

Negociación o exterminio



Tiempo de lectura: 3 min.

[Carlos Raúl Hernández](#)

Dom, 10/02/2019 - 13:57

La comidilla masiva de términos como negociación política y diálogo, los marca con todo tipo de distorsiones y errores. Y desde las redes se disparan caprichosos diagnósticos sin ningún respeto por conceptos serios de la ciencia política sobre los que hay dilatada experiencia práctica y tradición académica. Los espontáneos que se lanzan al ruedo sin saber de lo que hablan, aquellos que Hayek llamaba “difusores de ideas de segunda mano”, establecen folklóricos juicios con irrespeto

absoluto por el conocimiento acumulado luego de incontables procesos, sangrientos y dolorosos. Y con terrible irresponsabilidad práctica.

La demencia ya arranca a calificar negativamente los visos de sensatez y a pedir aceleración y turbulencia. Desacreditan opiniones y acciones que no entienden y que por lo tanto no pueden compartir, y por ignorancia crucifican a quienes las expresan. Pero si los decisores prestaran atención a tales pavadas, como ha ocurrido recientemente, se vendrían nuevas desgracias. De entrada ignoran que en los conflictos en los que no se vislumbra claramente el vencedor, es ingenuo establecer condiciones previas de negociación, mucho menos todo o nada.

Cuando una de las partes apela a esto, es porque no quiere negociar. Durante el auge de *Al fatah*, brazo terrorista de la Organización para la Liberación de Palestina dirigida por el fallecido Yasser Arafat, diversos países y organismos internacionales intentaron acercamientos entre ellos y el Estado de Israel. El propósito era detener la oleada de sangre inocente que desparramaban las acciones de Arafat por el mundo entero, que llegaron a su cúspide con el asesinato del equipo de Israel en las Olimpíadas de Munich, y las pronosticables retaliaciones que vendrían del Mossad.

Solo negocio con mi mami

La respuesta de OLP era “poner condiciones” imposibles. Estas eran del tono de “iremos a las negociaciones si se liberan los presos políticos revolucionarios en todas partes del mundo y se nacionalizan las empresas petroleras extranjeras en el Medio Oriente”. OLP se sentía segura de un eventual triunfo por su eficiencia para despanzurrar turistas judíos en los aeropuertos, y cualquier diálogo le parecía tonto, aunque finalmente terminaron por acceder luego de innumerables derrotas y de perder por vía bélica lo que hubieran podido ganar por la otra.

Entre las consejas convertidas en *matrices* por la difusión de ideas de segunda mano, una es discriminar al interlocutor. “No se negocia con delincuentes” es la nueva ley, como si en los conflictos políticos uno pudiera escoger como interlocutores exquisitos caballeros y damas de nuestra simpatía y afecto y llegar a afectuosos acuerdos. La gama infinita de ejemplos en los que se tiene que negociar precisamente con “el enemigo”, el que nos ocasionó muertes y pérdidas materiales o desorganizó nuestras vidas, debiera ser suficiente para dar discreción a las profusas boquitas que se llenan gases ácidos para soltarlos.

Desde hace unos cuarenta años en los departamentos de policía y el FBI se organizaron unidades de negociadores, formadas por sicólogos, siquiátras, sociólogos y otros expertos, precisamente para enfrentar situaciones de rehenes o secuestros, creadas precisamente por terribles delincuentes. Por fortuna ninguno de nuestros expertos ha pasado por ahí con la tesis de *no negocio con delincuentes*. Una negociación no se puede realizar con espíritu de exterminio, a menos que el exterminio sea real, como ocurrió con Alemania en la Primera Guerra y no hizo falta negociación sino un *diktat*.

El costo de la ceguera

Se impuso en Versalles en 1919 un estatuto de paz a los vencidos, las potencias saborearon una victoria adobada con sadismo y venganza por cuyo mandato Alemania se declaraba la única responsable de la guerra y debía pagar reparaciones a todos aliados. Un miembro de la delegación británica, J.M. Keynes, de los economistas más notables del siglo XX, escribió *Las consecuencias económicas de la paz*, donde cuestionaba lo ocurrido y anunciaba futuros graves conflictos en consecuencia, para escándalo de los desprevenidos del momento que coreaban.

Vinieron los nacionalsocialistas, Hitler y la Segunda Guerra. Una de las pruebas de absurdo más dramáticas que se observan en la jerga empírica que analizamos, es que no solo exigen condiciones *sine qua non* para acceder a una negociación, sino que entre esas condiciones están nada menos que objetivos máximos, prácticamente la rendición del adversario y nunca las bases para una *transición*, uno de los enjuagues bucales más usados. Los chilenos que negociaron con Pinochet tuvieron el suficiente talento para no plantearse establecer una democracia plena, sino iniciar el camino para logarla, como ocurrió años después.

Así operan las *precondiciones*. Los vietnamitas difirieron deliberadamente ocho meses las conversaciones de paz con los americanos en París porque no aceptaban mesas cuadradas ni redondas. Y, ya instaladas, los norteamericanos bombardearon Hanoi para sabotearlas. Pero más errático es cuando las *precondiciones* exigen la autoaniquilación de un adversario que no está derrotado. Para imponer algo parecido al tratado de Versalles se requiere también algo parecido a una invasión y un aplastamiento militar. Y luego se verán las consecuencias de esa paz.

@CarlosRaulHer

[ver PDF](#)

[Copied to clipboard](#)

