



Boletín mensual de inscripción gratuita producido por José I. Tobón Consultores

¿Cómo resolver el problema de la partición de la naranja?

Por: José Ignacio Tobón L
Director de José I. Tobón Consultores
director@joseitobon.com

Quiero presentarle unas variaciones y análisis de una de las historias más contadas en negociación, como es la historia de dos hermanas que tuvieron un conflicto por la partición de una naranja. El origen cierto de esta historia no lo tengo claro, aun cuando algunos dicen que es de origen árabe, otros que es española, otros que es americana.

El conflicto

Dos hermanas, que tenían una larga trayectoria de conflictos y de grandes amores, se encontraron una naranja y cada una se consideraba con derecho a ser la dueña de la naranja, pues una decía que la había visto primero y la otra decía que la había tomado primero. Empieza entonces un conflicto verbal y físico entre las hermanas por la propiedad de la naranja.

Las soluciones iniciales

Ese conflicto entre estas hermanas puede tener los siguientes desarrollos y soluciones iniciales:

- **Si no es para mí, no es para nadie:** una de ellas, al ver que no va a ser posible tener la naranja, la arroja por un acantilado y de esa forma ninguna de las hermanas tendrá la naranja. Es una situación en la que ambas partes pierden. Hay personas que prefieren perder con tal de ver al otro como perdedor.
- **Cesión por temor:** una de las hermanas le tiene pavor a la otra y prefiere entregarle toda la naranja a su hermana. No quiere entrar en conflictos y decide entonces comprar la paz. Es una negociadora débil que capitula, que se acomoda, que le tiene temor a los conflictos y siempre estará cediendo.
- **Cesión por amor:** una de las dos hermanas siente amor por la otra y prefiere sacrificarse para que la otra hermana pueda disfrutar. Esta negociadora es suave y está dispuesta a asumir las pérdidas con tal de que los otros ganen. No sabe que sacrificarse por el otro no garantiza el buen resultado.
- **Cesión de decisión:** una de las hermanas le deja toda la decisión a la otra y le hace ver que es necesario comportarse con justicia, pues el resultado lo conocerá la familia entera. Esta hermana evade las decisiones, pero juzgará la decisión de la otra, pues esa decisión mostrará quién es la otra hermana.
- **Dejarlo a la suerte:** las hermanas no quieren entrar en conflictos y deciden dejar a la suerte la propiedad de la naranja. Las hermanas lanzan una moneda y la ganadora se queda con la naranja. Son negociadoras que no buscan entender el problema y mejor se guían por la suerte.
- **Yo parto, usted escoge:** proponen que una de las dos hermanas parta la naranja en dos y la otra selecciona la parte de la naranja que quiera. La hermana que parte la naranja debe partir en forma tan justa que no quede afectada ella misma en forma negativa.



Boletín mensual de inscripción gratuita producido por José I. Tobón Consultores

- **Llamado a un tercero:** las hermanas no se quieren comprometer con la decisión y acuden a un tercero. Ese tercero les puede dar sugerencias (conciliador) o puede tomar la decisión basado en los criterios que considere como justos (árbitro).
- **Monetizarla:** las hermanas definen vender la naranja a un tercero y dividir el producido entre ellas.
- **Poder asimétrico:** una de las hermanas se queda con el 80% de la naranja y la otra con el 20%. La más débil acepta su parte menor, pues es mejor tener eso que no tener nada.
- **Poder simétrico:** se parte la naranja en partes iguales para cada una de las hermanas.

La solución ideal

Para lograr una solución ideal hay que primero entender el problema, entender las necesidades de cada una de las partes, entender que las necesidades del otro no están necesariamente en conflicto con las mías, que hay que buscar la forma de no desperdiciar recursos, así que cada una de ellas menciona sus necesidades. Ante la pregunta ¿para qué necesita la naranja? una de ellas dice que necesita la pulpa para un jugo y la otra dice que necesita la cáscara para una torta. Una de las hermanas se queda con toda la pulpa y la otra con toda la cáscara. Una excelente decisión.