



## WIN-WIN I JOC DE L'ULTIMÀTUM

El joc de l'ultimàtum (en anglès *ultimatum game*) és un experiment d'economia del comportament, dissenyat per Güth, Werner, Schmittberger i Schwarze (1982) i que s'usa per comprendre el paper de la justícia, l'altruisme i la reciprocitat en els intercanvis. Ens ha permès entendre una mica més que no totes les accions humanes es mouen per una estricta raó de càlcul.

Es juga així: una primera persona (jugador A) rep una quantitat de diners que ha de repartir-se amb una altra - i ha de decidir quina part es queda per a ella i quina n'ofereix l'altra persona (jugador B). Aquesta altra persona, al seu torn, ha de decidir si accepta o si rebutja l'oferta, que ha de ser superior a 0% i inferior, òbviament, a 100%. Si el jugador B la rebutja, llavors cap dels jugadors no rep els diners.

Els jugadors no es coneixen entre ells, però sí coneixen les regles del joc i saben que només s'hi jugarà un sol cop. L'oferta, doncs, només se'ls farà una única vegada, per tal d'evitar l'aprenentatge dels mecanismes de reciprocitat. En qualsevol cas, el jugador A pot oferir la quantitat que vulgui a B i a la vegada B sap de quants diners disposa A.

El nom d'*ultimàtum* ve d'aquí. El jugador ha de decidir: ho prens o ho deixes?

*En teoria, si els humans fossin només homos economicus maximitzadors de beneficis (com suposa la teoria clàssica de l'economia i l'utilitarisme més convencional) el jugador A podria oferir tan sols 1 euro a B i embutxacar-se els altres 99 - i B ho hauria d'acceptar, perquè hauria guanyat un euro pràcticament sense fer res. Un euro és millor que res!*

Seria del tot racional que A oferís només un euro i que B l'acceptés.

**PERÒ AIXÒ NO S'ACCEPTA GAIREBÉ MAI EN EL JOC!!!**

**EL JUGADOR B TENDEIX A CASTIGAR L'EGOISME DEL JUGADOR A, ENCARA QUE PER FER-HO ELL MATEIX HAGI DE PERDRE !!**

La sensibilitat personal, la indignació davant una proposta injusta per desequilibrada, fa que decidim no col·laborar i fer pagar un preu a qui ens ha fet una oferta que considerem una burla, fins i tot si nosaltres també hi sortim perdent!

**EN TAL CAS, EL JUGADOR B SEMPRE S'EMPENYA, TRENCA LES CARTES I TOTS DOS PERDEN**

En general, (tot i que la resposta depèn de les cultures i del nivell cultural de les persones que hi juguen), per sota del 20% el jugador B decideix no acceptar l'oferta i el més habitual és que no s'acceptin ofertes gaire per sota del 50%, que d'altra banda és el que el jugador A ofereix més habitualment.

El joc de l'ultimàtum representa una anomalia respecte a les afirmacions de la teoria de la racionalitat econòmica clàssica, però s'explica per les estructures biològiques del cervell humà, que pel que sembla estan vinculades al còrtex prefrontal.

El joc resulta molt útil per comprendre les situacions de bloqueig de les negociacions (entre Estats, entre sindicats i patronal, entre germans que es reparteixen herències...). Els boicots a un producte, o a una marca, les OPA's no amistoses i tot un seguit de capteniments que no tenen lògica econòmica, sí tenen, tanmateix, una absoluta lògica emocional. No acceptar les humiliacions és més important que rebre les engrunes d'una festa, perquè qui accepta les engrunes es destrueix emocionalment - i això a llarg termini faria més mal que no pas el benefici immediat que es podria treure d'un intercanvi molt desigual.

*El joc de l'ultimàtum NO és contradictori amb la teoria de la utilitat, sinó amb la utilitat immediata.* A llarg termini, resulta més útil mantenir la pròpia autoestima (podem dir-ne 'la dignitat', si es vol), que no pas aconseguir un migrat benefici econòmic. En termes utilitaristes això significaria que BENTHAM NO TÉ RAÓ, però que MILL SÍ TÉ RAÓ. A llarg termini el benefici d'una regla és més alt que el profit d'un acte aïllat.

El joc de l'ultimàtum ha permès donar valor a les estratègies *win-win*, en què es tracta de crear situacions de guany col·lectiu, considerat que negociar interessos comuns i diferenciats és més útil que emprendre accions unilaterals.