La negociación política que dejó a España sin gobierno

Tiempo de lectura: 6 min.

Daniel Eskibel

Vie, 02/08/2019 - 08:12

Las portadas de los periódicos españoles del 26 de julio de 2019 mostraban la fotografía de un cabizbajo Pedro Sánchez. No era para menos, ya que el día anterior el candidato socialista había fracasado en su intento de investidura como Presidente del Gobierno.

¿Por qué fracasó si había ganado las elecciones generales 3 meses antes?

¿Por qué fracasó si ya tenía algunas coincidencias políticas básicas con su posible aliado de gobierno Pablo Iglesias?

¿Por qué fracasó si ya tenía previamente algunas experiencias políticas de cierto consenso con ese mismo posible aliado?

Y más importante aún: ¿qué podemos aprender del episodio?

10 apuntes sobre una negociación política fallida

La sesión de investidura de Pedro Sánchez reveló aspectos importantes no solo de la política española sino también de las peculiaridades de la negociación y de la estrategia política.

En los siguientes 10 apuntes repaso algunos de esos aspectos:

El sistema de partidos sigue siendo inestable. Durante décadas España tuvo un sistema bipartidista en el cual solo el Partido Popular (PP) y el Partido Socialista Obrero Español (PSOE) tenían expectativas reales de acceder a la Presidencia del Gobierno. En los últimos 5 años surgieron nuevas formaciones (Ciudadanos, Podemos, Vox) que pusieron en cuestión aquel bipartidismo y fragmentaron el voto. Los nuevos partidos, de todos modos, no han logrado desplazar a los tradicionales. El sistema ya no es lo que era pero tampoco se ha estabilizado en una nueva estructura. Eso significa, inevitablemente, turbulencias políticas.

La negociación política es la clave del sistema. Negociar es una acción decisiva en todos los contextos políticos. Para todo: para consolidar una victoria, para achicar una derrota, para conquistar nuevas posiciones o para defender algunos logros. Cuando se trata de un sistema parlamentario como el español, entonces la negociación política se convierte en la herramienta más poderosa de los partidos políticos y al mismo tiempo en el oxígeno que permite respirar al sistema entero. Con más razón aún en tiempos turbulentos.

Los liderazgos políticos actuales son inexpertos. Pedro Sánchez, Pablo Casado, Albert Rivera, Pablo Iglesias y Santiago Abascal son los máximos líderes de sus partidos. Ninguno de ellos tiene un largo historial de liderazgo partidario ni de gestión de gobierno ni de convocatoria popular. Ninguno de ellos supera los 5 años de presencia destacada en la política española. Surgieron como un soplo de aire

fresco para sus respectivos votantes, crecieron políticamente y ahora son grandes protagonistas del presente. Tal vez alguno de ellos sea hasta un gran proyecto de futuro, pero aún no lo sabemos.

El PSOE y Podemos hicieron de la negociación un espectáculo mediático. La negociación política debe ser privada. Para que sea efectiva tiene que ser llevada adelante por equipos negociadores que se reúnan de manera reservada, lejos de los micrófonos y de las cámaras, con suma discreción, con profesionalismo y con mucha paciencia. Lo que sí tiene que ser público y transparente es el resultado final, el acuerdo alcanzado entre las partes, pero nunca el proceso mismo. La negociación fracasa invariablemente si se transforma en campaña electoral o en espectáculo televisivo.

Fue una negociación marcada por los ataques y la desconfianza mutua. La empatía y la confianza facilitan la negociación. Los negociadores necesitan crear un clima empático en el cual se fortalezca la confianza mutua. Las filtraciones, los ataques políticos y las agresiones personales dinamitan ese clima y lanzan la negociación por el barranco.

Negociaron tarde y mal. La negociación política es un proceso. Se desarrolla a lo largo de un tiempo, el cual debe ser aprovechado sin especulaciones de menor calado que solo dilapidan ese valioso activo que es el tiempo. Un criterio fundamental debería ser el de comenzar por las coincidencias, continuar por las zonas de proximidad y así ir consolidando y avanzando poco a poco, conquistando mayor solidez antes de llegar a los temas más difíciles y que más separan.

A Podemos le faltó una dosis de Gramsci. Ya lo sabía el teórico marxista italiano Antonio Gramsci: conquistar trincheras es avanzar políticamente. Lo dijo con lucidez el diputado republicano Gabriel Rufián al señalarle a Iglesias que era extraordinario para Podemos lograr una vice presidencia y 3 ministerios con apenas 5 años de existencia política. Y lo dijo con poesía el diputado del Partido Nacionalista Vasco (PNV) Aitor Esteban cuando explicó que no se toma el cielo por asalto sino que se conquista nube por nube.

El PSOE olfateó la sangre y atacó. En el tramo final de la sesión de investidura los socialistas atacaron de manera demoledora a Podemos. Por momentos parecía casi una ejecución política, un ajuste de cuentas dentro del campo de las izquierdas. Seguramente las consecuencias serán negativas tanto para Pablo Iglesias como para

su formación política.

Ciudadanos enfatizó en su viraje a la derecha. El movimiento político de Albert Rivera realiza desde hace ya un buen tiempo una trayectoria extraña: abandona el centro político donde no tenía competencia directa y podía desembarcar en los flancos moderados del PSOE y del PP, y al mismo tiempo intenta posicionarse en la derecha donde el PP mantiene su liderazgo histórico y donde Vox aparece como novedad. Estratégicamente parece un error importante. Empeorado por una oratoria malhumorada que parece buscar nada más que frases efectistas, todo muy por debajo de las posibilidades del propio Rivera.

El Partido Popular dejó que sus adversarios se equivocaran. La sonrisa de Pablo Casado sugería su rediseño estratégico. Lo mismo su oratoria fuertemente opositora pero institucional, tranquila y seria. La estrategia es clara: mostrar al PP como una fuerza segura y estable, al tiempo que le da espacio a sus adversarios y no los interrumpe mientras se equivocan. Con un as en la manga: la imposibilidad de ponerse de acuerdo por parte de las izquierdas seguramente provocará una menor participación de sus votantes en unas eventuales nuevas elecciones. Una abstención que podría cambiarlo todo, claro está.

El paisaje político español sigue inestable en 2019. La capacidad de negociación política de líderes y partidos es el principal factor que podría desbloquear la situación y que incluso podría comenzar a estabilizar el sistema. Aunque la crónica de la reciente negociación fallida abre un interrogante al respecto.

Recomendaciones para dirigentes políticos

Sea cual sea el lugar del mundo desde el cual lees este artículo, seguramente podrás extraer algunas recomendaciones que son válidas para todos los partidos políticos. Por ejemplo:

Capacita en negociación política a un grupo de tus más valiosos dirigentes.

Cuando es tiempo de negociar, pues negocia. Deja para después la batalla del relato, la lucha por imponer tu narrativa.

Nunca olvides que la política actual es lucha de trincheras. Tienes que ser frío y racional para valorar el peso de cada trinchera posible.

Nunca interrumpas a tu adversario mientras se equivoca. Let it be. Déjalo ser. Déjalo caer.

Recuerda que las tácticas efectistas de corto plazo te pueden dar notoriedad, pero lo que te da el triunfo es siempre la estrategia.

Analiza bien el contexto político y social antes de mover tus piezas. Y después también.

Conoce a tu adversario: sus posiciones políticas, pero también su psicología y sus necesidades.

Negocia. En privado. Con empatía. Creando confianza. Invirtiendo tiempo. Comenzando por las coincidencias. Negocia. Siempre.

La sociedad de hoy es muy compleja. Si eres dirigente político, ya no te bastará con el carisma, la intuición y la palabra. Vas a necesitar mucha estrategia y mucha negociación para lograr tus objetivos.

Prepárate.

Si no te preparas, pues entonces tarde o temprano los periódicos mostrarán en portada tu imagen cabizbaja.

Maquiavelo&Freud

https://maquiaveloyfreud.com/negociacion-politica-Espana-sin-gobierno/

ver PDF
Copied to clipboard