

# CLAVES PARA EL ACUERDO EN UN PROCESO DE INVESTITURA: ¿CÓMO FACILITAR EL CONSENSO?

Juan Quesada



## Resumen

*En sistemas de partidos fragmentados, la negociación y el acuerdo resultan imprescindibles para garantizar la gobernabilidad. En este breve artículo repasemos de forma gráfica dos decálogos esenciales para tener éxito en este proceso. El primero de ellos como palanca para lograr los objetivos perseguidos, y el segundo para evitar que la negociación se rompa.*

*Keywords: negociación; acuerdo; política.*

## Abstract

*In fragmented parties system, negotiation and agreements become necessary in order to guarantee governability. In this short article we review two essential decalogues to succeed in this process, in a graphic way. The first acts like a lever to achieve pursued objectives and the second prevents negotiation from breaking off.*

*Keywords: negotiation; agreement; policy.*

Un negociador lo vinculamos a la consecución de situaciones difíciles de solventar. Sin embargo, no hablamos de este mismo perfil como un generador de consensos o facilitador de acuerdos desde la generación de alternativas y de cambio, que es lo que hace un negociador.

### Negociar es el arte de ponerse de acuerdo.

En estos nuevos tiempos esta habilidad se convierte en necesidad y quisiera dar algunas claves para conseguir el objetivo de gestionar el conflicto de intereses políticos, es decir, negociar para la conformación o facilitar gobiernos.

La capacidad para generar consensos es una habilidad que la clase política debe dominar, pero en estos tiempos se convierte en una necesidad. Ante todo debemos tener claro que el mejor proceso de negociación es aquel que genera nuevas realidades y se centra en soluciones creativas por encima del tradicional intercambio de recursos, en los que además siempre una de las partes se siente perjudicada o al menos no satisfecha con el resultado.

### La clave estratégica no es generar la sensación de que hemos ganado, sino que ganamos juntos.

Una de las claves es no generar la sensación de que hemos ganado, sino que ganamos juntos. Esa es la clave estratégica que puede condicionar no tanto el desarrollo, que es clave, sino el mismo resultado del proceso.

Repasemos de forma gráfica dos decálogos esenciales para tener éxito en este proceso. El primero de ellos como palanca para lograr los objetivos, el segundo para evitar que la negociación no llegue a buen puerto.

#### I. DECÁLOGO PARA LOGRAR EL CONSENSO

1. Analizar las percepciones y posiciones desarrolladas por la otra parte en campaña.
2. Practicar de forma constante la empatía, hacer que se sienta que les importas.
3. Descubrir los intereses de la otra parte, sus motivaciones.
4. Pensar siempre en los intereses de las partes, no en sus posiciones.

5. Fraccionar el problema en partes más pequeñas.
6. Generar alternativas y apertura a nuevas ideas.
7. Tratar de romper, desde la creatividad, con los recursos clásicos.
8. Proyectar las consecuencias hacia el futuro. Visualice con la otra parte.
9. Usar los medios de comunicación para influir en pro de "tu acuerdo".
10. Medir las consecuencias sobre las decisiones políticas.

#### II. DECÁLOGO PARA EVITAR ROMPER EL PROCESO

1. Atacar a la otra parte, ataque al problema.
2. Desatender los intereses comunes.
3. Involucrar a las personas en el problema.
4. No usar las amenazas si no las va a cumplir, pierde credibilidad.
5. Evitar la polarización, evite el conmigo o contra mí.
6. Evitar la percepción selectiva: solo atiende los hechos que me dan la razón.
7. Evitar la profecía auto cumplida: nos comportamos para cumplir nuestras sospechas previas.
8. Entrampamiento: Evitamos retractar, no nos gusta.
9. Entrar en bucle: solo usamos los mismos argumentos.
10. Usar criterios subjetivos.

Pero ante todo, busque el interés y las aspiraciones de los ciudadanos, a eso se llama hacer ciudadanía.



Juan Quesada  
Socio de C&Q consultores.  
@JQuesada\_