

La columna de...

RAÚL CAAMAÑO MATAMALA,
PROFESOR UNIVERSIDAD CATÓLICA DE TEMUCO

Ni garrote ni zanahoria

¡Ninguno de los dos! ¡Ni garrote ni zanahoria! El modo, el mejor modo de convenir, acordar es la confianza que se establece entre dos. Ni un estímulo engañoso, persuasivo ni tentador, lo justo solo, lo que es propio de uno y de otro, en el más probo de los equilibrios.

Ya es mucho el tiempo que en el trato de las personas, y ahora, más notorio, no solo de las personas, es conocer cómo se persuade a otro con instrumentos, chances, o triquiñuelas que se emplean casi como "tómalo o déjalo", o "te pasas de tonto si no lo tomas". En suma, lo que se esgrime casi parece una trampa. La dilación en respuestas tiene un ganador, pero un ganador con ventajas, y queda un perdedor que luego, a la vuelta de la esquina advierte que para él no hubo ventaja en la negociación, sino que tocó la "parte angosta del embudo".

Ya advertimos que en el tiempo que vivimos, sea cual sea el tipo de trato o interacción que se visualice por parte de uno de los tratantes o interactuantes, uno, uno de ellos ya tiene en mente obtener algo ganancioso en ese trato. ¿Por qué?

Uno de los factores incidentes en este intrínsecos es aquello a lo que me he referido antes, el afán de que todo ha de tener que dar un resultado; la "resultaditis" mentada. La urgencia del ahora ha consumido la paciencia de la confianza. Como se afirma por ahí, la confianza es un árbol de crecimiento lento, y la impaciencia de estos tiempos nos lleva a solo querer el fruto ¡ya! La relación entre pares más bien es una transacción, de la que se espera solo ganancia. Somos un "balazo" en la técnica de la persuasión, no obstante muy inhábiles en el arte del encuentro. No atendemos, no nos damos cuenta (¿o sí?) de que en estos tratos siempre hay un malherido, y así lo que parecía un buen negocio es malo al fin de cuentas, porque alguien, alguna persona pierde.

Otro factor incidente es cómo la inseguridad imperante nos vuelve depredadores. ¿Por qué? Se impone una lógica de supervivencia, porque se cree que los recursos, o quizás es verdad, son escasos. Así, uno deja de ser un par para convertirse en un obstáculo. Hemos sustituido una mesa de diálogo por un tablero de ajedrez donde la primera jugada no busca el acuerdo, sino ¡ya! el jaque mate, la rendición. El miedo y quizás la escasez de recursos nos ha dotado de "corazones de piedra" dejando en el olvido la confianza. La confianza no es una debilidad, más bien el suelo firme donde hemos de construir algo que dure más que un contrato.

Y podríamos mencionar un tercer factor. Hemos perdido la capacidad de ser humanos. ¿Por qué? Ya no miramos rostros, miramos perfiles. Nos hemos convertido en métrica, en dígitos, en puntajes, en porcentajes, la variable ética se aparta, vale menos, todo es puntuación, al fin. Aquí asoma la "parte angosta del embudo", esa que le dejamos al otro. Sin embargo, ello parece no quitarnos el sueño. ¿Lo hemos deshumanizado todo? Dios quiera no nos rodeemos de ganadores solitarios en medio de no pocos perdedores.

¿Será hora de lograr mejores equilibrios y no negociar tanto y, en cambio, hablar más de valores?

Hace seis años titulé una columna así "De ser solitarios a ser solidarios", y la cerraba más o menos así: "En suma, debemos dejar de ser solitarios y ser, de verdad, genuinamente, solidarios".