

PUNTO DE VISTA

"Una Mente Brillante": La Capacidad de Ponerse en el Lugar del Otro



Por Rolando Garrido Quiroz
Director Ejecutivo NECSO Consultores Internacionales.

Aprender que el amor es fecundo y que la empatía, es decir, la capacidad de ponerse en el lugar del otro, representa una poderosa posibilidad de mejorar sustantivamente la racionalidad que prima en los sistemas económicos, parece algo fuera de la realidad en que vivimos y de las leyes que gobiernan el sentido de sacar ventajas y de "ganar" o "ganarle a alguien" en esta vida, tanto para las personas como seres individuales como para cualquier tipo de organización humana.

John Nash, Premio Nobel de Economía (1994), pionero en el desarrollo de la teoría de juegos, hizo un extraordinario aporte científico al campo de las negociaciones, la teoría del conflicto y la biología evolutiva, entre otros ámbitos, que nos han ayudado a comprender la naturaleza del comportamiento humano y, por extensión, de las organizaciones humanas.

En un mundo donde prima el conflicto, muchas veces destructivo, y en donde nos damos pocas oportunidades para aprender de ellos y para analizar la forma en la que podríamos tratarlos productivamente, la vida de Nash, retratada en la película "Una Mente Brillante", personificada por Russell Crowe, nos da un estético e ilustrativo ejemplo de cómo es posible sobrellevar un conflicto interno, inmerso en una patología degenerativa, y ofrecer soluciones humanizadas.

Una de las claves -entre muchas- que muestra la película, viene dada por el sentido de la originalidad del pensamiento y que se grafica en la escena del bar: dimensionar los conflictos en un plano de juegos posibles, todos concretos, pero en donde existe una elección, que le transfiere a la colaboración un sentido de ventaja dinámica y determinante: sin perdedores y despojada de la alucinación teórica de la "mano invisible".

Así como el espíritu creativo e innovador llevó a Nash a desarrollar su aporte en el campo científico, también lo llevó a convivir con su enfermedad, "gobernarla", "regularla" y, por qué no decirlo, "transformarla" en una mejor calidad de vida para él y los suyos, distinta a la calidad de vida que le imponía el tradicional tratamiento psiquiátrico, como "única vía" de regulación o manejo de su enfermedad.

Las ciencias y las tecnologías desarrolladas para enfrentar procesos de negociación y de resolución de conflictos, en un mundo de divergencia de intereses, también han incorporado las nociones de "regulación", "gestión", y "transformación", de acuerdo con la dimensión y naturaleza de los conflictos, para su tratamiento productivo.

En la película, el científico vive su propio proceso de sobrellevar o de convivir con sus alucinaciones. Los conflictos, para efectos del ejemplo que nos da la película de Ron Howard, los podemos comparar con las alucinaciones que sufre Nash. Es decir, ellas no desaparecen, y el propósito se centra en hacerse cargo de ellas y manejarlas de la manera más productiva para su propia existencia. Algo muy similar ocurre con los conflictos en nuestra sociedad. Estos no desaparecen, se resitúan en el tiempo y el objetivo principal debiera ser cómo regularlos, resolverlos o transformarlos.

Las teorías y metodologías prácticas para abordar conflictos y enfrentar negociaciones están dispuestas para que las personas (líderes o no) tomen mejores decisiones para sí mismos y para el sistema. Sin embargo, sin aprendizaje significativo de la historia, el presente y la evolución de éste, es difícil asignarle valor a mejores sistemas de convivencia en lo económico, político o social, y resolver de mejor manera los conflictos en nuestras sociedades.

Asignarle valor a las cosas como aprendizaje significativo (escena del pañuelo en la película) nos lleva a un mundo amplificado de opciones, que no dependen de "la suerte". La teoría de juegos, señera en el estudio de las negociaciones, nos ha permitido entender que no estamos solos en el mundo y que nuestras decisiones tienen un impacto en nuestros logros y ellos dependen de las jugadas o decisiones que tomen los otros componentes de un sistema que se puede inmovilizar, involucionar o evolucionar cooperativamente a favor de la estrategia individual y de la sustentabilidad del sistema. Con razón se ha afirmado que uno de los aportes más significativos de la teoría de los juegos es la importancia de ponerse en el lugar del otro antes de tomar una decisión y tratar de predecir las posibles respuestas y su efecto neto.

Desarrollar la empatía no es una opción ingenua en sistemas confrontacionales y competitivos. En una serie de juegos de "suma cero" que se juega cotidianamente en la economía, en la política y en las relaciones sociales, "Ganar-Perder", ha sido un juego recurrente en la dirección de las economías de muchos países que aumentan sus pobreza. "Perder-Perder" en el actual escenario de post-guerra fría ha sido el resultado de nefastas decisiones y soluciones a los conflictos, ya sea en los Balcanes, Colombia, África o en diversas zonas y regiones del mundo.. "Ganar-Ganar", como mejor opción dentro de una serie de juegos posibles, no es una opción utópica o fuera de posibilidad. Muchas personas, organizaciones y países la experimentan cotidianamente. En el mundo empresarial, está comprobado científicamente que la colaboración representa una ventaja competitiva. Evolucionar hacia la cooperación en un mundo competitivo es posible, probable y deseable. Lo real pasa por revisar nuestros propios conceptos y procesos de aprendizaje.

Quienes hayan jugado el juego de "El Dilema del Prisionero" aprenden que la colaboración con el otro no sólo puede representar una decisión inteligente, sino que también benéfica para su estrategia como individuo. Caer en la tentación/trampa de competir en contra del otro como estrategia dominante, sucede cotidianamente en nuestros entornos más cercanos y sistemas de convivencia en los cuales participamos.

Asimismo, no fue la "inteligencia racional" sino que la "inteligencia emocional" la que le permite al personaje elegir la mejor de sus opciones para llevar adelante su vida y su contribución a la vida de todos. El amor de su esposa y el amor a su mujer fue la razón fundamental que lo llevó a reencontrarse consigo mismo, con su esposa y, progresivamente, con la comunidad científica, hasta alcanzar un logro como "el Nobel". Su discurso al momento de recibir tal distinción revela el secreto del código más indescifrable de la vida misma: ponerse en el lugar del otro.

Las escenas en que John y Alicia (Jennifer Connely) viven la tensión de tomar la decisión sobre el tratamiento que debería recibir el científico introducen de manera interesante el concepto que en economía se denomina "*Equilibrio Nash*" (en honor al mismo científico), que en juego de estrategias implica que a ninguno de los participantes le conviene cambiar de estrategia en forma unilateral. En otras palabras, en un *equilibrio Nash* cada participante deberá reaccionar de la mejor manera posible ante la estrategia del otro participante. De esta forma, se descubre un camino real para mejorar los resultados.

Así lo demuestra la película cuando, en la ceremonia de distinción al matemático, después de una trayectoria de vida, se observa a Nash rindiendo tributo a quien le entregó el código secreto más preciado: el aprendizaje que nos da la aventura incierta del amor para el brillo de nuestras vidas, en que, al igual que en los juegos de turno simultáneo, el mejor resultado depende del juego del otro y la posibilidad de aprender, asignándole valor a la relación que se establece en una trayectoria (continuo) en donde la colaboración es el camino. Es decir, el medio constituye el mensaje para resolver el dilema y hacer sustentable el sistema y los beneficios que éste nos otorga.

La vida de John Nash es un hermoso ejemplo de cómo la mente se descubre a sí misma cuando es capaz de sentir la emoción y el fenómeno alucinante de la vida.