

ARA TOCARIA NO NEGOCIAR

Modest Guinjoan / Josep Maria Llaurador

Igual que fan tantes vegades empresaris i directius, els polítics catalans faran les maletes i aniran a Madrid a negociar. Com saben els empresaris, la bona preparació és una de les regles fonamentals de la negociació: què volem, fins on estem disposats a cedir i què és innegociable. El què es vol a Catalunya ha quedat clarament definit en un llarg procés d'estira i arronsa previ. Mentrestant, des de l'altra banda, ja abans de la negociació, s'ha desfermat una campanya d'atacs preventius per terra, mar i aire, com si fos per fixar posicions. Com també saben els empresaris, les negociacions cal situar-les en l'àmbit de la racionalitat, perquè si es parla sobre la base de prejudicis arrelats, poden resultar impossibles. I també, que un bon tracte és aquell en què tothom hi guanya alguna cosa, tot donant continuïtat a la relació entre les parts; un acord en què una part acabi amb la sensació d'haver-hi perdut és un mal acord.

Amb l'Estatut, la relació de partida entre les parts és completament asimètrica: n'hi ha una que té la paella pel mànec. Si a la posició de domini s'afegeix la intenció de no cedir, la negociació es presenta en termes de massa desigualtat i, si no canvia res, amb un resultat previsible: en el millor dels casos tothom sortirà com a perdedor. En aquestes condicions i amb aquestes perspectives, quin empresari començaria una negociació? Però, si ens hi posem, ara seria l'hora de demostrar la bona preparació i la solidesa –i el suport– de la posició catalana, no només per part dels negociadors sinó de tothom, sobretot de les empreses, perquè ja han començat les pressions en forma d'amenaça de boicots. Ja no es va darrera de petits retocs, sinó que es volen canviar els termes d'una relació que fa massa temps que dura en la qual el perjudicat és sempre el mateix. Ho deia La Trinca fa molts anys, "l'altra pàtria és la parenta, que m'hi van casar per força..., m'escorcolla la cartera fins que em deixa ben pelat". Es pot negociar que el matrimoni vagi cap a un esquema de més igualtat entre les parts; però, arribat el cas, el que cal és el divorci. Pitjor que ara, almenys en termes econòmics, no hi quedaríem.