

Negociaciones y teoría de los juegos

Aníbal Sierralta Ríos
Editorial de la Pontificia Universidad
Católica del Perú
302 páginas

ANÍBAL SIERRALTA RÍOS NEGOCIACIONES Y TEORÍA DE LOS JUEGOS



La negociación es una práctica cotidiana. Los vínculos que se establece con otros están permeados por intereses comunes, contrapuestos o únicamente disímiles. Ello explica por qué los ámbitos doméstico y laboral se estructuran sobre la base de sociedades, conflictos y empresas coordinadas para que cada quien se vea satisfecho sin perjudicar a los demás.

Dicho en otras palabras: todos negociamos y lo hacemos todo el tiempo.

No obstante esto, y el hecho de que buena parte del éxito en la vida depende de decisiones conjuntas, pocos manifiestan pericia en la negociación, llevándola a cabo de manera desordenada, sin objetivos precisos ni plan a seguir.

El libro de Sierralta pretende cubrir estos vacíos. En él se divulga y sistematiza las técnicas de negociación. También se ofrece una introducción a la teoría de los juegos desprovista del excesivo formalismo matemático recurrente en otros textos. Dar cuenta de las ideas de von Neumann y John Nash, así como pautas para su aplicación práctica, no es tarea sencilla. En este sentido, el carácter didáctico del libro es, sin embargo, por completo eficaz. Somos, así, motivados a emplear los principios y métodos propios de la teoría de los juegos cada vez que negociemos.

Este volumen no es sólo procedimiento. No está, por tanto, reducido a condición de manual. Además de reglas y taxonomías, proporciona análisis de naturaleza psicosocial e interesantes reflexiones filosóficas. Destaca, por ejemplo, el énfasis que se otorga al pasado. Es obvio que éste no se puede cambiar y que, en consecuencia, no es objeto de negociación. A pesar de ello, quien no preste atención a él corre el riesgo de no lograr la realización plena de su objeto, sea no emulando victorias pasadas o repitiendo fracasos ya acontecidos. También resultan dignos de mención los perfiles de negociadores latinoamericanos que Sierralta proporciona.

David Villena Saldaña