

Caso de las Naranjas:

Las dos hermanas, ya casadas y con sus respectivas familias, estaban encargadas de efectuar las labores de limpieza de un salón en el cual otras personas habían sostenido una reunión. Al entrar, la hermana menor, notó que ya no había nadie en el salón, y que sobre una de las mesas habían quedado 10 naranjas.

Se alegró mucho de verlas, pues sabía que nadie las reclamaría. De manera que empezó a empacar las naranjas en una bolsa que tenía, mientras se imaginaba el delicioso jugo preparado con estas frutas que se tomaría esa noche en su casa.

Su hermana mayor entró repentinamente al salón y al ver las naranjas, exclamó:

“Que bien, nos han dejado 10 hermosas naranjas”.

A lo que la menor contestó: “¿Cómo es eso de que nos han dejado? Dirás, me dejaron a mí 10 naranjas”.

“¿Es que te piensas quedar con todas ellas?”- replicó la mayor.

“Por supuesto! Tu bien sabes, que al que madruga Dios le ayuda. -Respondió la hermana menor-; de manera que esta vez me correspondió a mí en suerte quedarme con el regalito que quedó en el salón”.

“¿Y no me piensas dar ni una sola naranja?” –le preguntó juguetonamente la hermana mayor. “Ya te dije que no. En otra ocasión la suerte te favorecerá, como ya lo ha hecho antes” - manifestó la hermana menor.

“A mí esto no me parece justo! – insistió sorprendida la hermana mayor- ¿Qué tal si hubiera sido yo la primera en entrar a este salón? ¿Te parecería justo que me hubiera quedado con las 10 naranjas? ¿Te parecería correcto que no te hubiera dado ninguna?”

“Bueno hermana -corrigió la menor-, yo te puedo dar un par de naranjas”.

Pero la mayor insistió: “¿Sólo un par? Solo dos naranjitas para la hermana que tanto te ha querido toda la vida. Casi que me das sólo las migajas.”

Esta discusión se prolongó por algunos minutos, y finalmente, después de algunos disgustos, la hermana mayor terminó recibiendo 4 de las 10 naranjas que había recogido su hermana menor. Esta última se llevó sus 6 naranjas a su casa. Con ellas se preparó un delicioso jugo de naranja, y mientras lo compartía con su esposo e hijos, pensó en lo afortunada que había sido al encontrar las 10 naranjas, y sobre todo, al poder quedarse con más de la mitad de ellas. Esa misma noche, su hermana mayor también llevó sus 4 naranjas a su hogar. Cuidadosamente las peló con un cuchillo, y con las cáscaras de todas ellas preparó un delicioso dulce. Y mientras lo compartía con su esposo e hijas, pensó en lo afortunada que había sido al quedarse con 4 de las naranjas, después de no haber tenido ninguna en sus manos. Terminada la cena, arrojó las pulpas de las cuatro naranjas a la basura, pues ni a ella ni a su familia le gustaba el jugo de naranja. Entonces sirvió a todos un vaso de leche que disfrutaron con el dulce de naranja.

Es notable el elevado valor pedagógico de la historia. El resultado para las dos hermanas pudo ser mucho mejor si la hermana menor se hubiese quedado con la pulpa de las diez naranjas y hubiera cedido a su hermana mayor las cáscaras de estas diez frutas. Pero esto no sucedió así. De igual forma, es curioso observar que, las dos se sentían satisfechas con el resultado que obtuvieron. Durante la controversia que las dos sostuvieron, cada una se centró en la defensa de su posición, que consistía en quedarse con un número determinado de naranjas (10, 8, 5, etc.). De hecho, durante la acalorada discusión las hermanas no pensaron ni un momento en el para qué o el por qué de su deseo de quedarse con las naranjas.

Si hubieran explorado de lado y lado sus posiciones, una solución muy buena al problema hubiera resultado evidente para las dos.

La forma en que las hermanas sostuvieron la discusión ilustra el estilo de negociación denominado: *Negociación basada en posiciones*. Bajo este esquema, el negociador asume una posición (e.g.: “yo me quedo con las diez naranjas”) y la defiende intentando no ceder frente a las demandas o argumentaciones del otro. Si el otro adopta la misma táctica (como en el caso de las dos hermanas), entonces cada negociador asume una posición inicial y efectúa concesiones a medida que transcurre la negociación, generalmente tratando que sus concesiones sean a cambio de concesiones de su contraparte.