaba a su servicio. El Rey de Brodingnag aprobó las demandas de protección de Grildnig.

«Mostró su deseo de que la reina guardara especial cuidado sobre mí» (Ibid.: 96).

«Mantuve diversos diálogos con Su Majestad» (Ibid.: 117).

2.2.2.3. Fase de Instrucción

Los resultados de esta negociación resultaron favorables para ambas partes. Fue del tipo ganar-ganar. Tanto Grildnig como el Rey Brodingnag alcanzaron los objetivos que se plantearon al inicio de la negociación.

La presencia de un *Ambiente Plácido*, junto con el empleo de la *Paciencia* como técnica para controlar el tiempo, permitieron alcanzar resultados favorables para las partes. Tanto Grildnig como el Rey de Brodingnag decidieron tomarse el tiempo necesario para lograr sus objetivos.

Los negociadores acordaron, implícitamente, colaborar mutuamente para alcanzar sus propósitos. En efecto, la técnica empleada para el control del tiempo y del espacio fue la *Participación*. Los sujetos involucrados en el proceso acordaron combinar esfuerzos para atender a los requerimientos del otro, conscientes de la importancia que tenía su participación activa en el alcance de las metas previstas.

En el caso de Grildnig, empleó la *Asociación* con Su Majestad, la reina, como figura influyente que le permitiría obtener la protección que buscaba.

2.3. CASO GULLIVER-REINO DE LAPUTA

Durante su tercer viaje, el navío de Gulliver fue atacado por dos barcos piratas. Los asaltantes decidieron dejarle a la deriva, en una pequeña canoa con unos dos canales. Llegó a una playa donde fue recogido por los habitantes de una isla voladora, llamada Laputa.

Fue recibido por el Príncipe de Laputa. Allí permaneció breve tiempo. Después de adquirir los conocimientos sobre la forma de vida de esta sociedad, decidió solicitar su libertad, que le fue concedida.

2.3.1. Fase de Información

2.3.1.1. Objetivos de la Negociación

Gulliver tienes dos objetivos fundamentales: conocer la cultura de Laputa y lograr su libertad.

«Necesitaba entender el comportamiento de esa gente cuando me condujeron escaleras arriba a lo más alto de la isla y desde allí al palacio real. Mientras subíamos se olvidaron varias veces de lo que estaban haciendo y me abandonaron allí solo» (Ibid.: 147).

El príncipe de Laputa esperaba que Gulliver le informara sobre el estado de las matemáticas en los países que había visitado.

2.3.1.2. Estrategia

Gulliver tenía muy claros sus objetivos y, en función de ellos, definió sus acciones.

En primer lugar, entendió que la mejor forma de conocer la cultura de la Isla era integrándose en el grupo.

«Mientras comíamos me atreví a preguntar los nombres de varias cosas en su idioma y aquellas ilustres personas, con la ayuda de sus sacudidores, se complacieron en contestarme, esperando llenarme de admiración por sus grandes habilidades si alguna vez llegaba a conversar con ellos. Pronto fui capaz de pedir pan, bebida o cualquier otra cosa que deseara» (Ibid.: 148).

Para alcanzar su libertad, Gulliver empleó la aproximación a las autoridades del Principado, como órganos de decisión dentro de la Isla.

Por su parte, Su Majestad ofreció toda la hospitalidad posible a Gulliver, pues poseía importantes conocimientos matemáticos.

«Por orden del rey me enviaron a una persona, asistida por un sacudidor. Traía consigo pluma, tinta, papel y tres o cuatro libros, y me dio a entender por señas que lo enviaban para enseñarme su idioma» (Ibid.: 148).

2.3.1.3. Búsqueda Previa

Gulliver identificó y se aproximó a las estructuras de poder como fuentes valiosas de información, lo que le acercaba a lograr sus objetivos.

«Finalmente entramos a Palacio y avanzamos hacia la cámara de audiencias, donde vi al rey, sentado en su trono, asistido a ambos lados por personas de la más alta categoría (...). El rey, en tanto pudo conjeturar, me hizo algunas preguntas y yo me dirigí a él en todas las lenguas que sabía» (Ibid.: 147-148).

2.3.1.4. Punto de Resistencia

Aunque en un principio, como en los casos vistos anteriormente, Gulliver estaría dispuesto a quedarse por tiempo indefinido en las sociedades a las cuales llegó, siempre con la esperanza de alcanzar sus objetivos, en esta oportunidad deseaba cumplirlos lo más pronto posible.

«Me sentía muy deseoso de abandonarla, pues estaba francamente aburrido de esa gente» (Ibid.: 160).

2.3.1.5. Pirámide de Necesidades

2.3.1.5.1. Gulliver

- Fisiológicas. Gulliver necesitaba que los habitantes de Laputa cubrieran sus necesidades de alimentación. El ansia de libertad también formaba parte de sus necesidades.

«Trajeron mi comida y cuatro personas de categoría, a quienes recordaba haber visto junto a la persona del rey» (Ibid.: 148).

«Supliqué a esta ilustre persona que intercediera en mi favor ante Su Majestad para que me autorizara a partir» (Ibid.: 161).

- Pertenencia al Grupo. La integración con los Laputanos facilitaría el logro de sus metas.

«Me nombró y describió todos los instrumentos musicales y los términos más generales del arte de tocar con cada uno de ellos. Cuando me hubo abandonado, coloqué todas las palabras con su significación en orden alfabético. Y así en pocos días, y con la ayuda de mi fidelísima memoria, adquirí una visión de la lengua» (Ibid.: 148-149).

«Mis conocimientos matemáticos me ayudaron mucho para aprender su fraseología, que depende en gran medida de esta ciencia y de la música» (Ibid.: 150).

- Conocimiento. Gulliver necesitaba, sobre todas las cosas, conocer la sociedad de los Laputanos. Ello le permitiría compararla con otras culturas.

«Las mujeres de la isla son de una gran vivacidad; desprecian a su maridos y son extremadamente aficionadas a los extranjeros, de los que siempre hay un considerable número allí» (Ibid.: 152).

2.3.1.5.2. Su Majestad

- Conocimiento. Esperaba que el visitante le ofreciera nuevos conocimientos sobre el estado de las matemáticas en otras regiones del mundo.

2.3.1.6. Observación

Si algo caracterizó a Gulliver durante este viaje fue su capacidad de observación para descifrar con que tipo de persona tendría que negociar su libertad. Era un hombre abstraído que solía concentrarse en problemas específicos. No abarcaba varios temas a la vez.

«Al parecer, las mentes de estas personas se enfrascan tan intensamente en especulaciones que no pueden hablar ni oír lo que otros les dicen si no se les hace volver en sí con algún contacto externo sobre los órgano del habla y del oído» (Ibid.: 146).

«Su Majestad ni se enteró de nuestra llegada, a pesar de que nuestra entrada no se produjo sin un gran alboroto, al aglomerarse todas las personas que pertenecían a la corte. Pero él estaba sumido entonces en un problema, y habíamos de esperar al menos una hora hasta que lo resolviese. A cada uno de sus lados había un joven paje, puesto en pie, con dos bastones sacudidores en sus manos» (Ibid.: 147).

2.3.1.7. Escucha Activa / Dominio de Preguntas

Gulliver escuchaba atentamente la información suministrada por sus interlocutores, la cual le servía de base para formular aquellas preguntas que aportaran más datos sobre la forma de vida de los Laputanos.

Las preguntas que formula son *de situación*, para reunir información sobre temas concretos.

Cómo eran las mujeres en Laputa. Las esposas e hijas lamentan verse confinadas a la isla, a pesar de que allí viven en la mayor abundancia y magnificencia, y tienen libertad para hacer lo que les plazca, suspiran por ver el mundo y participar de las diversiones de la metrópolis (Ibid.: 152).

2.3.1.8. Memorización

Gulliver memoriza de manera sorprendente cada detalle del Principado de Laputa, lo cual da relieve a los datos obtenidos por otras vías.

«En la primera venía una paleta de cordero cortada en forma de triángulo equilátero, un trozo de vacuno en romboide, y un pudding en forma de círculo. La segunda entrada fueron dos patos, espetados en forma de violines, salchichas y pudding que semejaban flautas y oboes» (Ibid.: 148).

2.3.2. *Fase de Persuasión*

2.3.2.1. Motivación Positiva Directa

Las autoridades de Laputa ofrecieron a Gulliver toda la cooperación necesaria. Los tutores que le fueron asignados por el rey mostraban una actitud favorable a las solicitudes de Gulliver.

«Con la ayuda de los sacudidores, se complacieron en contestarme, esperando llenarme de admiración por sus grandes habilidades si alguna vez llegaba a conversar con ellos» (Ibid.: 148).

«Me mostró también en uno de sus libros los dibujos del sol, la luna y las estrellas, el zodiaco, los trópicos y los círculos polares, junto con las denominaciones de muchas figuras de planos y de sólidos» (Ibid.: 150).

Por su parte, Gulliver también se mostraba dispuesto a aclarar los interrogantes que, sobre el estado de las matemáticas, tenía Su Majestad.

Aquí nos encontramos frente a un tipo de interlocutor que acepta las propuestas del negociador.

2.3.3. *Fase de Instrucción*

2.3.3.1. Presión

Aun cuando en principio, para el alcance de su primer objetivo, Gulliver empleó la técnica de la Paciencia para el control del Tiempo, una vez que deseaba su libertad recurrió a la técnica de los Límites.

2.3.3.2. Desenlace

Gulliver obtiene la información que desea sobre la forma de vida de los Laputanos en un ambiente Plácido, sin presión alguna por parte de las autoridades. De igual forma, Su Majestad recibió información por parte de Gulliver sobre el estado de las matemáticas, sin ningún inconveniente.

«Su Majestad no mostraba la menor curiosidad por enterarse de las leyes, el gobierno, historia, religión o costumbres de los países en que yo había estado, sino que limitaba sus preguntas al estado de las matemáticas». (Ibid.: 153).

«Conseguí, tras ímprobo estudio, un buen nivel de conocimiento de su idioma, pero me aburría estar confinado en una isla donde no sintiesen curiosidad por ninguna rama del conocimiento, y decidí abandonarla en la primera ocasión» (Ibid.: 161).

En este punto, emplea la técnica de la *Asociación* para lograr su tan deseada libertad:

«Había en la corte un gran caballero, estrechamente emparentado con el rey, razón por la cual era tratado con respeto (...): Se dignó darme numerosas pruebas de su favor, me concedió repetidamente el honor de su visita, deseoso de que le informara de los asuntos de Europa (...).

Supliqué a esta ilustre persona que intercediera en mi favor ante Su Majestad para que me autorizara a partir, cosa que él, en consecuencia, hizo, según se dignó a decirme. El día 16 de febrero me despedí de Su Majestad y de la corte» (ibid.: 161).

Se produce una negociación de tipo ganar-ganar. Ambas partes alcanzan sus objetivos.

BIBLIOGRAFÍA

- BRAMS, S. J.; TAYLOR, A. D. (2000). *La Solución Ganar-Ganar*. Barcelona: Ariel Sociedad Económica.
- ERTEL, D. (1996) *Negociación 2000*. Santafé de Bogotá: McGraw-Hill.
- GARCÍA DE TORRES, E. (2001). *Comunicación y movimientos estratégicos en la negociación*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- : (1996). Procesos de negociación en la comunicación de masas. *Comunicación y Estudios Universitarios* 6: 153-168.
- NIERENBERG, G. I. (1991): *El negociador completo*, Espasa-Calpe, Madrid.
- PUTNAM, L. L.; ROLOFF, M. E. editors (1992). *Communication and Negotiation*. Newbury Park: Sage Publications.
- RAIFFA, H. (1982). *The Art and Science of Negotiation*. Cambridge: Harvard University Press.
- SUARES, M. (1996). *Mediación, conducción de disputas, comunicación y técnicas*. Buenos Aires: Paidós Mediación.
- SWIFT, Jonathan. «Los Viajes de Gulliver». Madrid, Alianza Editorial, 1999.
- VALBUENA DE LA FUENTE, Felicísimo (1995): «La comunicación como negociación». En EL-MIR, Amado José y VALBUENA, Felicísimo. *Manual de Periodismo*. Las Palmas de Gran Canaria. Prensa Ibérica y Universidad de las Palmas, pp. 25-59.
- : (2000): «Mujeres y Negociación en *Las mil y una noches*. En *Cuadernos de Información y Comunicación*, 5, 2000: 99-140.0