



LA CONTRAPORTADA DE VALENTÍ PUIG

La inspiració negociadora

“Ens hauríem d’acostumar a percebre el decurs d’una negociació com a variable d’un repertori teatral, segons ja passa a la Unió Europea. A hores d’ara, els cronistes polítics fan més aviat de transmissors de missatges i jugades ‘de farol’ entre ambdues parts i no veig cap analista de pes que tengui la perspectiva completa de la negociació.”

Diu Mossèn Ballarín que el premi Ramon Llull l’ha guanyat la Verge Maria. Sort tendrem si Santa Maria –“pa de cada dia”, segons Ballarín– inspirés també les negociacions entre CiU i PP per a la investidura d’Aznar. De tota manera, l’art i la tècnica de la negociació ja tenen els mètodes més aviat apamats: de quina manera creuar les cames, l’alçada de les cadires, gradualitat d’exigències, el to de veu, la tria de vins abans del dinar definitiu.

Per ràdio, televisió o al bar de la cantonada, tots opinen allà on poden sobre el futur de les converses secretes entre Rato i Molins: un taxista m’ha explicat de manera molt convincent que la solució no és el 30% ni el 40% de l’IRPF, sinó el 35%, ni més ni menys. Segons el *Businessweek*, els botiguers de Vic li diuen a l’alcalde convergent “No pacteu!”, però el corresponsal acaba suposant que els botiguers en treuran algun benefici equiparable als privilegis de la restricció d’horaris comercials. Tarradellas arribà a Madrid, veié la cosa molt embullada i digué que tot anava bé: l’endemà tot quedava encarrilat. Amb una estratègia inversa, Coalició Canària diu que les negociacions són a punt de trencar-se i l’endemà signa el pacte. Vull dir que ens hauríem d’acostumar a percebre el decurs d’una negociació com a variable d’un repertori teatral, segons ja passa a la Unió Europea. A hores d’ara, els cronistes polítics fan més aviat de transmissors de missatges i jugades *de farol* entre ambdues parts i no veig cap analista de pes que tengui la perspectiva completa de la negociació. Segurament hi ha dos o tres periodistes *insiders* que coneixen de forma confidencial el dia a dia de les converses pels dos cantons, però són una gran excepció: dubto, francament, que hi hagi en tot Espanya més de cent cinquanta persones

que sàpiguen entendre tot l’envitricollament del finançament autonòmic. Ja no costa tant d’entendre que un mil·límetre de més per aquí augmenta el dèficit mig metre per allà.

De cop i volta, Jordi Pujol diu que vol una Catalunya com Quebec i això potser és una indicació als seus electors que no veu altra sortida que pactar amb el PP, perquè l’ideal és irrenunciable –com l’anhel inabastable dels poetes–. És de bell nou el líder si situat entre Ferran Soldevila i Vicens Vives: fa historiografia romàntica als aplecs dominicals i pensa en les pàgines d’“Industrials i polítics” quan és al despaxt de la plaça de Sant Jaume o parla de sistemes de distribució amb empresaris de Renània.

Parlant de la guerra, un ambaixador de la Xina a Londres explicava a Harold Nicolson que el poble xinès no feia altra cosa que lluitar per la seva supervivència. “Al nostre país tenim un problema –vull dir un proverbi– que diu: “És millor ser una rajola intacta que una peça de jade trencada”. D’acord: és millor un material vulgar sense trencadissa que un material noble fet trossos. Però després l’ambaixador xinès s’ho rumia i diu: “No, no és així. El proverbi diu que és millor ser una peça de jade trencada que una rajola intacta”. Entesos: un material vulgar pot mantenir-se íntegre però mai no fa el pes d’una fragmentació de material preciós.

Ens hi podem trobar de seguida que acabin les primeres negociacions: ahir la rajola intacta era millor que el jade trencat; avui el jade a trossos s’ho paga més que la rajola sencera. Ens ho explicaran els mandarins de la política, delerosos de no perdre vots, de preservar la identitat de Catalunya o de salvar la unitat d’Espanya. A la llarga, tot s’arregla amb un proverbi i, qui dia passa, any empeny.