

# ¡Naranjas azules!

En 1.967 el psicólogo, fisiólogo y escritor maltés, Edward de Bono publicó: “*the use of lateral thinking*”. EL pensamiento divergente o lateral venía a definir un cierto tipo de creatividad.



Generalmente nuestro cerebro aborda los problemas de un modo racional; además y dado que su principal función es ahorrar energía, busca las soluciones, las respuestas en lo aprendido con una base histórica y con un enfoque en el plano de la lógica; sin embargo y aquí está su notable aportación, en muchos casos es importante aplicar otra perspectiva a la resolución de problemas; de hecho nos viene a decir que muchos de esos problemas son irresolubles usando la lógica establecida y en cambio serían sencillos sí los enfrentásemos a nuevas ideas.

El pensamiento divergente se encuentra entre las personas con personalidades que tienen características tales como la no conformidad, la curiosidad, disposición a asumir riesgos, y la persistencia.

En un proceso de negociación, la clave del poder se encuentra en tener alternativas, o lo que es lo mismo, tener un *Plan B*, formular nuevas ideas, otras salidas, otras respuestas, diferentes soluciones, nuevas opciones que beneficien a todas las partes. Dicho de otro modo cuando uno se sienta a negociar en la medida que haya sido capaz de prepararse alternativas a las demandas de la otra parte o un mayor número de contrapartidas que podría aceptar a cambio de las concesiones a las que a buen seguro habrá de enfrentarse, mayor y más sólida será la posibilidad de un resultado satisfactorio.

Un recurso habitual en el desarrollo de una negociación es batirse en función del peso o del poder que una de las partes presupone de la otra; un aparente desequilibrio de fuerzas, se corrige poderosamente con la generación creativa de nuevos escenarios, de propuestas o alternativas que pueden contribuir al acercamiento de intereses quizás no considerados de no haber localizado esas otras opciones.

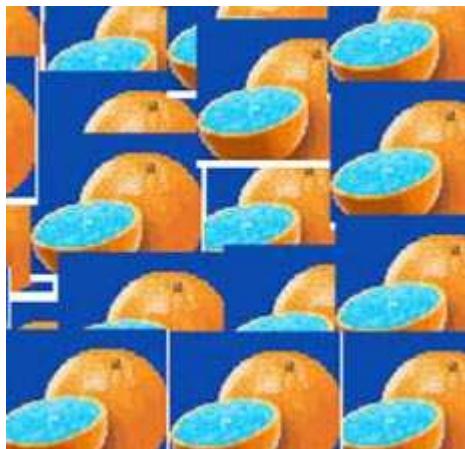
El *plan B* no se limita a las propias alternativas de acuerdos, de contrapartidas válidas que amortigüen las concesiones, que avalen el proceso y el esfuerzo por llegar a un acuerdo; debería ir aún más lejos; se debería incluso plantear en clave de imposibilidad para llegar a un consenso, de previsible conflicto, hasta de una posible ruptura; en definitiva, qué haríamos si no fuésemos capaces de llegar a un acuerdo, como resolveríamos esa eventualidad.

Conocer los objetivos y motivaciones de la otra parte también no solo aumenta las posibilidades de lograr un acuerdo beneficioso, sino que ayuda en el determinante proceso de preparación de la negociación a barajar otras posibles salidas u otras vías de negociación o de consenso.

---

El protocolo de preparación es esquemáticamente conocido; se comienza definiendo los intereses propios, se trata de comprender la medida en que estos intereses son compatibles con los de la otra parte. Luego se trabaja sobre las áreas de compatibilidad para desarrollar opciones de beneficio mutuo y a partir de ahí, se trata de diverger en primera instancia; buscar otras posibles salidas, es ni más ni menos reconocer posibles nuevos intereses propios y tratar de proyectar nuevas áreas de interés de la otra parte.

El propio proceso de negociación no es en definitiva más que la convergencia de intereses que sí han sido estudiados en detalle y por lo tanto, formulados dentro del perímetro aceptable para todas las partes, lo habitual es que culmine en acuerdo aceptable y aceptado por todos los integrantes de dicho proceso de negociación.



El pensamiento divergente se encuentra entre las personas con personalidades que tienen características tales como la no conformidad, la curiosidad, disposición a asumir riesgos, y la persistencia.

Ahora más que nunca la creatividad forma parte importante de las habilidades que debe poseer una persona. Se requiere tanto para la actividad o tarea que se realice y también para resolver problemas y conflictos cotidianos a través de una mirada diferente.

Existe mucha documentación al respecto de métodos o fórmulas que contribuyen a generar alternativas; la mayoría coinciden en algunos aspectos o actitudes que facilitan dicha labor:

- Preguntarse: *¿Qué pasaría si...?* el poder de las respuestas no cabe duda de que es y puede ser determinante en el tráfico de ideas.
- Cambiar radicalmente de perspectiva, de ángulo... ver el problema desde un enfoque distinto o incluso insólito puede ayudar a comprenderlo mejor y por supuesto a hallar soluciones imprevistas.

Cuando se preguntó a Jonas Salk sobre cómo inventó la vacuna contra el polio, respondió: ‘Me vi a mí mismo como un virus y traté de ver como se sentiría’. Este es un ejemplo de ‘pensamiento divergente’, un componente esencial de la creatividad.

En definitiva, llevar consigo naranjas azules a toda negociación a la que acudamos puede ser una poderosísima herramienta.

