

Negociaciones, ¿arte o ciencia?

Sixto Ríos

Resumen

El matemático Sixto Ríos echa mano de un apólogo árabe, en el que se junta psicología y razonamiento aritmético, o de la filosofía popular para el reparto infantil de un pastel, para subrayar que la negociación —tan importante en las relaciones humanas— tiene mucho de arte, pero también de ciencia. En la Universidad de Harvard se estudia el desarrollo de la ciencia de las negociaciones, cuya teoría está puesta al día en la obra del profesor Shakun, cuya lectura le ha estimulado a Sixto Ríos a hacer su comentario.

Cuenta un apólogo árabe que un padre dejó a sus tres hijos en herencia 17 camellos para repartirlos de modo que la mitad fuera para el mayor, la tercera parte para el segundo y la novena para el menor. Al tratar de hacer efectiva la distribución, los hijos se dieron cuenta que era imposible seguir al pie de la letra el testamento del padre porque 17 no es múltiplo de 2, ni de 3, ni de 9. Esto creaba un conflicto que dio lugar a discusiones interminables entre los hermanos cada vez de mayor violencia; pero una anciana quiso hacer de mediadora y convencerles de que ella tenía una solución que les proponía: «Vamos a ver —dijo—, si os doy mi camello tenéis $17+1=18$ y así corresponde al mayor $18:2=9$, al segundo $18:3=6$ y al menor $18:9=2$. Como $9+6+2=17$, sobra un camello que me devolveréis». Todos quedaron contentos y felices con la negociación y la solución a la que llegaron al tener en cuenta la hábil propuesta de la anciana.

Una eficaz actividad psicológica asociada a un ingenioso razonamiento aritmético han convertido un enfrentamiento violento en un ejercicio de solución interactiva de un problema. Puede decirse que parecidos planteamientos son el origen remoto de las negociaciones en el hogar, en el mercado, en la sociedad, en los países, a nivel internacional... La cooperación para resolver los conflictos sin luchas, sino mediante negociaciones, es la consecuencia natural en la era del armamento devastador, en que pueblos belicosos por naturaleza deben aprender a trabajar conjuntamente para resolver sus conflictos y diferencias si quieren sobrevivir.