

Tópica de la negociación

Fernando Miguel PÉREZ HERRANZ¹

RESUMEN

Este artículo repasa los «tópica» o lugares comunes de la negociación, discerniendo claramente los lazos que esta palabra ha tenido histórica y culturalmente con los conceptos de cambio y trueque, o su directa unión con el lenguaje y el entendimiento mutuo. Con mucha riqueza de recursos el autor nos muestra lo simplificadas y limitadas que han llegado a ser las negociaciones en el curso de la historia, desde los orígenes del concepto, así como lo complejas que han sido sus variedades en campos como la Teología. El profesor PÉREZ HERRANZ rescata la fuerza fundamental de la negociación como fenómeno de mediación, vinculado a la comunicación, para la sociedad de respeto mutuo, de vida digna frente a la globalización y de comprensión de la riqueza de fundamentos de la existencia que la Filosofía siempre intentó abarcar.

ABSTRACTS

This article describes all the «topica» or «common places» and elements of negotiation showing clearly the links of the concept in past times with «change» and «intercourse» ideas, and making visible its relationship with language and common understanding. Rich examples and descriptions are used to see how limited and simple had negotiation become through history but also how negotiation has diversified in complex variations in theological

¹ Profesor Titular de la Universidad de Alicante.

disputes, as in many other times. Professor Pérez Herranz rescues the fundamental strength of negotiation as a mediation phenomenon, linked with communication and human understanding, to assert its value in present times in which the achievement of mutual respect, of a dignified life in a globalised society is essential as it is to understand the variety of existence basis which Philosophy always aimed at.

Ce article décrit les «topica» ou lieux communs du concept de négociation, de son lien avec les idées de «changement» et «entretien» à sa relation avec le langage et la compréhension mutuelle. Avec des variés exemples l'auteur nous dépeint l'évolution du concept jusqu'à sa simplification et limitation de formes, mais aussi en montrant les complexités auxquelles il arriva dans les temps des disputes théologiques, par exemple. Le professeur PÉREZ HERRANZ reprend la force fondamentale que le concept de négociation doit avoir de nos jours comme base essentielle de la société du respect mutuel, de la vie digne dans un endroit globalisé et comme phénomène lié à la médiation et la communication capable de nous faire accessibles les divers fondements de l'existence que la Philosophie a toujours tenté de comprendre.

PALABRAS CLAVE: Origen de negociación, componentes de negociación, evolución de la negociación, etimología de la negociación, valor actual de la negociación, sujeto diamérico y negociación, mediación en negociación.

KEY WORDS: Origins of negotiation, components of negotiation, etymology of negotiation, evolution of negotiation, present worth of negotiation, negotiation and diameric subject, negotiation and mediation.

MOTS CLÉ: Origine de la négociation, composants de négociation, étymologie de négociation, négociation et médiation, évolution de la négociation, négociation et sujet diamérique, valeur actuelle de la négociation.

ARQUETIPO

Desde ARISTÓTELES a PERELMAN pasando por BERNARDO DE LAMY se invita a quien va a exponer un tema a recorrer los llamados *tópica* o *lugares comunes* del género, diferencia, definición, partes, etimología, campo semántico y circunstancias que acompañan, preceden o siguen al asunto.

La negociación pertenece a la figura conceptual que Marcel MAUSS denominó «*don*» y René THOM «*transferencia*», el paso a un efecto por mediación de algo (MAUSS, 1981-1985 y 1971; THOM, 1999 y 1987; PÉREZ HERRANZ,

2000). Esta figura es compleja y puede presentarse de dos maneras diferentes, dependiendo de que su estructura requiera tres o cuatro atractores. En el primer caso, los atractores son: El Sujeto o Fuente, el Mensajero y el Destinatario o Receptor, conectados linealmente en el tiempo. La fuente S da algo al receptor D a través de un mediador M_1 . En el segundo, se añade un nuevo atractor, el Mensaje M_2 . La fuente o Sujeto S emite un Mensaje M_2 a través de un Mensajero M_1 al Destinatario D . El Mensajero está junto al Sujeto que se escinde, emitiendo un actante que es capturado por el propio Mensajero; el estado alcanzado es metaestable, por lo que el Mensajero se dirige al Destinatario, que captura al actante-Mensaje y libera al Mensajero, que ya puede alejarse. Igual que en el primer caso, los atractores están conectados linealmente en el tiempo. Existe un tercer caso extremo en el que el mensaje M_2 puede tener por objeto *destruir* al destinatario D , como ocurre con un proyectil M_2 que se lanza a otro a través de un arma M_1 ; al recibir el proyectil, D queda herido o destruido.

Ahora bien, la figura completa exige su inversión cíclica: «dar-devolver». De manera que el receptor se convierte en fuente y viceversa. Entonces ya nos encontramos ante la figura-forma de la *negociación*, que es una transferencia circular, aunque sus atractores estén conectados en línea. Autoridad máxima es para nosotros Tomás DE MERCADER, un pionero hispano de la ciencia económica: «Lo que este nombre «cambio» significa es cosa antiquísima, por ser antiguo el trato. Es nombre latino e interpretado en romance quiere decir trueque. La primera **negociación** que hubo en el mundo fue trocar, como declaramos largamente en el opúsculo de mercaderes, en el capítulo segundo. No había entonces compras ni ventas, ni se había inventado moneda, ni había cuño. Quien quería mi caballo, dábame de sus ovejas; quien mi trigo, daba su vino o aceite. Todo era trueque» (MERCADER, 1977: IV, I). Mas, ¿cuántas ovejas por un caballo? ¿Cuántas medidas de vino por cuántas cántaras de trigo? ¿Y si me piden más de lo cosechado este año? ¿Cómo convenzo al otro de que me fíe hasta la próxima cosecha?... Y así comienza el «tira y afloja» de la negociación.

PARÁMETROS

Una vez que se ha escenificado la forma (el *eidós*) de un concepto, es necesario indicar los parámetros que hacen efectiva la estructura, que la materializan. El parámetro específico de la negociación es el intercambio por medio de la palabra, del lenguaje, que elimina la forma violenta de la transferencia. Es cierto que se dice: «La palabra puede convertirse en un arma arrojadiza». Pero lo es sólo por analogía; pues aunque la negociación esté rodeada de ejércitos prestos para la lucha en los campos de Marte o de la ira de los explota-

dos («pusieron las navajas, las huelgas, los cañones..., y hasta los muertos, encima de la mesa»), la negociación es la otra cara de la violencia. La pieza entera se llama *intercambio*: y, en un contexto más amplio *cooperación* (se puede cooperar para hacer la guerra al otro o conseguir la paz con el enemigo): «Si el vencer tiene por fin la conservación y aumento de la república —escribe SAAVEDRA FAJARDO—. mejor la conseguirá el ardid, o la **negociación**, que las **armas**» (SAAVEDRA, 1976, *Empresa* 96).

La negociación comienza allí donde las fuerzas de los negociadores empiezan a equilibrarse y, por tanto, puede hablarse de *fuentes interdependientes*. Por eso la negociación no tiene sentido al margen de ciertos umbrales que la acotan. EE.UU. es una nación tan poderosa que puede atacar cualquier país sin contar con ningún aliado; su fuerza es tal que lo quiera o lo aborrezca el resto del mundo, no negocia la invasión de Irak. Mas, cuando la situación se le empieza a ir de las manos, disminuye su nivel de violencia y aumenta el de la negociación. Sólo se negocia si hay una cierta homogeneidad, condición (trascendental) de posibilidad de la negociación, lo que permite entender, comprender o hacer inteligibles los intereses, pasiones y fines —en nuestros tiempos suele decirse «contexto cultural»— de los actantes o actores.

La negociación repugna a los imperios («Roma no paga a traidores»). Al hidalgo español, que fue imperial en su día, también le repugna la negociación, pues ¿qué podrían negociar un Velasco o un Quirós si «antes de que el mundo fuera mundo, y de que Dios fuera Dios, los Velasco eran Velasco y los Quirós eran Quirós»? El genial maestro de la época Miguel DE CERVANTES recoge el sentimiento sutilmente: «El cielo me hizo rey del reino de Dánae, que heredé de mis padres, que también fueron reyes y lo heredaron de sus pasados, sin haberles introducido a serlo la tiranía, ni otra **negociación** alguna. Caséme en mi mocedad con una mujer mi igual; murióse, sin dejarme sucesión alguna» (CERVANTES II, XIII). Con el paso del tiempo, parece convertirse en característica de los andaluces, si hemos de creer a don Agustín BASAVE FERNÁNDEZ DEL VALLE: «El andaluz no trabaja por trabajar, porque sabe que **no todo es negotium**. Para quien carezca de ese mirar receptivo de los objetos que se nos ofrecen, la vida andaluza resulta incomprensible. Y no es que el andaluz aspire al reino de los ángeles, de los espíritus puros. Pero en el hombre —menester es recordarlo— hay «*ratio*» (pensar discursivo) e «*intellectus*» (simple intuición)» (BASAVE, 1966: 63-64).

Se infliere, por contraposición a la violencia y al orgullo que sostiene la heterogeneidad de las partes, que la negociación cae del lado del intercambio lingüístico, a cuyo campo semántico pertenece el *diálogo*, el *symposium*, la *conversación*, la *charla*, el *debate*, la *diplomacia*, la *argumentación*... Negociación tiende a confundirse con argumentación, pero es preciso trazar bien sus límites. Porque la argumentación es neutra respecto de cualquier fin. Si

las lenguas más que unir a los hombres los separan en comunidades que no se entienden entre sí (síndrome de Babel), las argumentaciones separan a los individuos dentro de una misma comunidad lingüística. Se argumenta para persuadir, para atraer, para poner a nuestro favor... Pero la persuasión nada dice de si se pretende para lo bueno o para lo malo; para descubrir lo verdadero o para proponer lo falso; para conseguir la paz o para organizar la guerra..., ni siquiera si le interesa alcanzar un fin. En honor de SÓCRATES se considera que el argumento está del lado de la ética, de lo verdadero, de lo correcto o de la perfección. Recuérdese aquel suceso: Una vez alcanzada cierta igualdad entre los atenienses y promovida la democracia por CLÍSTENES, TEMÍSTOCLES supo usar de ella para movilizar a los atenienses, enviar al ostracismo a sus enemigos y vencer a JERJES; que él mismo terminara condenado al ostracismo, indica la fuerza que cobran las argumentaciones en Atenas. Los sofistas empiezan a usar los discursos a favor de los intereses de los poderosos y SÓCRATES, héroe de guerra, se permite reaccionar contra los sofistas con sus propias herramientas: los contra-argumentos. El maestro de PLATÓN consigue acabar con la paciencia de sus protectores, que le condenan a muerte. Por eso los pobres, los derrotados y las víctimas estamos en el partido de SÓCRATES cuando a los poderosos, los vencedores y los verdugos no les queda más remedio que soltar algunas migajas democráticas al pueblo llano, porque, entre otras cosas, saben fertilizar los recursos socráticos. La argumentación, pese a su apariencia armonista e ireneista, se distingue por su capacidad disolvente, por convertirse, en el límite, en **justificación** de sí misma. Por eso HABERMAS y los filósofos de la acción comunicativa, que ponen la esperanza de la convivencia humana en los modelos dialógicos, necesitan un fundamento ético y se apremian a investigar cuáles son las condiciones de universalidad moral que obligan a los participantes en el debate.

Es, pues, necesario delimitar las fronteras entre el intercambio deductivo, el argumentativo y el negociador, que quedan englobados uno en el otro extensionalmente:

- *Deducir* o *calcular* significa establecer estructuras sintácticas, lineales, según reglas bien definidas. Es un verbo de tipo leibniziano: «No discutamos; calculemos», que da nacimiento a la época positiva. Nada hay que negociar; preciso es mostrar los hechos (positivos) y sus consecuencias.
- *Argumentar*, que incluye *calcular*, significa mostrar las razones de uno a muchos. Es un verbo de tipo socrático. «Discutamos, mostremos nuestras razones (nuestros prejuicios) elegantemente, aunque no lleguemos a ningún acuerdo». La argumentación da origen al escepticismo, al esteticismo o al cinismo. Y es síntoma de bien-estar social.

- *Negociar*, que incluye *calcular* y *argumentar*, significa trazar un circuito de doble dirección entre un protagonista y su antagonista, que se reconocen autónomos. Es un verbo de tipo fenicio, sabedor de las consecuencias adversas que podrán ocurrir si no se llega a un acuerdo: «Hay que concordar, porque si no se concuerda, las consecuencias pueden ser desastrosas para los dos».

Si el cálculo es siempre de tipo lineal, es decir, cada operación se deduce de la anterior, la negociación se manifiesta en paralelo, ya que no se puede preverse la respuesta del antagonista y hay que ir descubriendo su estrategia a medida que se pone en marcha la negociación, lo que obliga a conjugar la información previa con la que se adquiere en el proceso de la negociación. Ahí se encuentra la clave de la negociación eficaz para una de las partes.

Síguese de ello que la negociación, a diferencia de la argumentación, no requiere ningún compromiso ético. Por su carácter justificativo, la argumentación exige la fuerza normativa y vinculante de razones que deben convencer a todos, lo cual implica un compromiso ético (por universal) y los dialogantes deben estar dispuestos a dejarse influir por las razones del otro. Se muestra, una vez más, lo que lleva a HABERMAS a la teoría *ética* del discurso: la acción comunicativa trata más que de la argumentación, de las condiciones de la argumentación, que son, como mínimo, una sociedad democrática madura y sujetos trascendentales fuentes de moralidad. «Eso está bien para filósofos —dirán empresarios o políticos que hayan leído a KAVAFIS, y que saben que se debe posponer el viaje y atracar, cuando viejos, en la isla, enriquecidos de cuanto se gana en el camino—, pero nosotros hemos de dar una solución ya, sin dilaciones».

Con la negociación o ajuste de las distintas actitudes o creencias se pretende alcanzar una situación estable, que sea aceptable para el conjunto de las partes. La negociación elimina las perturbaciones del sistema, que siempre es local, nunca va más allá del nivel en el que se relacionan los atractores. Si se destruye el sistema, si éste cambia «catastróficamente» por la presión de alguno de los parámetros que le determinan, el sistema desaparece en otro tipo de singularidad: Así, cuando un atractor absorbe a los demás; o dos atractores se anulan dando lugar a otro diferente, etc. La negociación, en todo caso, no es ajena al marco de la negociación, aun cuando éste sea local: Pues se negocia a la vez el marco y los intereses (como decía QUINE somos como navegantes que tienen que transformar su nave en pleno mar, sin jamás poder desmantelarla en un dique de arena y reconstruirla con los mejores materiales). En el universo de las sociedades modernas de mercado y de sujetos egoístamente racionales, los individuos no suelen estar dispuestos a hacer ninguna concesión, argumentada o no, excepto la de que se mantenga el sistema: «Suprimi-

das las ilusiones y las creencias naturales no hay razón, no es ni posible ni humano que otros sacrifiquen aquello que les resulte ventajoso, por pequeño que ello sea, al bien ajeno», (LEOPARDI, 2000). Propagandistas, ideólogos, apóstoles... del sistema negociarán la permisividad de su falta de escrúpulos y prohibirán la falta de escrúpulo de los demás.

PARTES

Cuatro son los elementos necesarios para que algo se convierta en una negociación: Un lugar para negociar (que señala la *localidad* del sistema); los sujetos de la negociación (los *atractores* del sistema); el fin que se persigue (la *entelequia* del sistema); y los medios para lograr el objetivo (*parámetros* del sistema).

1. Lugar. El lugar de la negociación es la condición básica de toda negociación. «Juego mayor quita menor» decíamos los mayores a los pequeños en el patio del colegio para hacernos con el campo de fútbol, porque no existía negociación. Como tampoco la había entre empresarios y trabajadores antes de la *Grand National Consollitated Trade Unions* de 1834. El lugar de la negociación comporta las condiciones, marco o conjunto de normas que regulan la negociación (las normas en general son *ad hoc*; aunque, paradójicamente, cuando se inscriben en un caso particular pretenden imponerse como *universales*). Cuando se acercan diversos sujetos a la «mesa de negociación» es muy importante saber qué sitio ocupará cada uno de ellos, porque ese hecho indica el sentido de la negociación: No es lo mismo dos atractores «frente a frente», que varios atractores sentados en círculo; no es lo mismo un atractor enfrentado a varios atractores sentados en línea al modo de un tribunal que en una mesa redonda...

2. Sujetos. Dos son, al menos, los sujetos de la negociación. (Hablar de un solo sujeto que negocia consigo mismo, pertenece al campo de la psiquiatría). Los sujetos, a su vez, pueden ser individuales o colectivos. Pero ¿quién es ese Otro con quien he de negociar? Ha de tener crédito, buena fama o bonhomía. De lo contrario, nadie querrá negociar con él. MONTAIGNE se lo avisa al príncipe: «La ventaja que los convida a realizar la primera deslealtad, y rara vez deja de presentarse alguna, como también se ofrecen las de practicar otras maldades, sacrilegios, asesinatos rebeliones y traiciones, empréndense por cualquier especie de provecho, mas al que después acompañan perjuicios innumerables que lanzan al príncipe fuera de todo comercio y de todo medio de **negociación**, a causa de su infidelidad» (MONTAIGNE, 1987: XVII). En Occidente, desde DESCARTES a acá, nos hemos hecho muy suspicaces con quien se entra a negociar, pues hasta Dios mismo puede ser la faz bondadosa pero

imaginaria del Genio Maligno real, dedicado por toda la eternidad a engañar a los hombres. DESCARTES puso al hombre a negociar con Dios su misma existencia, con mayor radicalidad que SAN AGUSTÍN, que se contentaba con negociar la salvación: «Porque vuestras manos, Dios mío, en lo oculto de vuestra providencia, no desamparaban a mi alma; al mismo tiempo mi madre os ofrecía en sacrificio por mí la sangre de su corazón en las continuas lágrimas que de día y de noche derramaba, y Vos, Señor, me favorecisteis por unos medios verdaderamente maravillosos. Sí, Dios mío, Vos lo hicisteis, porque *entonces quiere el hombre seguir vuestro camino cuando Vos mismo sois el que gobernáis sus pasos*. Ni ¿quién es el que puede manejar el **negocio de nuestra salvación**, sino vuestra mano, que restablece las obras que ella misma hizo? (SAN AGUSTÍN, 1983: Libro V, cap. VII). El yo cartesiano, sin embargo, termina por imponerse a Dios mismo y el *cogito* se hace rey y señor del universo. A partir de DESCARTES toda la filosofía pasa por negociar con el yo, con el *cogito*, con la conciencia. Los reformados anglosajones seguirán la vía del pacto entre las conciencias individuales: «El estado, una persona compuesta de muchos hombres, cuya voluntad se mantiene según la voluntad general de todos» (HOBBS); los contrarreformistas hispanos, perdidos en el caos de la vida busca la demostración de su existencia no en el pacto con los otros, sino dando muerte al otro: «*Veré, dándote muerte, ¡si es sueño o verdad!*» dice Segismundo en *La vida es sueño* de CALDERÓN. Los románticos germanos hinchando el Yo hasta contraponerle el No-yo, que es lo Otro puro de FICHTE: «Al yo se contraponen absolutamente el No-yo». Con la modernidad y los reformados el éxito en los negocios reemplaza la pasiva recepción de los sacramentos de los católicos como signo de salvación.

Muy mal quedó el asunto para los pobres, los braceros, los proletarios... la izquierda política, en general. Nada tenía para negociar y de ahí su indigencia secular: *ni yo ni imperio ni nación*. Condenados a una trivial existencia junto a las máquinas, si no son siquiera el Otro de nadie, menos aún habrían de ser Sujetos para ese Otro. Al Absolutismo regio sólo le pudo contraponer la Dictadura proletaria, pero se mantuvo incólume la cosificación absoluta del universo entero. Así quedaron establecidos los límites de la negociación: negociación «cero» y negociación «indefinida»:

- La *negociación cero* o negación absoluta de la negociación, una de cuyas partes —sujeto— neutraliza y absorbe mediante amenazas o promesas a todas las demás, sus antagonistas.
- La *negociación indefinida* o apariencia de la negociación. Significa la frustración misma de la negociación que se pospone una y otra vez, en cada uno de sus momentos mediante un sinfín de argumentaciones, multiplicando los problemas que tendría que resolver.

Entre ambos límites, la negociación se abre paso mediante variopintas, pero frágiles, formas. Una de las más habituales es la *negociación precaria*, entre partes que están lejos de alcanzar la homogeneidad ideal. Rafael María BARALT se queja de las diferencias de poder entre unas naciones y otras: «¿Para qué nos sirven los tratados con esas poderosas naciones y para qué ese vano lustre de la diplomacia? ¿Existe en el hecho la decantada reciprocidad? Es bien dudoso: entre el fuerte y el débil toda negociación es precaria, todo derecho cuestionable y expuesto. Con bastante frecuencia aparece por nuestras costas el pabellón europeo flameando sobre los cañones con que intimidan a las jóvenes repúblicas, mientras que de ellos apenas visitan la Europa algunos ciudadanos como incógnitos viajeros» (BARALT, 1967).

3. **Fin.** Toda negociación exige establecer un fin de la negociación, es decir, ciertos objetivos en relación con el sujeto que los propone. Esta afirmación implica: por un lado que se ha de postular un *continuum* (ARISTÓTELES) de la negociación entre el sujeto, los medios utilizados (argumentos, promesas, amenazas...) que han de hacer confluír los intereses implicados y el objetivo perseguido o, en otros términos, la negociación exige marcar los tiempos del *proceso negociador*. Por otro lado, definir el propio concepto de *fin*. Sólo se negocia para alcanzar un objetivo o fin pretendido por todas las partes. En caso contrario, afirma Fernando del Pulgar es «andar a grillos»: «En esta copla continúa el sentimiento que tiene el pueblo por la negligencia del rey, y quiere decir que *anda a grillos*. A los que andan en alguna **negociación**, que ni se espera fruto ni efecto, solemos decir que andan a grillos» (*Glosa a las Coplas de Mingo Revulgo*, Copla V).

No es fácil definir el concepto de *fin*, porque no es unívoco. Hay diversos modos de hacerlo, según que el referente sea totalizado por el fin de la negociación; que el referente constituya o realice el fin de la negociación (que no lo destruya); o que el fin sea propuesto por los sujetos de la negociación. En los dos primeros casos el fin ya está dado; en el tercero, el fin de la negociación ha de ser propuesto, inventado:

- a) *Negociación obligatoria*. El fin marca los límites de la negociación. Ésta sólo puede buscar estrategias para llegar a él. Es la actitud del poderoso con sus subordinados: Debéis llegar a un acuerdo entre vosotros para pagarme los impuestos que no pueden estar por debajo de una cantidad determinada. O la de un grupo de generales estudiando la estrategia militar para atacar o defenderse de enemigo...; si no alcanzan el fin de la negociación serán castigados incluso con la muerte por traidores. El fin está influyendo en la negociación, porque toda la estrategia remitirá una y otra vez al fin. Su límite es la **negociación utópica**, la idea de que es posible un libre contrato social que ordena la sociedad en la que

- todos*, en mutuo provecho, concertaran una vida pacífica y proporcionada, en la que todas las partes quedan armonizadas por el fin.
- b) *Negociación perfeccionadora (en pos de la entelequia)*. El resultado de la negociación realiza el fin, pues si no se llega a un acuerdo el fin se frustra, según las dos perspectivas siguientes:

— *Estabilización*. La negociación va eliminando obstáculos, contradicciones, malosentendidos... que se imponen en el camino para acceder al fin. Pero el fin de la negociación implica también un cambio en los valores (fines). Así, cuando en la famosa obra de GOETHE, Fausto negocia con el diablo la adquisición del máximo poder sobre el universo y sobre su pequeño mundo, está cambiando los fines tradicionales del Antiguo Régimen, por los de la eficacia, el poder dominador, el éxito material, el privilegio de los cuantificable, etc.

— *Acabamiento*. El fin de la negociación es la realización de ese fin. Aquí se hace presente la figura del *gran manipulador*: El ideólogo o sibarita de las palabras. En la película *Doce hombres sin piedad*, el personaje encarnado por Henry Fonda es un manipulador de las debilidades humanas con las que juega hasta salvar al presunto culpable; su enigmática personalidad parece ocultar la satisfacción de quien gusta jugar y poner a prueba sus dotes negociadoras, quizá por el mero hecho de negociar. ¿Acaso importa la vida de ese acusado miserable —hispano—, que, casi con toda seguridad es culpable?

- c) *Representación*. Los sujetos se representan el fin que van a negociar. Se trata de controlar aquello que se va a negociar, aunque hay dos maneras diferentes de hacerlo:

— *Representación lógica*. Si el sujeto no aparece, la negociación se hace por medios mecánicos, como ocurre con la negociación de salarios, etc., cuyos criterios vienen marcados por las leyes del Parlamento, los datos de los Institutos de Estadística, convenios anteriores, etc. Los sujetos negociadores sólo incorporan los datos que, por así decir, introducen en un ordenador para que resuelva la negociación por medio de sus cálculos (aunque se exige un consenso implícito).

— *Representación anticipadora*. Ahora en la composición entre el referente y el fin intervienen los sujetos de manera explícita, pues se representan el fin o, al menos, un análogo del proceso. Se tiene en cuenta la actividad programadora y planificadora de los hombres

(autodirección, autocontrol...) de los sujetos sobre la negociación (*finis operantis*).

4. Medios. La buena fe, la reciprocidad, la honorabilidad, la flexibilidad, la organización, ciertos rituales... son los medios adecuados, académicamente, para una correcta negociación; pero también el engaño, el disimulo, el saber colocarse en escena... son, a veces, provechosos instrumentos que conducen al éxito. Ingenuamente podría decirse que el mejor medio es el Eros del mediador como lo es Alcibíades en *El Protágoras* de PLATÓN, «Es la simpatía mundana de Alcibíades —escribe Gustavo BUENO— la vía del Eros, aquélla que, en los momentos más difíciles hace posible que la propia relación *polémica* se mantenga, la que obliga a Sócrates a continuar su enfrentamiento con PROTÁGORAS en lugar de desinteresarse por él y darle definitivamente la espalda» (Prólogo a la edición de PENTALFA, traducción de J. VELARDE). Si el erotismo, la confianza, las buenas maneras... están ausentes de la negociación y se imponen la inseguridad, la impotencia o del dogmatismo, la negociación quedará herida y su fin, frustrado.

Los medios de la negociación han de distinguirse tajantemente de los fines. Cuando los medios y los fines se mezclan, se difuminan sus fronteras o se diluyen sus contenidos, la negociación se convierte en *instrumental*. Parece que esta manera de negociación caracteriza la modernidad: el *Príncipe* de MAQUIAVELO dispone de cualquier medio para su propio fin. La iglesia no se distingue del diablo como mostró DOSTOIEWSKI en aquel impresionante capítulo de los *Los hermanos Karamazov* en el que el cardenal y Gran Inquisidor de Sevilla admite que la iglesia ya ha negociado el dominio del mundo con el diablo que se le apareció a JESÚS en el desierto: «Quizá quieras oír precisamente de mi boca nuestro secreto —dice el Gran Inquisidor—. Oye, pues: no estamos contigo, estamos con Él [con el diablo]...; nuestro secreto es ése. Hace mucho tiempo —¡ocho siglos!— que no estamos contigo, sino con Él. Hace ocho siglos que recibimos de Él el don que tú, cuando te tentó por tercera vez mostrándote todos los reinos de la tierra, rechazaste indignado; nosotros aceptamos y, dueños de Roma y la espada de César, nos declaramos los amos del mundo» (DOSTOIEWSKI, 1991: V).

Al cruzar combinatoriamente los dos tipos de sujetos —individual o colectivo—, con la multiplicidad de fines —obligatorios, perfeccionadores o representacionales— y con los medios —separados o identificados con los fines—, se obtienen las múltiples especies de fines. Sirva, a modo de ejemplo, el cruce de un sujeto colectivo con un fin de negociación obligatoria y se obtendrá una negociación de tipo «concertación», en la que una instancia (el Estado, por ejemplo) impone su decisión en última instancia; si es con un fin de estabilización, las negociaciones para reiniciar la vida democrática tras una re-

vuelta, una dictadura... si se cruza con un fin de representación mecánica, estaremos ante las negociaciones salariales a partir de los datos económicos establecidos (el PIB, los beneficios, las inversiones, etc.); si es con un fin de representación anticipatoria, estamos ante la negociación ordinaria entre empresas y sindicatos sectoriales, etc.

DISTRIBUTIVIDAD

A la vista de los elementos de la negociación, sugeriré una definición mínima: «La negociación es una forma de distribución de algún valor —fundamentalmente económico— cuando el poder de los negociadores está muy igualado, o cuando la situación local o global dificulta el uso de la violencia». La primera negociación narrada en nuestra cultura occidental se encuentra en HESÍODO y tiene que ver más que con la economía, con el marco o condición de posibilidad para desarrollar la vida de los negocios. En el mito de la *Titanomaquia*, Zeus no aniquila a sus rivales, los Titanes, sino que los recompensa y establece un sistema de división de poderes: El ámbito de los mares a Poseidón; el ámbito inferior de la tierra a Hades; y el mundo superior, se lo reserva para él mismo. Cronos, su padre, al que ha derrotado, se retira a descansar la isla de los bienaventurados donde ejerce un poder muy suave.

ETIMOLOGÍA

No deja de ser importante que la negociación posea una etimología negativa: «*ne-ocium*» de la clase que KANT llamaba juicios infinitos. Pues si «algo es *ne-otium*» (formalmente: «X es no-Y»), se hace en realidad la afirmación de que X se sitúa en el campo ilimitado de los seres que tienen la propiedad Y (ocio); mas, como lo que es Y (ocio) comprende una parte del campo total de los seres posibles y que lo que no es ocio (no-Y) comprende la otra, «X es no-Y» (no-ocio) afirma que X es una de las infinitas cosas que quedan una vez eliminado lo que no es «no-Y» (no-ocio). Por eso, la categoría que corresponde a estos juicios es la limitación en relación con el contenido del conocimiento. Pero *ocio* es un término que traduce el *scholé* griego, de donde se deriva «escuela». El ocio no es un no hacer nada, sino un hacer algo, aquello que precisamente mejora al hombre, la expresión de la vida superior y condición necesaria para el nacimiento de la virtud y las actividades políticas, como señala ARISTÓTELES en *Política* (1329a). El estagirita consagra el dicho heleno «no hay vida de ocio para los esclavos» y, desde entonces, *neg-ocio* se define por lo que no es ocio: «La vida tomada en su conjunto se divide en traba-

jo y ocio, en guerra y paz, y de las acciones, unas son necesarias y útiles, y otras nobles» (*Política*, 1333a12 ss). En el límite, el ocio es el fin del trabajo: «Se cree, también, que la felicidad radica en el ocio, pues trabajamos para tener ocio y hacemos la guerra para tener paz» (*Ética a Nicómaco*, 1177b).

La partícula negativa ha confundido a los católicos, que andan dándole vueltas y más revueltas para contrastarlo con la vida religiosa: «Pues la **negociación**, y más aún la usura, está prohibida a los sacerdotes por las palabras de todos los concilios y romanos pontífices, principalmente de León Magno, y del mismo apóstol Pablo y aun del Señor; porque sabían que la codicia es raíz de todos los males, y los negocios seculares impiden mucho la milicia de Dios» (José DE ACOSTA, *Predicación del Evangelio en las Indias*). El negocio sólo se justifica si lo es del alma: «Quien atiende mejor al **negocio** de su propia alma, hace mejor el de sus amigos. Y el hombre puede perder por su culpa muchas consolaciones y visitas de Dios, que no encontraría después jamás» (SAN FRANCISCO, 1980: 211).

Y así, esa dicotomía «ocio / *neg-ocio*» ha llegado a nuestros días. Escribe ORTEGA: «Los antiguos dividían la vida en dos zonas: a una, que llamaban *otium*, el ocio, que no es la negación del hacer, sino ocuparse en ser lo humano del hombre, que ellos interpretaban como mando, organización, trato social, ciencia, artes. La otra zona, llena de esfuerzos para satisfacer las necesidades elementales, todo lo que hacía posible aquel *otium*, la llamaban *necotium*, señalando muy bien el carácter negativo que tiene para el hombre (*O. C.*, tomo V, págs. 342-343)

LOS CONJUGADOS

La negociación, por consiguiente, queda del lado de la economía, de las riquezas, y sólo por metonimia puede aplicarse a otros ámbitos, incluso a las cosas del alma, si a ésta la consideramos ser un capital, como en aquella irónica obra de PÉREZ GALDÓS: «—¿Un arreglo? Aquí no hay más arreglo que poner usted su conciencia en mis manos y dejarse llevar. —A eso voy —y diciendo esto, acercó el marqués su sillón al del sacerdote, para poder darle palmaditas en las rodillas—. Francisco Torquemada está dispuesto a dejarse gobernar por el padre Gamborena, como el último de los *párvulos*, siempre que el padre Gamborena le garantice... —¿Qué es eso de garantizar? —Calma. Soy muy claro cuando trato de negocios... Es en mí inveterada costumbre el ponerlo todo muy clarito, y atar bien los cabos... —Pero el **negocio del alma**... —Negocio del alma, *por decirlo así*... Aludo a la *entidad* que llamamos *ánima*, que suponemos es un capital cuantioso y *pingüe*, el primero de los capitales» (PÉREZ GALDÓS, 1895: 164).

Que *ne-octium* se asocia a economía puede comprobarse abriendo simplemente un periódico. Cójase un número al azar y anótense titulares y breves: las empresas tienen proyectos y necesitan financiarlos, por lo que emiten deuda (pagarés, bonos, cédulas hipotecarias, y preferentes...; una compañía lanza una OPA hostil a otra...; cierta empresa, una vez saneadas sus cuentas, instaaura un nuevo modelo de gestión presidido por la austeridad...; las sanciones comerciales a los pueblos en vez de a sus déspotas son ilegítimas...; el crecimiento de la televisión por satélite ha aumentado en España; ofertas de empleo...).

Dejaré en manos de los expertos negociadores de la economía (o de la política, si, como quería MARX, lo justo es hablar de economía política) las estrategias de su arte con las que exploran los intereses, deseos y necesidades de quienes viven en, para y de los negocios; de las fuentes de información; del aprovechamiento de las oportunidades; de los estilos de la negociación; de la habilidad para convertir lo negativo en positivo; de la adivinación de debilidades y fortalezas del antagonista; del esfuerzo por hacerse comprender; de arbitrajes y mediadores... y, sobre todo, les dejaré con su espléndida teoría de juegos, las coordenadas de las que se traza: cooperación / no cooperativos; egoísmo / altruismo...; y con su juego estrella: «el dilema del prisionero» (GÓMEZ-POMAR, 1991).

También me olvidaré de la multitud de adjetivos usuales que acompañan a la negociación o *casuística negociadora*: Negociación y sigilo; negociación oscura, laboriosa, delicada... de alto o bajo riesgo; negociación exitosa, encajada o frustrada; negociación diplomática, política, salarial...; entrar con el pie izquierdo en la negociación; artes para dilatar la negociación; talento para la negociación; costes de la negociación; negociación dramática, responsable / irresponsable, legítima / ilegítima...; el alma de la negociación... (*Cómo negociar con éxito* es el título de obras de diferentes autores: Karl y Steve ALBRECHT, 1994; GODEFROY, 1995; KENNEDY, 1985).

Quisiera mostrar lo que es una negociación fuera de la economía, en el ámbito propio de la *scholé*, de la *contemplación* aristotélica, en las *negociaciones del ocio* (valga el oxímoron). Pues, por paradójico que pueda parecer, si en algún sitio hay negociación «dura» es el terreno de las llamadas Ideas, en la Ideología. Se negocian las palabras hasta llegar a exigir un lenguaje políticamente correcto. Los publicistas bien lo saben y hartos están de que todo el mundo les diga lo que tienen (o no tienen) que decir y en sus arrebatos de cólera se niegan ya a negociar el tipo de palabras o expresiones que utilizan en su trabajo con los partidos políticos o las iglesias. Sueñan con ser «libres» como los románticos y se resisten a negociar. En el gran mito de nuestro tiempo —procedente del idealismo alemán—, el artista o el intelectual (MOZART y EINSTEIN, respectivamente y por antonomasia) no

quieren negociar, porque se definen más allá de toda negociación en el acto creador. Sin embargo, parecen olvidar que hasta el mismísimo Dios creador bíblico consagró una Alianza con los hombres: «El que derramare la sangre humana, por mano de hombre será derramada la suya; porque el hombre ha sido hecho a imagen de Dios. Vosotros, pues, procread y multiplicaos y henchid la tierra y dominadla». Dijo también Dios a Noé y a sus hijos: «Ved, yo voy a establecer mi alianza con vosotros y con vuestra descendencia después de vosotros ... Hago pacto con vosotros de no volver a exterminar a todo viviente por las aguas de un diluvio y de que no habrá ya más un diluvio que destruya la tierra ...» (*Génesis*, 9, 6ss). Veamos algunos ejemplos:

- En las ciencias matemáticas y físicas se negocian signos, convenciones... y los Congresos son los lugares pertinentes. Recuérdense aquellas reuniones sobre física en el congreso Solvay, donde se negociaba el lenguaje que habría de dar cuenta de esas nuevas entidades, los *cuantos*; una negociación fallida, por cierto, porque Albert EINSTEIN se resistió al lenguaje de Niels BOHR originando esa fractura en las dos interpretaciones de la mecánica cuántica; o los esfuerzos por construir una lengua universal en los Congresos de Munich de 1887, que culmina con la *Academia pro Interlingua*, el Primer Congreso Internacional de matemáticas de París en 1900 que acuerda el uso del latín...; o las reuniones en *Cold Spring Harbor Laboratory* a finales de los años ochenta del siglo pasado en donde cristaliza la idea de secuenciación del genoma humano, beneficiándose, ya de paso, de importantes créditos; y tantas otras.
- Semejante a la negociación es la disputa escolástica, que tiene su característica propia: en la disputa escolástica el fin está abierto, pero su marco, la arquitectura del edificio en el que se lleva a cabo, está cerrado. Un ejemplo asombroso lo ofrece el estudio comparativo entre el cuadro *La disputa de la Eucaristía* de RAFAEL, en donde filósofos y teólogos se hablan entre sí y *El triunfo de la Eucaristía* de A. CIAMPELLI, en donde todos han de quedar arrobados por la presencia real y verdadera de Dios en la Eucaristía, como dice Baltasar GRACIÁN.
- La filosofía es un ejemplo de negociación continua. Se colocan en el mercado-ágora de la universidad o de los institutos de enseñanza media multitud de palabras que quieren ser conceptos, ideas, tesis, verdades... y por mediación de hermenéuticas, réplicas y contrarréplicas... se convierten en discursos o textos clásicos y sus autores en figuras venerables o veneradas (o, por el contrario, en conceptos olvidados y autores pulverizados).

- Me detendré en el caso singular de la teología, como modelo de negociación ideológica. En esta disciplina es esencial llegar a un acuerdo sobre qué haya de considerarse ser o llamarse «Dios», puesto que no hay posibilidad de definición referencial. El ejemplo que más me conmueve es el de la «negociación del dogma de la Trinidad» y sus asociados. Veámoslo con poco más de detenimiento y sírvanos como ejemplo de *negociación contemplativa*.

La negociación se encuentra en el inicio mismo del cristianismo cuando Pablo DE TARSO organiza algunas comunidades judías que viven bajo el imperio romano, pero que no pueden gozar de los frutos de aquella sociedad que domina el mar Mediterráneo. Pablo pretende unir las sinagogas judías esparcidas por el imperio romano (MONTSERRAT, 1989) según el evangelio del compañerismo —amor, caridad, ágape...— frente a la respuesta zelota de confrontación. Un compañerismo que va más allá de los medios que posibilitan la amistad, pues todos se encaminan hacia un mismo fin —la *causa*— camino en el adquiere gran valor el esfuerzo en común. La santidad es reconocimiento por parte de la comunidad del esfuerzo individual. Pues bien, si la *causa* sostiene aquel tinglado de convivencia, habrá que negociar tanto la estructura como los contenidos. Los negociadores reciben el nombre de «teólogos», y se han de poner de acuerdo sobre quién es Dios y cómo participa en la salvación de los hombres. Presbíteros (ancianos), obispos (veedores), diáconos (sirvientes) y clero (financieros) se disponen a negociar para hacer marchar a todos en la misma dirección y hacerles atractiva la vida de esa comunidad frente a esa otra Roma imperial que les obstaculiza su realización cívica y humana. Y, a la vez, han de eliminar todo aquello que pueda poner en peligro el amor: la codicia, el egoísmo, las riquezas o el robo... y, en fin, ofrecer una solución a los *lapsis* o conversos, que van y vienen, entran y salen de la comunidad según la oportunidad.

Lo que hace atractivo el mensaje cristiano es la *causa*: «La salvación de los hombres por mediación de Dios Creador, que se hace hombre, que envía a su propio Hijo, idéntico al Padre, para que con su sufrimiento y muerte redima del pecado a todos los hombres; aprovechando su venida, funda una iglesia que es confirmada por el Espíritu mensajero en repetidos descensos (Pentecostés)». Toda la argumentación, todos los ejemplos, todos los testimonios... han de afirmar y apuntalar la *causa de la Trinidad*: ¿Cómo se establece la relación Padre, Hijo y Espíritu? Los cristianos proceden de distintas partes del imperio romano y cada una de ellas aporta a Roma su cultura, sus maneras, su perspectiva: Orígenes es gnóstico; Justino Mártir y Clemente de Alejandría beben del helenismo; Tertuliano es un fideísta puro (*Credo quia absurdum*)... Si todos tenían que ponerse del mismo lado y encabezar la comunidad cristia-

na y aun de la romana y de la totalidad del mundo (el mediterráneo), es necesario alcanzar un acuerdo sobre una doctrina unitaria, para lo que han de negociar el dogma de la *causa*: la Trinidad.

El dogma de la Trinidad, pese a definirse como misterio, no es nada misterioso ni tampoco irracional. Es una dogma transparente: el ideal de lo que queremos que sea la sociedad humana, una totalidad real en la que no haya pérdida de la individualidad de sus partes. Si me lo permiten, el modelo de una *sociedad diamétrica*, en el que el todo se realiza por mediación de las partes que mantienen su individualidad. La Trinidad es el límite hacia el que deberían tender las sociedades humanas para vivir felices y el cristianismo es su sabio mediador: la unidad de las relaciones entre las partes, al mismo tiempo que éstas se diferencian entre sí de modo tan profundo que se destacan con rotundidad sus contornos. Lo que aquellos Padres tenían que hacer era negociar el recorrido de la totalidad trinitaria: que el Hijo no era ni hombre ni semi-dios, sino parte inseparable de la divinidad; que su autoridad no era derivada, sino originaria; que la iglesia, heredera del poder del Hijo, era la fuente del derecho y organización social por encima del poder civil y, por lo tanto, árbitro trascendental de todos los asuntos humanos. (Todo el esfuerzo de la soberanía civil moderna se ha visto en la obligación de desmontar el resultado de aquella negociación: La soberanía del poder civil escinde del poder trinitario; MAQUIAVELO levanta el estandarte del poder autónomo; la separación de la iglesia anglicana de la iglesia de Roma es considerada por FRANCISCO SUÁREZ «pecado contra el espíritu»; el individualismo ontológico (HOBBS) ofende en su misma raíz al catolicismo romano...). Los Padres de la iglesia negociaron cuatro cuestiones fundamentales:

- 1.^a cuestión: Que el Hijo está presente en Dios sin haber nacido: la paradoja de lo increado y lo creado. Para resolver esta contradicción —a ojos vistas, nada sofisticada—, Constantino reunió a diáconos, obispos, clero... los puso en Nicea a negociar la que podría llamarse «cuestión iota»: ¿La relación entre el padre y el Hijo es *homo-ousios* o bien *homoi-ousios*? ¿Hay una identidad referencial —el Padre es idéntico, el mismo que el Hijo— o es esencial —el Padre es como, semejante al Hijo—?
- 2.^a cuestión: Que la divinidad del Hijo es de la misma naturaleza que la del Padre: la paradoja del todo y las partes. La inseparabilidad de la inteligencia y voluntad humana y divina de Jesucristo es cuestión complicada, porque había que rechazar de un plumazo toda la combinatoria posible que permite el planteamiento: monofisistas (una sola inteligencia, la divina), monotelitas (una sola voluntad, la divina), sabelianos (Dios único; las Personas son tres aspectos de ese único ser), patripa-

sianos (Dios Padre encarnado en el Hijo), apolinarios (Jesús no fue hombre, sino *Logos*), nestorianos (María sólo fue madre del Jesús humano)...

- 3.^a cuestión: Que los hombres no pueden alcanzar la salvación por sí mismos, sino por el auxilio de la Gracia de Dios: la paradoja de la fe y las obras. La confrontación sobre el libre albedrío que llevan a cabo los dos más preclaros púgiles de la época, PELAGIO Y AGUSTÍN, ha de resolver a la cuestión que podemos llamar «*Ad quod iubes, et iube quod vis*» y que es absolutamente moderna: Si la libertad es una característica del individuo, afirma Pelagio, y no tiene sentido fuera de la voluntad del hombre, entonces la salvación (seguir lo bueno) o la condenación (seguir lo malo) es *mérito* de la voluntad. AGUSTÍN matiza y condena: El hombre, con su acción libre, con su meritorias acciones estaría obligando a Dios a ser justo con él. Por lo que *mi* virtud está obligando a Dios a salvarme, lo que es gran soberbia. Pues ¿cómo una criatura finita y despreciable va a obligar una acción de Dios todo poderoso? ¿Qué clase de poder sería ése? La libertad absoluta de la divinidad sólo se concilia con una *Gracia absolutamente gratuita* de Dios, una Gracia que concede según su arbitrio —inescrutable— a cada individuo.
- 4.^a cuestión: Que si la unión de humanidad y divinidad en Cristo es absoluta, entonces María es madre de Jesús y madre de Dios: la paradoja del tiempo o lo anterior es lo posterior y viceversa. NESTORIO, que no quiere hacer de la Virgen una diosa, madre de dioses, ni soporta que una madre humana sea madre o portadora de Dios, pone en guardia a la comunidad cristiana contra la idea tan absurda de que una persona —el Hijo— tuviese dos naturalezas, humana y divina. Es necesario superar la cuestión que llamaremos del «*theotokós*»: ¿María es Madre esencial de Dios, mera Portadora accidental de Dios, o ambas cosas?

Antes de llegar a un acuerdo sobre el dogma, hubo una larga y, a veces, dramática, negociación. Junto al dogma negociado, han pasado a la historia algunos tremendos negociadores entre los que CIRILO brilla con luz propia: negoció con unos y con otros, y cuando eso no fue posible no tuvo empacho en encarcelar a sus antagonistas; o TEÓFILO, pacificador de iglesias y destructor del templo de Serapis, etc. También han pasado a la historia algunos lugares de la negociación de singular relieve: Capadocia, Roma, Alejandría, Calcedonia, Éfeso, Nicea... pusieron sus muros a disposición de presbíteros, diáconos y obispos, que negociaron el dogma hasta que consiguieron que capadocios, alejandrinos, romanos..., mediterráneos todos, llegaron a un acuerdo, que hoy puede traducirse de esta guisa: «La segunda Persona de la Trinidad eres uno y

el mismo Cristo, Hijo, Señor, Unigénito, reconocido en dos naturalezas, sin confusión, sin cambio, sin división, sin separación; la distinción de las dos naturalezas no es, en absoluto, anudada, sino que se preservan, más bien, las características de cada naturaleza y vienen a formar juntas una sola persona y subsistencia...». *Finis coronat opus* y negociación concluida. El criterio que indica el poder del dogma se encuentra en relación directa con su capacidad para unir a la mayor cantidad de gentes posible, el mayor tiempo posible.

Pero, según reza el refrán materialista, «todo lo que comienza, acaba». Siglos más tarde se volverá a la carga y otros hombres, que darán origen a las universidades y a la escolástica, tratarán de alcanzar otro acuerdo bajo el título de *problemas de los universales*. Pero esta vez los escolásticos no pudieron llevar la negociación a buen término, a un acuerdo definitivo, y el cristianismo se rompió en multitud de sectas reformadas que se enfrentaron al cristianismo católico romano, el cual preparó una gran Contrarreforma defendida con el mejor entusiasmo por el imperio español...

CONFUSIONES

A veces la negociación se solapa con otras actividades, de las que, sin embargo, conviene desmarcar el concepto. La negociación no es instrucción, convencimiento, adiestramiento, pedagogía, propaganda...

Algunos dirían que la *confesión* es, en cierta forma, una negociación, si a cambio de algo —sea un rezo, una limosna o un arrepentimiento— se puede pasar el obstáculo impuesto por Dios a que los hombres alcancen el Paraíso. Con agudeza decía SAN JUAN DE ÁVILA «También le aviso que no se dé mucho á confesiones de mugeres, especialmente moças, que es una muy **peligrosa negociación**, si no ay muy particular don de Dios, que haga la carne como insensible. Y generalmente ponga más los ojos en aprovechamiento de hombres, porque si comienza á mirar á ellas, no le vagará entender en otra cosa, según hazen gastar el tiempo en cosas de poco provecho» (SAN JUAN DE ÁVILA, 1962: IV).

No debe ser confundida tampoco la negociación con la *admonición*. Pues, a veces, lo que parece ser una negociación no es más que una trampa, como aquella que tendió el papa BENEDICTO XIII en la controversia de Tortosa (1413-1414): se trataba de demostrar la verdad del cristianismo a partir de los propios textos judíos y de demostrar que los judíos habían falsificado deliberadamente el *Talmud*. Los judíos debían asistir obligatoriamente a las sesiones y ocho rabinos eran los encargados de plantear cuestiones. En cuanto se pusieron a discutir (negociar) el papa suspendió la sesión: se trataba no de debatir sino de *reconocer su error* (PÉREZ, 2003).

La negociación no es *conversión*, sin duda. En la catedral de Ávila aparece por doquier una Santa que no es Teresa, sino Catalina. Cuando yo comenzaba a meterme por los caminos de la filosofía, esta santa me era tan atractiva como repulsiva. Catalina aparece rodeada de hasta cincuenta filósofos con los que discutía de lo divino y de lo humano, lo que despertaba mi imaginación hasta verme a mí mismo entre quienes tenían la oportunidad de aprender de su sabiduría; sin embargo, no podía aceptar que el *symposium* encaminara hacia la fe a filósofos con criterio. Y no quedaba ahí la cosa: el poder de convencimiento de Catalina toca al corazón tan vivamente, que aquellos filósofos aceptan el martirio en defensa de su nueva fe ante la presencia de la propia santa. La leyenda prosigue hasta el martirio de Catalina, azotada con nervios de toro, rasgadas sus carnes con la rueda de cuchillas y degollada por la espada del verdugo. Como por aquel entonces, andaba yo justo en el proceso contrario, pasando de la fe al razonamiento filosófico, quedaba en suspenso ante tamaña conversión. Aunque tampoco podía salir por la vía de la negociación; era cuestión de pura *autoexperiencia*.

Tampoco la negociación es *dialéctica*. La dialéctica (HEGEL) acepta, asume y se apropia la verdad del antagonista, mas no para rectificar la suya, sino para absorberla y colocarla en un nivel superior, al que ha accedido sintéticamente el protagonista. En la síntesis se devoran los argumentos, las fuerzas y los derechos del segundo. El sujeto es primero (tesis) y tercero (síntesis), pero anula al Otro (segundo), que simboliza todas las figuras de conciencia. El sujeto toma esas figuras, las coloca en línea y se pone a la cabeza para mostrar que todo lo que es o existe se encuentra en función de sí mismo. En la negociación, protagonista y antagonista salen ganando; en la dialéctica siempre hay un vencedor: el que enuncia el discurso, resume el conflicto y engulle las contradicciones. Es el mismo personaje el que inicia y el que termina la polémica *ad maiorem Hegel's gloriam*.

CONCLUSIÓN

Quiero concluir este trabajo sobre los tópicos de la negociación, con unas palabras de Hortensio Félix PARAVICINO Y ARTEAGA —que aún hoy nos contempla desde un maravilloso cuadro pintado por el GRECO— y que nos invita a educar a nuestros hijos en la negociación y el trato, el mejor caudal para la vida: «¿No os acordáis del caso de Carneades, cuando dio en Sicilia al través con el navío de los mercaderes y le escogieron por maestro de sus hijos los isleños, dando libertad por él a los prisioneros de aquel despojo? Preguntándole, pues, al partirse, qué les dirían a los amigos de la tierra de su parte, les respondió que enseñen a sus hijos **negociación y trato**, que aunque corran

tormenta, no puedan perder el caudal. ¡Dichoso el que aprendió tan honrados y tan seguros **negocios**, que en la mayor fortuna de una corte, en la peligrosa borrasca de un palacio, asido a la tabla de su verdad, aunque le desnude la furia del enojo, le trabuque las ondas de la envidia, lleva en su cabeza su caudal, su puerto en su corazón!» (PARAVICINO Y ARTEAGA, 1994: III).

BIBLIOGRAFÍA

- ALBRECHT, Karl y ALBRECHT, Steve: *Cómo negociar con éxito*. Barcelona, Granica, 1994.
- BARALT, Rafael María: *Escritos en prosa. Obras literarias, publicadas e inéditas*. (Correo de Caracas, 20 de febrero de 1839, n.º 7, Caracas), Madrid, Atlas, 1967.
- BASAVE FERNÁNDEZ DEL VALLE, Agustín: *Visión de Andalucía*. Espasa-Calpe, México, 1966: 63-64.
- DE ACOSTA, José: *Predicación del Evangelio en las Indias. Obras*. Madrid, Atlas, 1954, cap. XV.
- CERVANTES SAAVEDRA, Miguel de: *Los trabajos de Persiles y Sigismunda*. Edición de Florencia Sevilla Arroyo, II, XIII.
- GODEFROY, Christian H. y Robert Luis: *Cómo negociar con éxito*. Barcelona, Martínez Roca, 1995.
- GÓMEZ-POMAR RODRÍGUEZ, Julio: *Teoría y técnicas de negociación*. Barcelona, Ariel, 1991.
- KENNEDY, Gavin, BENSON, John y MC MILLAN, John: *Cómo negociar con éxito*. Barcelona, Deusto, 1985.
- LEOPARDI, Giacomo: *Zibaldone de pensamientos: una antología*. (Selección e introducción de Rafael Argullol; traducción de Ricardo Pochtar), Barcelona, Tusquets, 2000.
- MAUSS, Marcel: *Oeuvres*. París, Éditions de minuit, 1981-1985.
- : *Sociología y Antropología* (precedido de una introducción a la obra de Marcel Mauss por Claude Lévi-Strauss [traducción de la 4.ª ed. francesa por Teresa Rubio de Madrid: Tecnos, 1971 (imp. 1979).
- MERCADO, Tomás de: *Suma de tratos y contratos*, IV, I. Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Economía y Hacienda, 1977, IV, I.
- MONTAIGNE, M.: *Ensayos*, XVII, Madrid, Cátedra, 1987.
- MONTSERRAT, J.: *La sinagoga cristiana*. Barcelona, Muchnik, 1989.
- PARAVICINO Y ARTEAGA, Hortensio Félix (edición de Francis Cerdan). Madrid, Castilla, 1994, III.
- PÉREZ, Joseph: *Breve historia de la inquisición española*. Madrid, Crítica, 2003.
- PÉREZ GALDÓS, Benito: *Torquemada y San Pedro*, II. Madrid, Imprenta de La Guirnalda, 1895: 164.
- PÉREZ HERRANZ, Fernando Miguel: *El astuto atractor humano. Introducción a la ética de René Thom*. San Vicente del Raspeig (Alicante): Publicaciones de la Universidad de Alicante, 2000.

- SAAVEDRA FAJARDO, Diego de: *Empresas*, 96. Madrid, Editora Nacional, 1976.
- SAN AGUSTÍN: *Confesiones*. Madrid, Espasa-Calpe, 1983, Libro V, cap. VII.
- SAN FRANCISCO: *Las florecillas de San Francisco*. Versión de Francisco Sureda Blanes, Madrid, Espasa-Calpe, 1980: 211.
- SAN JUAN DE ÁVILA: *Epistolario espiritual*, IV, edición y notas de Vicente García de Diego, Madrid, La Lectura, 1962, IV.
- THOM, René: *Esbozo de una semiótica*. Barcelona, Gedisa, 1990.
- THOM, René: *Estabilidad estructural y morfogénesis: Ensayo de una teoría general de los modelos*. Barcelona, Gedisa, 1987.