



VICTOR M. AMELA IMA SANCHIS LLUÍS AMIGUET

Reinhard Selten, Nobel de Economía, nuevo académico de la *Racef*

Tengo 83 años: cada día valoro más lo esencial. Nací en Breslau, hoy Polonia: fui alemán de padre judío y tuve la suerte de sobrevivir. Hablo esperanto en familia. Soy agnóstico, pero no descarto la vida tras la vida. El periodismo sirve: yo descubrí la teoría de juegos en 'Fortune'

“Las cifras pueden negociarse; los sentimientos, no”



ANA JIMÉNEZ

Ha dedicado su vida a investigar cómo tomamos decisiones. ¿Qué ha aprendido? Que nuestro principal error es creer que sabemos más de lo que sabemos.

Un error tan humano como universal. Pero los economistas tendemos a ser aún más contumaces al cometerlo.

Tal vez, porque suspender el juicio y admitir ignorancia cuesta más que errar.

Además, es discutible que exista una razón universal al tomar decisiones, porque en realidad cada uno decidimos dentro de un marco que incluye muchas variables: educación, experiencia y recuerdos, emociones...

Está criticando la validez universal de su propia disciplina: la teoría de juegos. Porque sólo es una herramienta más para aproximarnos al razonamiento humano.

Es útil y popular: el win-win, el juego de suma cero, el dilema del prisionero o el game of chicken se citan a diario.

El win-win (ganar-ganar) es cierto que se ha hecho tan popular como deseable. Alude a estrategias -y decisiones- con las que todos los jugadores ganan. Los microeconomistas diríamos un non zero sum game. Es decir,

un juego en el que no es necesario que para que uno gane tenga que perder el otro. Yo he dedicado también gran parte de mi investigación a analizar los juegos de cooperación y coaliciones.

Suenan más constructivos.

Los politólogos los utilizan para estudiar posibles coaliciones electorales o de gobierno.

¿Y entre Catalunya y España ve una suma cero o es un non zero sum game?

Cuando se negocian emociones, el juego se convierte en un juego de suma cero, en el que uno o todos pierden. Así que la estrategia ganadora, en el sentido de que es la que maximiza la ganancia para todos y minimiza las pérdidas, es desactivar las emociones.

Las emociones llevan al choque de trenes o al juego del gallina: el que se raje y frene antes de chocar pierde, pero si ninguno se raja, chocan y perdemos todos.

La lengua, por ejemplo, creo que es un problema para ustedes. Por eso se trataría de no negociar todo a la vez, con factores emocionales y otros que no lo son incluidos en la misma ronda, sino, al contrario, debería reducirse la negociación a los elementos racionalizables y por tanto cuantificables. En ese terreno cuesta menos lograr acuerdos.

Sin hacerse ilusiones

“Para comprar un piso -aconseja Selten- ponga cifras a las emociones. No las deje flotar sin control en su interior. Haga una lista de lo que necesita; no de lo que quiere en un piso. Ese será su nivel de aspiraciones: situación, superficie, servicios... Después, compruebe en el mercado qué precio tienen y reajústelas a su poder de compra. Recuerde cuántas horas de trabajo le costará pagarlo. Y póngase plazos en cada etapa de la operación. Así la transformará en un algoritmo -secuencia de decisiones concatenadas- y, al cumplirlo, evitará caer en la euforia o la depresión indeseables al tomar una decisión cuyas consecuencias condicionarán el resto de su vida”.

El dinero es más fácil de pactar.

Las negociaciones de números, en efecto, son más fluidas, porque en ellas se puede alcanzar con menos dificultad el equilibrio.

¿Qué hay que hacer para avanzar en la negociación?

En juegos de cooperación cada negociador debe empezar por ceder en algo para que todos obtengan más de lo que tenían antes de empezar a negociar. Todos ceden, pero todos acaban ganando más de lo que ceden.

Pero la teoría supone que los políticos son racionales, y no siempre es el caso. Los electores sí deberían serlo entonces.

¿Y si un jugador rompe la baraja y abandona la mesa?

La secesión sólo es una alternativa racional a una sumisión insostenible. Habría que detectar cuál es el factor que podría convertir la relación en sumisión y corregirlo antes de llevar a cualquier jugador a ese extremo.

¿Por qué no dejar de jugar e irse?

Sinceramente, porque creo que el federalismo es mejor opción de convivencia para la prosperidad que la secesión.

¿Por qué?

Porque si se aplica el principio de subsidiariedad y cada nivel de gobierno resuelve todos los asuntos que puede y los que no los delega en una administración más amplia, y así de cada ayuntamiento a la Unión Europea, se puede alcanzar cierta eficiencia.

En Alemania intentan aplicarlo.

Entre la racionalidad y la irracionalidad hay que conformarse con la racionalidad acotada, que no es el ideal de nadie, sino el marco real dentro del cual tomamos decisiones. Las necesarias cesiones de las partes llevan a ese tipo de soluciones federales pactadas.

¿Y el Banco Central Europeo es tan racional como pretende?

Yo creo que se ha equivocado al ser tan cicerone y desconfiado en su política monetaria; que ha alargado innecesariamente la recesión y la crisis y la ha hecho más dolorosa.

¿Qué nos va a contar?

El derroche de capital humano e intelectual que ha supuesto el paro para millones de europeos podría haber sido mucho menor con menos dogmatismo monetarista.

No suena usted a alemán.

También le diré que tener el euro nos ha protegido a todos de una guerra de divisas -ante la recesión todos hubiéramos devaluado a la vez-, que habría sido letal para la economía europea y mundial como en el 29.

Eso sí suena más alemán.

Los recortes indiscriminados alargan la crisis. El BCE debería haber ayudado a cada gobierno a recortar sólo gastos improductivos, manteniendo la inversión en áreas productivas como educación o investigación. También ha incumplido su obligación de mantener el crédito para las empresas eficientes. Espero que rectifique.

LLUÍS AMIGUET



-20

DESDE EL 01 DE ABRIL HASTA EL 15 DE MAYO DE 2014

%* SOBRE TODOS LOS MODELOS DISPONIBLES EN 8 COLORES



SILLONES Y SOFÁS

Fabricado en Noruega
www.stressless.es

* Oferta no acumulable válida para los 8 colores de cuero indicados (Batick Cream/Black/Burgundy/Brown y Paloma Sand/Chocolate/Black/Light Grey), aplicable a todos los modelos de sillones, sofás y pufs de la gama Stressless® y Ekornes® Collection desde el 01 de abril hasta el 15 de mayo de 2014. Infórmese en su distribución Stressless® más cercana para conocer el plazo de entrega de su pedido. Materiales visibles de nuestros sillones, sofás y pufs de cuero Batick y Paloma: cuero de vaqueta, curtido al cromo, floe corregido, pigmentado. Carpintería de haya laminada, pagoda y listado en negro, base de base acosa.