

SI COOPERAMOS TODOS GANAMOS

Equipo de investigación:

Maria Alejandra Callaú S.

Mónica Grisi A.

Cibeles Miralles O.

Estudiantes de la Asignatura Resolución de Conflictos y Negociación de la Carrera de Psicología de la Facultad de Comunicación y Humanidades de la **Universidad Privada de Santa Cruz. UPSA.**

Docente guía:

Maggie Jáuregui Ortiz,

Psicóloga

Conciliadora de conflictos comerciales

Lugar:

Santa Cruz de la Sierra - BOLIVIA

I. FUNDAMENTACION

El presente trabajo esta enmarcado en el tema de la dinámica grupal, es decir la conducta de los individuos cuando interaccionan conjuntamente. De manera específica, estaremos tratando el tema del comportamiento de cooperación versus el competitivo en la resolución de conflictos.

La mayor productividad que se da en un grupo u organización cuando los miembros tienen interrelaciones cooperativas, se ha empezado a reconocer más en estos últimos años en el ámbito laboral, donde se llevan a cabo tareas en equipo, por lo cuál consideramos que es importante cultivar este tipo de comportamiento y preparar a las personas para afrontar este reto.

Basándonos en la teoría de Axelrod y Deutsch, apreciamos las ventajas de un comportamiento cooperativo que son: mayor comunicación de ideas, coordinación de esfuerzos, sentimiento de amistad y orgullo por el grupo

propio, que son fundamentales a la armonía y a la efectividad del grupo. En el presente trabajo, administramos un ejercicio de negociación basado en el juego de cooperación de Axelrod, en el que se puede comparar el nivel de cooperación entre los participantes y a la vez concienciar a los integrantes en relación a la tendencia de su comportamiento hacia la cooperación o competitividad.

La aplicación de este tipo de ejercicio se podría generalizar en diferentes instituciones de formación, para promover y realzar la importancia de la cooperación en las relaciones interpersonales.

II. POBLACIÓN

La Investigación se realizó en dos grupos de observación, que participaron en el juego de manera separada:

- 10 jóvenes universitarios entre 18 y 23 años pertenecientes a la Universidad Privada de Santa Cruz, **UPSA**.
- 16 jóvenes entre 16 y 25 años pertenecientes a un grupo cristiano "Jornadas de vida cristiana" de Santa Cruz de la Sierra, **BOLIVIA**

III. OBJETIVO GENERAL

Identificar el nivel de cooperación y/o competitividad entre los jóvenes seleccionados.

III. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Analizar el ejercicio de negociación con los estudiantes universitarios.
- Analizar el ejercicio de negociación con los jóvenes cristianos.
- Comparar y analizar resultados de ambas aplicaciones.

IV. ADMINISTRACIÓN DEL JUEGO DE NEGOCIACIÓN

La aplicación del ejercicio fue realizada a cada grupo por separado, en lugares y momentos distintos, pero ambos con la misma consigna.

A cada grupo se le explicó que en este juego, el objetivo de todo el grupo es acumular el mayor puntaje posible. Luego cada grupo fue dividido en dos subgrupos para iniciar el juego.

Este ejercicio consiste en 10 jugadas, donde cada subgrupo puede jugar Azul o Rojo. Dependiendo del color que elijan ambos subgrupos en cada jugada, se van acumulando los puntos correspondientes. Es decir, si ambos subgrupos escogen el azul en una misma jugada, ambos ganan 5 puntos, este sería el estilo ganar-ganar. Si un subgrupo escoge azul y el otro rojo, el que escoge azul pierde 10 puntos y el otro gana 10 puntos, estilo perder-ganar. Si ambos subgrupos escogen rojo, ambos pierden 5 puntos, estilo perder-perder. Y por último si un subgrupo escoge rojo y el otro azul, el que escoge rojo gana 10 puntos y el que escoge azul pierde 10, estilo ganar-perder.

El tiempo asignado fue de 5 minutos para entregar su primera decisión y 1 minuto entre cada una de las demás decisiones. Después de la 5ta jugada se permiten 5 minutos para negociar. Esto se realiza por medio de un representante escogido en cada grupo.

V. RESULTADOS DEL JUEGO

INSTRUCCIONES :

- El objetivo de todo el grupo es acumular el mayor puntaje posible
- Después de la 5ta jugada puede negociarse por medio de un representante.

INSTRUCCIONES PARA HACER PUNTOS:

- Si Uds. Juegan AZUL y ellos Juegan AZUL, Uds. Ganan 5 pts y ellos ganan 5 pts
- Si Uds. Juegan AZUL y ellos juegan ROJO, Uds. Pierden 10 pts y ellos ganan 10
- Si Uds. Juegan ROJO y ellos juegan ROJO, Uds. Pierden 5 y ellos pierden 5
- Si Uds. Juegan ROJO y ellos juegan AZUL, Uds. Ganan 10 y ellos pierden 10

Tiempo asignado:

1. Tienen 5 minutos para entregar su primera decisión y 1 minuto entre cada una de las demás decisiones.
2. Tienen 5 minutos para negociar después del Paso 5 (Esto se hará por medio de un representante escogido en cada grupo)

Resultados del grupo de jóvenes universitarios:

Sub – Grupo (S 1)					Sub -grupo (S 2)				
No. De juego	Puntaje básico	Multiplicador	Producto	Puntaje Acumulado	Puntaje Básico	Multiplicador	Producto	Puntaje Acumulado	
1	10	1	10	10	-10	1	-10	-10	
2	10	1	10	20	-10	1	-10	-20	
3	-5	1	-5	15	-5	1	-5	-25	
4	-5	1	-5	10	-5	1	-5	-30	
5	-5	1	-5	5	-5	1	-5	-35	
6	-5	2	-10	-5	-5	2	-10	-45	
7	-5	$(-5)^2$	25	20	-5	$(-5)^2$	25	-20	
8	-5	2	-10	10	-5	2	-10	-30	
9	-5	2	-10	0	-5	2	-10	-40	
10	10	$(10)^2$	100	100	-10	$(-10)^2$	100	60	

Resultados del grupo de jóvenes cristianos:

Sub – Grupo (S 1)					Sub -grupo (S 2)				
No. De juego	Puntaje básico	Multiplicador	Producto	Puntaje Acumulado	Puntaje Básico	Multiplicador	Producto	Puntaje Acumulado	
1	-5	1	-5	-5	-5	1	-5	-5	
2	10	1	10	5	-10	1	-10	-15	
3	-5	1	-5	0	-5	1	-5	-20	
4	-5	1	-5	-5	-5	1	-5	-25	
5	-5	1	-5	-10	-5	1	-5	-30	
6	5	2	10	0	5	2	10	-20	
7	10	(10) ²	100	100	-10	(-10) ²	100	80	
8	-5	2	-10	90	-5	2	-10	70	
9	-5	2	-10	80	-5	2	-10	60	
10	5	(5) ²	25	105	5	(5) ²	25	85	

VI. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DEL JUEGO

Jóvenes Universitarios

Ganador vs. Perdedor?

En la 1era. y 2da. jugada el Subgrupo 1(S1), empezó ganando el máximo puntaje, mientras que el Subgrupo 2 (S2) perdió el máximo.

Seguir perdiendo?

El S2 cambió su estrategia y decidió jugar otro color de manera que ambos grupos pierdan menos. Este estilo se prolongó hasta la 5ta. jugada. *“Seguro que van a ganar ellos que ya tienen ventaja”* decía el subgrupo S2

En la negociación antes de la 5ª jugada

- **Negociar, nosotros “ganadores”?**

El S1 dio la propuesta al S2, de perder ellos “ganadores”(S1) 10 puntos y dar la oportunidad de que ellos “perdedores”(S2)ganen otros 10...pero con la condición

de que hasta el final del juego el S2 jugase el color azul, de manera que S1 resulte el ganador absoluto. *"Igual vamos a ganar"* decía el S1.

Que van a negociar ellos si están ganando?

- El subgrupo S2 propuso al S1 que en las próximas jugadas elijan el color que le permita a ambos ganar puntaje de igual forma, imperando en ellos un estilo de transacción. *"Mejor ganar poco a no ganar nada"*

Acuerdo? Ambos grupos no llegaron a un acuerdo, puesto que ambos tenían estilos diferentes que no lograron compatibilizar. El S1 de manera rígida e inflexible, tenía el estilo "ganar-perder" *"Entiendo tu propuesta, pero no te voy a regalar puntos"* decían.

A pesar de que el S2 mantuvo el estilo "ganar-ganar", no fue aceptada su propuesta. *"Ni modo, ya perdimos"* decía el subgrupo S2.

Y es así que optaron por seguir el juego de manera que este se adecue con sus intereses, sin tomar en cuenta el opuesto.

Jóvenes cristianos

Perder y perder? En la 1era. jugada ambos perdieron el mismo puntaje.

Cambio de estilo? El S2 perdió el máximo puntaje y por el contrario el S1 ganó el máximo. *"Estamos perdiendo cada vez mas"* decía el subgrupo S2.

Perder ambos? El S2 prefirió retomar el estilo inicial (perder-perder) y que ambos grupos pierdan lo mismo. Este tipo de juego duró hasta la 5ta. jugada. *"Ya no queremos jugar, ya perdimos"* decían. Es interesante observar como las ganancias las median en la comparación con el otro subgrupo, aunque según sus puntajes, ambos estaban perdiendo, su meta era ganarle al otro y no obtener la mayor ganancia.

En la negociación...

- **Empecemos de nuevo?**

En su condición de "perdedores", el S2 buscó otra estrategia y propuso que ambos grupos inicien el juego con el puntaje de cero, para poder tener la oportunidad de ganar. *"De otra manera vamos a perder hasta el final"* decían.

- **Pero...si estamos ganado?**

El S2 no aceptó la propuesta opuesta, y propuso que hasta la 8va. jugada jueguen el color que les permita ganar a ambos el mínimo puntaje, para que el S2 no pierda tanto. *"De cualquier forma vamos a ganar"* decía el S1

No aceptan nuestra propuesta?

Ambos grupos aun no lograban llegar a la negociación, porque pensaron que ésta solo giraba entorno a la 6ta. jugada. *"si es así, no queremos negociar"*.

Al fin acordaron que en ella jugarían un color que les permita a ambos ganar el mínimo puntaje, siguiendo el estilo de no ganar mucho, pero tampoco perder.

Otras estrategias?

El S2 buscaba nuevas soluciones ante su condición de "perdedor", tal es el caso que en la 7ma. Jugada, optó por escoger el color que le permita elevar su puntaje y convertirlo al signo positivo. *"Tenemos que buscar nuevas cosas"* decían.

Ganar-perder?

En la 8va., 9na., y 10ma. Jugada, ambos eligieron la estrategia que les permitía ganar menos de lo que podrían ganar.

VII. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

En ambas muestras la tendencia que se presentó en general fue el estilo de comportamiento de ganar-perder, o el estilo de transacción (ganar menos-ganar-menos).

En general el grupo ganador buscaba seguir ganando, y antes de facilitarle puntos al otro grupo, preferían ganar menos. Aunque esto implique que ambos grupos van a conseguir un puntaje mas bajo. Con eso se alejan de un comportamiento

cooperativo, ya que lo que se esperaba es que consigan el mayor puntaje posible presentando un estilo de negociación de ganar- ganar.

En cuanto al estilo de negociación vemos que en ambos grupos, los subgrupos ganadores eran inflexibles en su posición, la que les permitía ganar siempre. En cambio el subgrupo perdedor aspiraba por lo menos a empatar, pero por la posición del otro subgrupo optaban por el estilo de transacción, es decir que ambos ganen menos. Cabe hacer notar que en ninguno de los dos grupos tomo el estilo ganar-ganar "solucionador de problemas", donde ambos grupos ganaban mucho, sin fijarse si se le estaba ganando al otro grupo.

La mayoría de las personas tienden a competir más que a cooperar, buscan siempre su beneficio propio, y no les interesa que medios tengan que utilizar para alcanzar sus objetivos. A estas personas es difícil sacarlas de su posición de ganar-perder, y les es supremamente difícil pensar en los intereses de otras personas y mucho menos ponerse en el lugar de sus oponentes.

En cuanto al estilo de negociación se ve que impera un comportamiento de "el luchador rudo" (ganar –perder) o el de transacción (ganar-menos, ganar- menos) es decir quedarse con la mitad de la naranja.

Debido a que en nuestro medio impera esta forma de interrelacionarse, será difícil conseguir soluciones integradoras a los conflictos y una mayor productividad en el trabajo en equipo, si no se cambia la percepción que se tiene cuando se interactúa con el otro. Es muy común verlo como el contrincante, a quien hay que ganar.

VIII. REFLEXIONES TEÓRICAS

Teoría de Axelrod:

Este ejercicio de negociación esta basado en la teoría de Axelrod (1984) que trata sobre la evolución de la cooperación. El deseaba ver como es, porque y de qué forma se desarrolla la cooperación en un mundo desprovisto de autoridad central.

El estudio de Axelrod comienza con un torneo de todos contra todos.

La estructura básica del juego es muy simple, aunque puede haber numerosas variantes. Cada uno de los dos jugadores deben escoger independientemente si

van a cooperar o no con el otro y la magnitud de sus ganancias y pérdidas dependen tanto de sus propias elecciones como de las de su oponente. El dilema está en si durante una determinada jugada la mayor ganancia para cualquier jugador puede conseguirse a través de una postura de no cooperación, la mayor ganancia colectiva se alcanza mediante la cooperación conjunta. El jugador que coopera no recibe crédito cuando el otro opta por la no cooperación. Por tanto la cooperación tiene sus riesgos ya que puede producir altos totales para ambos jugadores, pero nunca la mas alta ganancia individual. Para ganar el torneo de Axelrod, el jugador en cuestión debe acumular el total más alto de puntos en un número dado de jugadas (Ver gráfico 1).

Jugador A

		Cooperación	No Cooperación
Cooperación		A=3, B= 3 Cooperación mutua 1	A = 5, B = 0 Crédito a A por no cooperación 2
Jugador B No Cooperación		A = 0, B = 5 Crédito a B por no cooperación 3	A = 1, B = 1 Penalización por no cooperación mutua 4

Gráfico 1

El ganador de este torneo resulta ser el programa más simple, compuesto de 4 decisiones. Sus reglas son muy sencillas: cooperación en la primera jugada y a partir de ahí jugadas alternativas. Nunca consigue la puntuación más alta en una simple mano, aunque alcanza la más alta puntuación total al final de todas las manos. Axelrod organizó otro torneo incluso con más participantes, saliendo el mismo ganador.

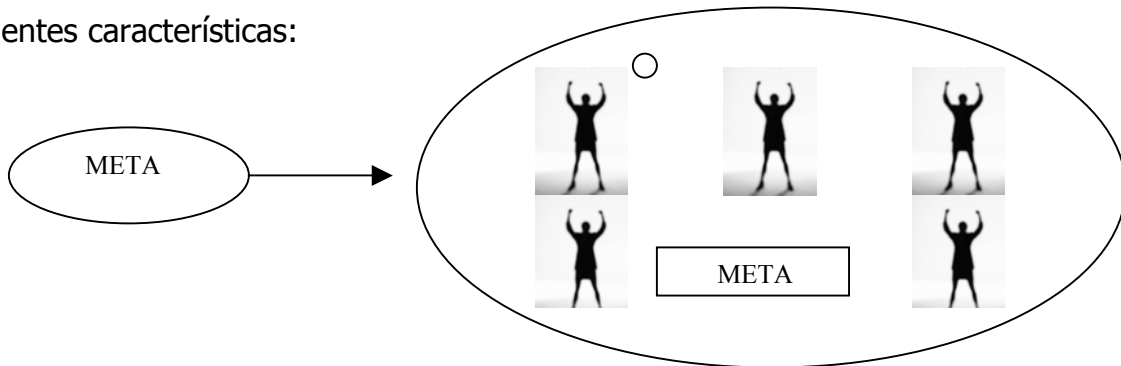
La definición de victoria que la puntuación más alta después de un determinado número de manos, aunque difícilmente libre de asunciones culturales.

La cuestión intercultural hace que nos fijemos en el papel que tienen las percepciones.

Teoría de Deutsch :

Concepto de la situación social cooperativa:

Para los individuos en una situación social cooperativa las metas tienen las siguientes características:



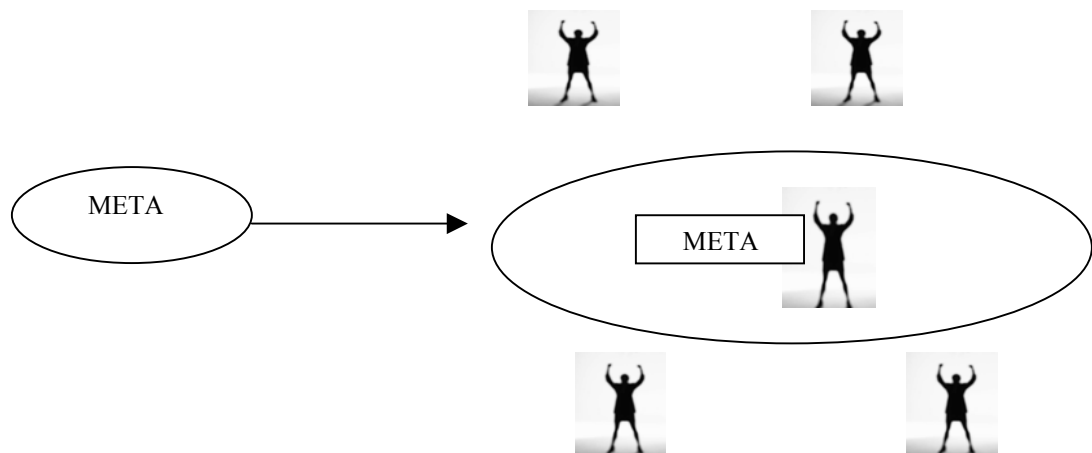
META PROMOVEDORAMENTE INTERDEPENDIENTE

Se referirá a cualquier situación en que los individuos que la compongan tengan interrelacionadas sus metas de manera "promovedoramente interdependientes".

Se entiende como regiones de metas promovedoramente interdependientes, a la situación en la que un individuo pueda entrar en la región meta sólo si todos los individuos en consideración pueden entrar también en sus respectivas regiones meta.

Concepto de la situación social competitiva:

Las metas para los individuos en esta situación tienen la siguiente característica:



META RESTRICTIVAMENTE INTERDEPENDIENTES

En esta situación si cualquier individuo entra en al región de meta, los otros individuos serán incapaces hasta cierto grado de alcanzar sus respectivas metas. Nos referiremos a cualquier situación en que los individuos que la componen tienen interrelacionadas sus metas por la característica que acabamos de definir, como metas "restrictivamente interdependientes".

IX. CONCLUSIÓN

Lo que hemos podido observar en los grupos de nuestra investigación es que, al existir en nuestro medio social un modelo de relación competitivo, las personas organizan el logro de sus metas mediante el modelo ganar- perder, es decir, las metas son individuales.

El modelo cooperativo tendría mayor relevancia social en la medida que se promueva la búsqueda de metas que involucre a todos, lo que implica percibir el logro de la meta propia sólo si los demás también logran la propia.

En el juego que hemos observado entre los jóvenes cristianos y los estudiantes universitarios es que, sólo quienes se sienten perdedores, tienden a planificar acciones cooperativas. Quienes se encuentran ganando no visualizan la cooperación como un medio de ganar más. Esta es una característica que predomina en las sociedades donde se promueve la competitividad individual. Esto genera conflicto entre las personas, y la pregunta es, por qué determinados conflictos toman la forma que toman, pasándose a considerar los incidentes individuales, las estrategias utilizadas por los distintos bandos y la secuencia específica que adoptan.

La cultura define lo que la gente valora y lo que le mueve entrar en disputas, indica así mismo formas adecuadas de comportamientos en determinadas clases de controversias y configura las instituciones en las que dichas controversias son procesadas. Son muy comunes los juicios como forma prevalente para solucionar los conflictos.

Las sociedades de baja conflictividad tienen entorno psicocultural que es afectivo, cálido, bajo en actitudes agresivas y relativamente libre de conflictos. Hay la

tendencia a no ver las situaciones conflictivas en términos excesivamente personales.

Al respecto Deutsch analiza:

Efectos de la cooperación y la competición (estudio)

Morton Deutsch esbozó una teoría sobre los efectos de la cooperación y la competición en el funcionamiento de grupos pequeños y concluyó a partir de un estudio experimental que en los grupos donde se daba cooperación en relación con los más competitivos, se apreciaba una MAYOR:

- a) Comunicación de ideas
- b) Coordinación de esfuerzos
- c) Subdivisión de las actividades
- d) Diversidad de contribuciones x miembro
- e) Presión de logro
- f) Atención a los compañeros miembros
- g) Comprensión de comunicación mutua
- h) Orientación y orden
- i) Productividad por unidad de tiempo
- j) Calidad del producto y de discusiones
- k) Amistad durante discusiones

RESULTADO:
MAYOR PRODUCTIVIDAD

Individuos competitivos manifestaron mayor:

- a) Inseguridad personal, se espera hostilidad de los otros miembros
- b) Problemas en las relaciones humanas
- c) Más funciones individuales

Con estas características podemos concluir que se esperará mayor productividad de grupo o de organización cuando los miembros tengan interrelaciones cooperativas más que competitivas. La comunicación de ideas, la coordinación de esfuerzos, la amistad y el orgullo por el grupo propio, que son fundamentales a la armonía y a la efectividad del grupo, parecen interrumpirse cuando los miembros consideran estar compitiendo por metas mutuamente exclusivas.

A pesar de estos estudios, en nuestra sociedad se sigue midiendo la productividad individual y no la grupal.

Bibliografía

- Cartwright, D, Zander,A.(1994) "Dinámica de grupos. Investigación y teoría".México: Trillas
- Howard, R. (1995) "La cultura del conflicto".
- Filley, A. (1991) "Solución de conflictos interpersonales"