

Negociaciones, acuerdos y renunciias

Ellos han construido su relación bajo la premisa: “La pareja debe ser: una por ti y una por mí”. Desde que están juntos han intentado vivir de acuerdo con ello. Pero ambos sienten que el otro no hace su parte. Uno considera que los arreglos a los que llegan son injustos, el otro dice que es él quien siempre sale perdiendo.

JUAN Y TOMÁS:

Los desacuerdos son una parte inevitable de las relaciones humanas. Es insensato esperar que tengamos siempre la misma opinión o las mismas preferencias. Por eso, si queremos tener una relación saludable con los demás, tendremos que aprender a lidiar con los desacuerdos. Una de las formas que más solemos utilizar para resolverlos es la negociación.

La postura de los profesionales de la salud mental respecto de las negociaciones en las relaciones afectivas ha ido cambiando a lo largo del tiempo. En un comienzo, cuando el énfasis de la psicología estaba puesto en lo intrapsíquico y apenas se comenzaba a tener en cuenta los problemas que podía acarrear al individuo la represión de sus emociones, toda negociación en el campo de lo afectivo aparecía como peligrosa para éste.

En un segundo momento, cuando las relaciones con nuestros semejantes tomaron mayor protagonismo en lo que se consideraba estar mentalmente sanos y comenzamos a entender la importancia de los vínculos afectivos para nuestro bienestar personal, la negociación se convirtió en una habilidad que había que desarrollar y ejercitar con frecuencia. Se transformó entonces en la respuesta casi universal frente a cualquier tipo de conflicto interpersonal.

Luego, como suele suceder, se llegó a un punto intermedio en el que negociar era aconsejable sólo en algunas situaciones y, en general, se tomó la postura de que la negociación era un “último recurso”: sólo debía negociarse lo imprescindible, lo que no podía acordarse de otros modos.

No creo que ninguna de estas posturas sea aplicable a todos los casos, a todas las relaciones y a todas las personas. Sin embargo, si tuviese que elegir una de las tres en función de formular una regla general, me inclinaría por la primera: aquella que considera que toda negociación entraña un peligro. No porque descrea de la importancia de las relaciones interpersonales en nuestro camino hacia la plenitud como personas, sino porque considero que la negociación, como modo habitual de resolver las diferencias, acaba por deteriorar las relaciones afectivas.

Para explicarles mi postura, quizá debería detenerme un momento para aclarar qué se entiende por negociación. Una negociación es una especie de intercambio en la resolución de un conflicto: “yo te doy esto y tú me das aquello”. Hay, desde luego, muchas otras formas de resolver un conflicto o desacuerdo entre dos personas, las cuales mencionaré más adelante, pero creo que habría que reservar el término negociación para designar este tipo específico de acuerdo. Para poner un ejemplo sencillo pero frecuente, digamos que tú y yo planeamos ir juntos al cine a ver una

película. Yo quiero ir a ver el último estreno policiaco repleto de disparos y explosiones y tú quieres ir a ver esa cinta francesa que tanto han recomendado en la sección cultural. ¿Qué hacemos? Pues muy sencillo: tú me acompañas hoy a ver la de acción y yo te acompaño la siguiente vez a ver la dichosa francesita. A primera vista parece una forma bastante sensata, razonable y “civilizada” de resolver un desacuerdo. Sin embargo, sin darnos cuenta hemos entrado en un campo minado de dificultades.

Para empezar, ya hemos establecido dos bandos: tú estás de un lado y yo del otro. Hoy yo gano y tú pierdes, y la próxima, yo pierdo para que tú ganes. Ésta es la base de la negociación: ceder en partes iguales. Este modo de resolver un conflicto puede funcionar bastante bien en otros ámbitos: por ejemplo, entre vendedor y comprador en el campo comercial; entre patrón y empleado en el laboral; o bien entre países o grupos. Pero en una relación de amistad, de pareja, de familia, ¿no se supone que estamos del mismo lado? Si quisiésemos hacer un paralelo con el ámbito comercial, la relación a la que nuestros vínculos afectivos debieran parecerse más es la de una sociedad, no a la de un trato de compra-venta. Y si dentro de una sociedad tenemos que empezar a negociar, estemos seguros de que esa sociedad está en crisis. Del mismo modo, cuando intentamos resolver nuestros conflictos con aquellos a los que queremos por medio de la negociación lo que conseguimos es, justamente, separarnos. Nos transformamos en rivales cuando deberíamos ser socios: aun cuando la negociación sea exitosa, es decir, que consigamos un acuerdo respecto a qué es lo que cederá cada una de las partes, quedaremos enfrentados.

Otro problema de la negociación surge del hecho de que, como dije, está basada sobre la idea de la igualdad; de que debemos repartir en forma igualitaria tanto las cosas buenas como las malas. Pero ¿quién decide con qué vara se mide esa igualdad? Su-

pongamos que tú te aburrirte muchísimo con la película de acción y, en cambio, yo acabé disfrutando de la que tú habías elegido. ¿Qué debemos hacer? ¿Tendríamos que compensarte o más bien yo debería decir: “¡A llorar a la iglesia! Más suerte para la próxima negociación”? Quizá este ejemplo les suene un tanto ridículo, pero les aseguro que es espeluznante la cantidad de tiempo y energía que puede consumirse cuando nos dedicamos a discutir qué es lo que te corresponde darme a cambio de lo que yo te daré. Seguramente todos hemos escuchado o sido partícipes de discusiones como la que sigue:

–El domingo vamos a casa de mi madre.

–¡No! Ya fuimos la semana pasada.

–Pero el miércoles estuvimos toda la noche con tu hermana.

–Eso es diferente, era el cumpleaños de la prima Pepita.

–Cuenta de todos modos.

–No cuenta porque cuando fue el aniversario del tío Osvaldo...

Y así podemos seguir eternamente, cada uno poniendo en la balanza su propio argumento buscando ese frágil equilibrio en el que ninguno de los dos se sienta estafado. Por demás está decir que no funciona, que nunca la cuenta da exacta y lo más notable y complicado es que ambos “lados” están convencidos de que han cedido más que el otro. Es sorprendente, pero se escucha con frecuencia que en una pareja, hablando del mismo asunto ella dice: “hacemos siempre lo que él quiere” y él dice: “hacemos siempre lo que ella quiere”. ¿Cómo es posible? ¿Alguno de los dos miente? Pues no. Lo que sucede es que se manejan con la negociación, y como ésta implica que cada uno “ceda un poco”, ambos tienen la sensación de que han cedido o, aún peor, han perdido siempre.

Llegamos así al mayor problema que, a mi juicio, genera el manejarse mediante negociaciones: abre la puerta a los sentimientos de rencor hacia el otro. Si yo creo que he cedido más que tú (y

como dije, casi siempre ambas partes lo creen así) tarde o temprano te haré “pagar” lo que te he dado. Tarde o temprano te lo echaré en cara, te recriminaré o te forzaré a que tú también cedas. Esto sucede porque la negociación crea una obligación posterior, es decir, alguno de los dos (o los dos) quedan en deuda. Y así, sin darnos cuenta, comenzamos a llevar largas listas en las que figura todo lo que hemos hecho por el otro y lo que el otro no ha hecho por nosotros. Sumamos y restamos favores, agravios, presencias y ausencias. Nos la pasamos haciendo “balance” y, según el resultado, nos sentimos con derecho a exigir que se haga nuestra voluntad o forzados a aceptar la del otro. Frente a cada nuevo desacuerdo sacamos nuestras listas y pasamos revista a todas las deudas pasadas. Nos perdemos entonces en discusiones repetitivas y tediosas: “Porque yo hice tal y cual cosa por ti y tú no eres capaz de...”, “Porque yo te perdoné aquella vez que *bla bla bla* entonces ahora tú tienes que...”. De ninguna manera. Me niego a aceptar convertirme en un “contador” del afecto. Me niego a tratar el amor como una mercancía de intercambio.

Quizá hayan notado que la mayoría de los ejemplos que propongo remedan una situación de pareja. Me disculpo, pues no creo que la negociación esté ausente en otros vínculos afectivos. Sin embargo, sí creo que es en el seno de la relación de pareja donde “negociamos” con mayor frecuencia y donde pactar nos genera mayores inconvenientes. Y es así por una buena razón: la pareja es un vínculo de exclusividad. Amigos se puede tener muchos; familiares también; pareja, una sola. Al menos si de parejas tradicionales hablamos. La exclusividad crea un problema, pues entonces “es contigo o no es con nadie”. De este modo se genera una especie de obligación de compartir, lo que nos fuerza a tener que negociar. Si somos amigos y yo deseo ver una película que a ti no te agrada, entonces iré con otro amigo y tú no te sentirás molesto en lo más

mínimo. En cambio, si pensamos ir al cine *en pareja*, estaremos forzados a acordar sobre qué película elegiremos, pues es probable que no podamos decidir ir con alguien más sin que nuestra pareja se moleste un poco.

La exclusividad trae problemas. Por eso creo que cada pareja tendrá que decidir qué ámbitos de su vida compartida son exclusivos y cuáles no. Recomiendo que sean los menos posibles. Aceptemos que hay cosas de nuestra pareja que él o ella preferirán compartir con otros y que eso no es, en modo alguno, un desamor. Si queremos construir relaciones más sanas, debemos comprender que, no importa cuán estrecho sea el vínculo que nos une, no importa si la otra parte es mi esposa, mi marido, mi hijo o mi madre, tiene derecho a tener lugares, historias y actividades que no me incluyen. Vale decir, tiene derecho a tener su intimidad. No sólo eso, sino que es mi deber (si lo/la quiero de verdad) no traspasar esos límites, no invadir esos espacios ni enojarme porque no desee compartirlos conmigo. Por supuesto, esto implica que yo también tenga derecho a mi intimidad y pueda exigir que no se la vulnere. No tengo por qué contar todo lo que mi pareja quiere escuchar, ni compartir todo lo que hago, ni mucho menos tolerar que ésta se comporte como un detective frente a ningún aspecto de mi vida. Existe un ideal cultural que reza que “si te amo te contaré todo”; me parece que suscribirse a esta creencia es profundamente perjudicial porque todos necesitamos espacio personal y si no hay intimidad, lo que comenzará a haber serán secretos y mentiras. Es cierto que la exclusividad en algunos aspectos como la sexualidad, la convivencia y la familia, está en la definición misma de lo que es una pareja pero, en todos los demás casos, es siempre cuestionable.

Quizá ustedes se pregunten: ¿y qué sucede con los desacuerdos en estos ámbitos?, ¿qué hay de los conflictos en actividades

o proyectos que son por fuerza exclusivos? ¿Qué hacemos si, por ejemplo, yo quiero vivir en casa y tú en departamento? Si negociar trae tantos problemas... ¿de qué otros modos se puede resolver un conflicto? Excelente pregunta. A mi entender, hay otros tres modos de resolución para un conflicto dentro de un vínculo afectivo. Estos tres modos son: el acuerdo, la renuncia y el desacuerdo.

Llegar a un acuerdo probablemente sea la más deseable de las opciones, aunque no siempre es posible. Acordar es bien distinto de negociar, pues no implica aceptar condiciones intermedias, sino encontrar una tercera opción que satisfaga a ambos. Volviendo al ejemplo de las películas, la cuestión es bastante sencilla: si a ti no te gusta la de acción y a mí no me gusta el filme francés, entonces vayamos a ver una comedia.

A menudo creemos que una discusión tiene sólo dos polos: blanco y negro, y olvidamos que hay muchas más opciones. Debemos tener cuidado aquí de no pensar que la salida consiste en encontrar un gris: eso sería volver a la negociación; repartimos por partes iguales, pero seguimos pensando linealmente. Hablo de que la solución, en ocasiones, es un naranja, un violeta o un amarillo con lunares verdes. Existe una expresión en inglés que ilustra muy bien este modo de pensar más allá de las alternativas que resultan evidentes; textualmente se traduciría como “pensar fuera de la caja” (“think outside the box”). Para encontrar una solución que nos satisfaga a ambos, debemos proponernos pensar de modo creativo; y es que la mayoría de las veces un arreglo de esta índole necesita ser creado específicamente de acuerdo con las necesidades de cada situación.

Como dije, no siempre es posible acordar, pues no siempre existe esa tercera opción o conseguimos producirla. Supongamos, por ejemplo, que ninguna otra película nos agrada o que en el complejo de cines donde nos hallamos no hay más que la película

de acción y la francesa. ¿Qué podemos hacer entonces? Pues bien, si queremos evitar las incomodidades de la negociación, pero aun queremos ir juntos al cine, uno de los dos tendrá que renunciar. Es decir, o yo te acompaño a ver la película que elegiste y renuncio a ver la mía o tú me acompañas a ver la mía y renuncias a la tuya. Y quizá me digas: ¡pero eso es lo mismo que la negociación! No lo es. La diferencia está en que si yo renuncio, no te genero ninguna obligación para conmigo. Yo elijo renunciar, tú no me debes nada. No se vale decir la próxima vez que vayamos al cine: “¡Ah! Ahora elijo yo porque la vez pasada elegiste tú”. No señor, pues eso sí sería volver a una negociación.

Cuando uno renuncia, renuncia. No lo anota en su lista para reclamarlo más adelante. Si uno siente que no puede renunciar a su preferencia sin creerse por ello en posición de acreedor, entonces lo mejor que puede hacer es no renunciar. Tendrá que buscar otras opciones, pero cualquiera es preferible a una negociación disfrazada de renuncia.

Existen ocasiones en las que no se puede acordar (no hay una opción satisfactoria para ambos) y ninguno de los dos puede renunciar verdaderamente (sin pasar la factura más tarde). En estas ocasiones habrá que aceptar que estamos en desacuerdo. Que esa actividad o decisión no la podremos compartir.

Volviendo al ejemplo del cine: tú irás a ver la película francesa y yo iré a ver la de acción. Y no es necesario enojarse por esto. Si comprendemos que el desacuerdo es un desenlace normal de un conflicto, todavía podremos decir: “Diviértete, te encuentro a la salida para cenar”. Que no compartamos algunas cosas no quita que podamos compartir otras. Pero si nos enojamos por no encontrar un acuerdo o porque el otro no renuncia, entonces sí nos perderemos de compartir lo que teníamos en común.

Hay algunas pocas cuestiones que son tan importantes en la

relación de pareja que si no llegamos a tener un acuerdo con respecto a ellas, quizá eso conduzca a la disolución del vínculo. Un buen ejemplo podría ser la decisión de tener o no tener hijos, pues una y otra cosa entrañan proyectos de vida muy distintos; por lo tanto, resulta difícil aceptar la voluntad del otro sin traicionarse demasiado a uno mismo. Pero estos casos son los menos y en la mayoría de las ocasiones un desacuerdo no implica una ruptura ni un debilitamiento del vínculo. Todo lo contrario; la capacidad de mantener un desacuerdo amigable habla muy bien de esa relación.