La ingrata labor del negociador

Tiempo de lectura: 4 min.

De las auténticas intenciones del negociador siempre se desconfía, en particular cuando lo que se encuentra en juego es el poder. Es natural que desconfíe la contraparte; pero ocurre que la desconfianza anida también en quienes representa.

El negociador debe empatizar con el adversario. Es parte de su trabajo. Comprender sus intereses profundos. Pese a todo intentar ganar su confianza. Tender puentes con el enemigo y encontrarse con él en medio del mismo, mientras le llueve una andanada de insultos y denuestos de lado y lado. Recibirlos de la parte rival es humanamente esperable, después de todo son de frente. De los que están de su lado, es peor, porque son hacia su espalda.

Asimismo, se encuentra entre sus obligaciones aparentar que ignora la labor permanente de la intriga por socavar las bases que sostienen ese puente. Sabe que, si esa estructura se cae, cae con él. Todos los días corre ese riesgo. Esa es parte de su labor. Trabajo de alto riesgo.

El negociador

El negociador sacrifica comodidad, tranquilidad, vida personal, familia, cumpleaños, celebraciones, oportunidades económicas, vacaciones, descanso y sueño, por mucha gente que lo quiere ver fracasar, aun cuando el éxito de él beneficiará a todos. Es una paradoja, pero así de infinita es la estupidez humana. El lidiar con eso todos los días probablemente sea lo más desgastante.

No se puede defender, no puede argumentar a su favor. Tiene prohibido hacerlo. No puede explicarlo todo. Entre las virtudes de un buen negociador se encuentran el silencio y la discreción. Decir estrictamente lo necesario y suficiente. Ni una palabra de menos, ni una palabra de más. Todo lo que diga, cómo lo diga, y cuándo lo diga, será juzgado. No evaluado, juzgado; en bastantes ocasiones con severidad y en otras con sevicia.

Apropiado para su labor es que tenga siempre a la mano, como texto de consulta diaria a fin de ganar algo de tranquilidad mental, las reflexiones de Lucio Anneo

Séneca acerca del estoicismo; abundantes dosis de esa filosofía de vida le son necesarias a fin de soportar todas las campañas de infamias, insultos y reproches dirigidos contra su reputación.

Como está de moda citar a Henry Kissinger, hagamos lo mismo con una de sus recomendaciones: “una reputación de confiabilidad es un activo más importante que las demostraciones de inteligencia táctica”. Por algo lo diría. Por algo siempre se busca destruir reputaciones. No hay inocencia cuando, insistamos, lo que se encuentra en juego es el poder.

El estoicismo también es útil para ir superando con buena cara, trampas, obstáculos, frustraciones y retrocesos. En ocasiones dará la impresión que se está dando vueltas en círculos o que se encuentra atrapado en un laberinto. Por supuesto, desde la comodidad de la grada no faltan los observadores y managers de tribuna que sí saben el qué y el cómo.

La otra parte es su aliado y su enemigo, al mismo tiempo. Tienen un interés común en sentarse uno frente al otro, pero son rivales (cuando no enemigos). La desconfianza mutua es el tercer compañero de viaje. Uno quiere algo que el otro posee.

Representar a la parte débil

En muchas ocasiones al negociador le toca representar a la parte débil. La que no tiene tanques, aviones, fusiles, gente armada, funcionarios policiales, cuerpos de inteligencia y espionaje. Hace lo que puede y se agarra de lo que tiene.

Esta circunstancia es particularmente dramática cuando se negocia en representación de una oposición desarmada y sin poder, contra un régimen autoritario. Y no de cualquier régimen autoritario. No es lo mismo el Chile de Augusto Pinochet, que la Cuba de los hermanos Castro Ruz. Se nos permitirá aquí no profundizar en esa comparación; las conclusiones pueden resultar muy desagradables. Baste recordar que el régimen cubano es la dictadura más larga que haya conocido el hemisferio occidental. El castrismo desafió a la mayor potencia mundial y ha sobrevivido, justo a su lado. Ha violado sistemáticamente, y de todas las maneras posibles, los Derechos Humanos de cuatro generaciones de cubanos, sin preocuparse por guardar ninguna formalidad democrática. De paso, se ha dado el lujo de desestabilizar, o intentar desestabilizar a sus países vecinos; infiltrar o asesorar a otros gobiernos de la región a fin de que pueden imponer sus propios

autoritarismos. Es decir, vende sus servicios de asesoría. Uno de ellos, es el de la negociación que le permite ser aceptado como un gobierno legítimo por la comunidad internacional.

Nuestro negociador lidia con sus asesorados. Nada fácil. La contraparte juega muy duro. Tiene la boca del fusil de su lado y no tiene escrúpulos. Miente sin rubor, aunque cuando sabe que todos saben que miente. Ese es su estilo.

Cuenta sí, a su favor, con una circunstancia humana: nadie es infalible. Ni siquiera los asesores castristas. Siempre queda abierta esa rendija, la posibilidad de meter el pie en la puerta entreabierta y desde allí con mucha paciencia y trabajo ir ganando terreno. Por otra parte, ha tenido nuestro personaje que superar esa añeja afición venezolana por el canibalismo político. Salir bien parado del cambio, casi dramático, que ha experimentado el campo democrático, desde la defenestración del Interinato hasta la primaria del 22 de octubre de 2023, es solo atribuible a su reputación de confiabilidad (Kissinger dixit). Solo por eso se merece un voto de confianza.

El negociador transita un desierto casi en soledad. Solo obtendrá algún reconocimiento cuando el éxito de su causa sea incontestable. Sí fracasa, él será el culpable. Ese será el reproche menos duro. Pero si tiene éxito en su empeño, no faltara quien lo atribuya a ese hecho sobrevenido, aquel error no forzado del adversario, esa pequeña circunstancia que desató la cadena de acontecimientos, el buen tino del aliado, a la suerte, o los santos.

@PedroBenitezf

https://alnavio.es/la-ingrata-labor-del-negociador/

ver PDF
Copied to clipboard