Gestión empresaria

Negociación, su aporte a la seguridad y salud ocupacional

Negociar la seguridad e higiene en una organización remite a los comités mixtos. Sin embargo, la problemática de negociar existe por fuera de estos ya que en el momento de elaborar un plan en la materia se plantea un intercambio entre los responsables y, posteriormente, también es necesario considerar estrategias que permitan instalar dicho plan con la mayor aceptación posible. Ambos procesos requieren de una negociación constante que satisfaga las inquietudes de los trabajadores, de los responsables del área y de quienes conducen la organización.

Existen procedimientos y técnicas que se utilizan para negociar exitosamente. Conocerlas es de suma utilidad para los objetivos de instalar una cultura de la seguridad de la cual se apropien todos los miembros de la organización. A continuación se brindarán algunas claves que permitirán no solo reflexionar acerca del tema sino que además ofrecerán algunas herramientas de fácil aplicación.

Todo el tiempo se negocia, en forma constante en cada uno de los ámbitos en los cuales interactúa el hombre se tejen redes de interdependencia. Acordar qué y cómo se cumplirán los objetivos involucra intercambiar posiciones frente a cada uno de los aspectos que el asunto involucra.

En las organizaciones constantemente se visualiza la complejidad del entramado humano que las conforman. Para cumplir con los objetivos de la empresa es necesaria una negociación constante entre las personas que ocupan las distintas funciones que la componen.

En ocasiones se pierde de vista que ambas partes se proponen lo mismo, se considera que deben negociar aquellos que tienen intereses diferentes. Sin embargo, en la mayoría de los casos, los intereses son los mismos sólo que cuesta acordar cómo llegar a la meta.

La seguridad, higiene y prevención de una organización involucra una estrategia transversal que tiene como responsables directos a aquellos especialistas del área que deben ocuparse de elaborar una exhaustiva planificación de las acciones a desarrollar y monitorear.

A partir de la misma es preciso lograr cerrar diversas negociaciones entre las distintas áreas de la compañía para poder garantizar el cumplimiento de dicho plan conservando y reforzando los lazos de confianza que se establecen como resultado de la misma.

Conociendo quién es quién

Dentro de los actores involucrados están los especialistas del sector, estos profesionales tienen claro todo lo que hace de una organización un ámbito de trabajo seguro. También manejan con total fluidez las medidas preventivas que se recomiendan en cada uno de los procesos.

Dentro de ese grupo especializado hay distintos profesionales que comparten responsabilidades en distintos niveles. Esa diferencia en las jerarquías implica poder negociar desde la propia posición el cómo se implementará el plan que se diseñó y cómo se distribuirán las funciones que cada uno desempeñará en la práctica. Ese sería un primer nivel de negociación.

Allí se cuenta con la ventaja de que todos saben de qué están hablando pero, paradójicamente, si no se maneja de manera adecuada la negociación puede transformarse en una lucha de egos que no conducirá a ninguna parte.

Es de utilidad saber que la mayoría de las veces, en grupo se toman mejores decisiones que individualmente aunque sea más esforzado acordar las mismas. Este es un punto que vale considerar para tener mayor apertura y escucharse entre pares. Es decir, más personas que intervienen conforman una mayor masa crítica de conocimiento.

En un segundo nivel está la negociación con los otros sectores de la organización aquellos que no están especializados en la materia pero que deben tener claro qué y para qué se pretende implementar el plan que diseñaron los profesionales responsables. En este caso se requiere de otras habilidades para poder lograr el éxito en los objetivos.

En este nivel con frecuencia la distancia la impone lo ajeno que le puede resultar a más de un miembro de la organización la planificación de la seguridad e higiene. Aquí parte de la negociación es lograr una escucha adecuada para sensibilizar acerca de la importancia de la misma. De esta forma se podrá pasar a una segunda instancia que permitirá conocer cuáles son las demandas y necesidades en cada uno de los sectores de la organización. Así, posteriormente se estará en condiciones de proponer una estrategia que brinde las soluciones. De la mano de una buena negociación estas serán bien recibidas e incorporadas con mayor legitimidad por parte de sus destinatarios.

Consejos para lograr una buena negociación

- **Buscar soluciones integradoras**, es decir, que intenten acercar intereses. Disipar la idea de que hay un ganador y un perdedor.
- **Identificar qué se valora menos y qué se valora más** (uno y los otros) para determinar qué se está dispuesto a resignar. Ello debe analizarse de antemano para no tomar decisiones equivocadas durante la negociación.
- **Escuchar y aprender**. No cometer el error, al momento de negociar, de considerar que por ocupar una posición más determinante dentro del área o por tener mayores conocimientos se sabe siempre cómo proceder. En ocasiones se puede aprender de quienes cumplen tareas en otros sectores pero que están en condiciones de aportar sugerencias de sentido común que pueden sumar a la experiencia del experto.

  Los especialistas acuerdan en que en una negociación se debe escuchar más de lo que se habla. Además se debe realizar una lectura previa de la posición de los demás actores porque es muy probable que hayan reparado en aspectos que desde el sector, por estar tan próximo a las acciones de seguridad y prevención, no se hayan tomado en cuenta.

  Además escuchar es la forma de obtener buena información con la que después se podrá tener más claro cómo negociar y obtener lo que se quiere. En este caso, lograr que todos los miembros de la organización adhieran al plan de seguridad e higiene seguros de que implica mejorar y transformar en seguro su espacio de trabajo para cuidarse a sí mismos (un aspecto central para utilizar en la negociación).
- **Ser paciente e incansable.** Para lograr concesiones es importante perseverar. Otra cualidad a desarrollar es ser convincente y nunca debe perder la confianza en sí mismo.
- **Estar abierto a nuevas soluciones** durante todo el período post-acuerdo. Y también proponer a la otra parte lo mismo.
- **No buscar el conflicto pero tampoco temer a este,** es parte de la negociación frente al propósito de una y otra parte de lograr su propuesta y obtener los máximos beneficios.

Fuentes:

- "*Reuniones afectivas de los comités paritarios de higiene u seguridad*", www.paritarios.cl . http://www.paritarios.cl/especial_reuniones_cphs.htm
- *"Negociación*", Seminario Audiovisual , Ury William, Kohlrieser George .Harvard School of Management, 2011.