

Vicenç Fisas, Director de la Escola de Cultura de Pau, Universitat Autònoma de Barcelona.
Semana.com

El principio básico de un proceso de paz es no ser maximalista. Los que quieren lo imposible al final no obtienen nada, sencillamente porque las negociaciones acaban rompiéndose.

Ahora que se habla tanto de nuevas posibilidades de diálogo entre el Gobierno y la insurgencia es oportuno recordar algunos principios básicos de la negociación “win-win”, esto es, de aquella negociación en que todas las partes salen beneficiadas y nadie pierde, que es de lo que se trata en una buena negociación política que busca la paz, a diferencia de negociaciones comerciales en que una de las partes busca ganarlo todo en un esquema de suma cero.

El principio básico de un proceso de paz es no ser maximalista. Los que quieren lo imposible al final no obtienen nada, sencillamente porque las negociaciones acaban rompiéndose. Hay que introducir la flexibilidad y aceptar la cesión, sin que ello signifique renunciar a principios básicos. No obstante tengo que matizar que en un proceso de paz no se negocian principios, sino puntos concretos, bien aterrizados. Se negocian asuntos terrenales, no principios morales ni éticas revolucionarias. Eso nos lleva al tema de la agenda, que no puede ser un cesto enorme en el que cabe todo lo divino y humano, sino una canasta en la que se han identificado aspectos concretos que pueden ser objeto de una transacción medible. Para poner un ejemplo, no vale plantear “vivienda para todos”, sino un plan razonable de construcción de viviendas sociales, que se puedan cuantificar. En una mesa de negociación tampoco puede tratarse de poner fin al capitalismo o al modelo neoliberal. Sería un diálogo de sordos. Lo que cabe es abordar aspectos de la política económica, presupuestaria, comercial y fiscal que aborde las desigualdades, favorezca al campo, haga pagar a los que más tienen o estimule el microcrédito, para poner sólo unos ejemplos. Puede acordarse incluso un porcentaje de los presupuestos del Estado que se destinen a fines sociales, de la misma forma que antes que pedir “educación para todos” es menester garantizar la calidad de la educación. De nada serviría socializar una mala educación. En definitiva, la agenda debe tener un límite en cuanto a puntos y debe ser muy concreta, y realista.

Hace unos años, el alcalde Mockus distribuyó unos juegos de cartas con buenos consejos para hacer una buena reunión y negociar. Muchos de los consejos vienen de las teorías de negociación de la Escuela de Harvard, que para lo que nos ocupa vale la pena retomar. Cuando nos sentamos en una mesa de negociación, si queremos tener éxito, vale la pena seguir los siguientes consejos: reconocer el valor de la negociación, definir las reglas y cumplirlas, establecer la agenda, escoger un vocero, saber quién toma las decisiones, consultar antes de decidir, tener una estrategia, evitar casarse con posiciones, expresar claramente el problema, pensar en alternativas a un acuerdo insatisfactorio, ofrecer soluciones múltiples, explorar múltiples escenarios, buscar soluciones creativas a los problemas, buscar consensos, buscar beneficios mutuos, hacer notar los beneficios conjuntos del acuerdo, mantener la calma, no ponerse emocionales, tratamiento personal, no confundir las personas

con el problema, no ofender, romper el hielo con una historia agradable, hacer pausas, ir paso a paso, de lo fácil a lo complicado; ser perseverantes, ser concretos y breves, no hablar sin parar, tener convicción, no hacer trampas, hacer preguntas, cuestionar los supuestos, saber ver el vaso medio lleno, ser razonables, dar espacio para discrepar, mostrarse cálido y empático, colocarse en la posición ajena, enviar señales claras, no mezclar los asuntos personales con los problemas, concentrarse en lo controlable, escuchar, evaluar la opinión de la otra parte, mostrar interés por la otra parte, tener las ideas bien organizadas, mirar hacia el futuro, más que el pasado, no ser extremista, establecer confianza, dejar que la otra persona pueda hablar, valorar la relación con el adversario, alabar las buenas ideas ajenas, respeto a la dignidad del adversario, dar medios para que el adversario conserve su prestigio, reconocer el poder ajeno, conocer y comprender bien los intereses de los otros, evaluar los resultados, analizar las pérdidas y las ganancias, y acordar los puntos que se harán públicos.

Todo depende, no obstante, de si hay de entrada una buena disposición para negociar. Si hay buena fe y se quiere llegar a un buen puerto, lo anterior puede ser sumamente útil.