

Negociar para cohesionar sin ceder a los chantajes

written by Revista Reino de Valencia | 28/04/2019

Por Julio Gómez Bahillo | Periodista | Tarragona.

En nuestro entorno personal, familiar, laboral o de relaciones sociales, interactuamos con personas que pueden tener diferentes criterios y opiniones. Unas tendrán una visión global sobre diversos asuntos, otras tendrán una perspectiva más operativa, que pueden diferir entre sí. Habitualmente, si se tienen los mismos objetivos será fácil llegar a acuerdos entre las partes.

Una decisión estratégica, que busca cambios significativos para el futuro, afectará a un conjunto más o menos amplio de personas, y necesitará comprometer recursos a partir de un grado de incertidumbre informativa. En una toma de decisión no siempre están disponibles todos los elementos necesarios, lo que obliga a contrastarla con lo que realmente pasa, a fin de equilibrar oportunidades y riesgos. En cualquier estrategia, datos y comunicación son indispensables.

En ocasiones, al tener diferentes intereses, unos y otros divergen en sus objetivos y surge quien trata de imponer su criterio para conseguir que los demás lo acepten tal cual y obtener cesiones bajo chantaje. Esto plantea un conflicto, que requerirá de la dialéctica para superarlo sin que las partes tengan la sensación de derrota.

Algunos entienden que negociar es un arte precisado de elementos técnicos que eviten lo oneroso a las partes. Un ejemplo de negociación errática es el Tratado de Versalles de

1919, que finiquitó la I Guerra Mundial, y tuvo efectos negativos al imponer con su firma condiciones onerosas para los derrotados.

Sin ánimo de ser exhaustivos, veamos algunos desaciertos o errores en una negociación.

1.- **Porfiar con el adversario**, tratando de humillarlo, ofenderlo, denigrarlo o vilipendiarlo para ganar a corto plazo, aunque, a largo plazo, se pueda perder mucho.

2.- **Improvisar**, sobrevalorando la propia capacidad de hacer sobre la marcha e infravalorando al oponente. Ausente la buena preparación, la planificación necesaria y el conocimiento de los objetivos de la otra parte y sin una estrategia flexible se camina hacia el fracaso.

3.- **Impulsividad**. Dejarse llevar por impulsos es perder el control emocional, algo que impide actuar con ecuanimidad, inteligencia y sosiego. Quien esté implicado, personal y emocionalmente, no debería negociar. Confundir la firmeza con la agresividad provoca reacción negativa en la parte contraria y la radicalidad de posturas. **Salomón** dejó escrito que *“una respuesta blanda quiebra la ira, una contestación dura excita el furor”*, se trataba de ser duro en el contenido y suave en las formas. Hoy vemos que existen formas de decir NO, de forma asertiva y con elegancia, explicando nuestros motivos y exponiendo alternativas.

4.- **Inflexibilidad**. Si nos marcamos “líneas rojas”, hay un margen para movernos de lo óptimo a lo aceptable. Más que dureza con las personas, se trataría de “Tener cintura” ante circunstancias nuevas y saber abandonar a tiempo cuando las condiciones sean inaceptables, o saber aplazar una reunión si no estamos preparados o nos falta información para responder a una determinada propuesta.

5.- **Olvidar los criterios de legitimidad**. Persuadir a la otra parte requiere un adecuado respaldo argumental, criterios de

legitimidad -tales como encuestas, prácticas del sector concreto, precedentes, legalidad vigente...- que refrenden nuestra pretensión. Hay que meterse en asuntos que sepamos resolver, porque si amagamos con una acción contundente, con adoptar una posición de fuerza, debemos calibrar las propias fuerzas, pues no cumplir con lo anunciado agrietará nuestra posición y producirá descrédito. El ultimátum puede arrinconar a las partes a un callejón sin salida.

6.- **Ceder al chantaje.** Aplaza y encarece el problema, nunca lo soluciona. El chantajista nunca se sacia, especialmente el chantajista emocional, y al envalentonarse exige cada vez más en la certeza de tener la sartén por el mango

7.- **Hacer propuestas frente a ofertas irracionales.** Ante una propuesta injustificable, fuera de lógica, no debemos realizar una contra-propuesta, simplemente se declina la petición, para no vernos abocados a discutir sobre arenas movedizas y acabar realizando algunas cesiones para disuadir al contrario de continuar con su idea

8.- **Confundir intereses con posiciones.** Los intereses de cada parte es lo importante cuando se negocia en términos dicotómicos. Para llegar a un acuerdo, los problemas se han de separar de las personas y no deberían tener relevancia las posiciones duales. La incapacidad para buscar intereses compartidos origina los conflictos. De forma informal, primero, las partes contendientes han de conversar sobre sus preocupaciones, miedos y preferencias, que permitan, en un segundo paso, acercamientos, declaraciones, intercambios hasta redactar propuestas que reflejen los intereses comunes y faciliten construir una solución negociada.

9.- **Carecer de una visión sistémica del conflicto,** no tener claros los límites ni el cómo intercambiamos nuestras cesiones por renunciaciones de la parte contraria, nos hará mostrarnos

débiles ante el negociador en cada uno de los puntos planteados y éste nos exigirá cesiones. Mostrar ansiedad por cerrar un acuerdo (por amenaza de huelga, cierre patronal, aceptación de ofertas o necesidad económica) hará inadmisibile el resultado final. Para buscar una solución global se han de conocer, de antemano, todas las peticiones, pues pensemos que la negociación es un todo no la suma de puntos a tratar.

10.- Redacción equívoca de los términos del acuerdo. Para evitar dudas en una interpretación futura y evitar nuevos conflictos, en el acuerdo se han de considerar todos los matices necesarios.

No olvidemos que tomar cualquier decisión tiene unos efectos, que los dogmáticos considerarán en términos de éxito o de fracaso. Sin embargo, se tratará de simples resultados que, debidamente comparados con un marco de referencia -un objetivo o un parámetro de valoración definido previamente-, señalará un sentido positivo o negativo ante la sociedad, los demás o nosotros mismos.

Vivimos tiempos en que los totalitarios -separatistas, revolucionarios de opereta y neoliberales- muestran una miseria moral, que supera con creces su indigencia intelectual, y les impele a ocultar, silenciar o eliminar la realidad que les cuestiona. Instigan, deslegitiman al adversario, mantienen la queja permanente para sustentar su victimismo y agitar las calles, avivan la guerra psicológica, fracturan las instituciones hasta hacerlas ingobernables controlando la presión de la calle pretenden instalarnos en un clima insurreccional prolongado, en el que desaparezca la tolerancia. Con su doble moral y la violación sistemática del sentido común, ideologías perversas buscan resurgir a través de políticas eugenésicas, ideología de género, ecologismo animalista, indigenismo o multiculturalismo.

No obstante, a pesar de ellos, deberíamos encontrar criterios para cohesionar a la sociedad, no enfrentarla al todo o nada,

sino vertebrarla con valores en estos tiempos de nacionalismos exacerbados, de egocéntricas telarañas partidistas, de enfrentamientos, desencuentros y deslealtades.

Editan: Círculos carlistas de Valencia
Maquetación: Asociación Editorial Tradicionalista



Revista Reino de Valencia

**Razones para la resistencia
y la esperanza.**

**Edición Digital: Gratuita
Suscripción papel: 30 €/año**

reinodevalencia@outlook.es

Disponible en Calaméo

<https://es.calameo.com/accounts/105519>

