

# La generación de escenarios y la toma de decisiones. Como influye la Teoría de Juegos y el factor emocional. El caso iraní

La generación de escenarios y la toma de decisiones. Como influye la Teoría de Juegos y el factor emocional. El caso iraní

The generation of scenarios and decision making. How the Game Theory and the emotional factor influences on them. The Iranian case.

EMILIA JOSÉ PEÑA RUIZ

Universidad Rey Juan Carlos

**RESUMEN:** La decisión es una actividad que acompaña al ser humano en todos los órdenes de la vida, al igual que la emoción. Y aunque ambas participan de forma activa en la política, han recibido poca atención en las Relaciones Internacionales. Las relaciones de la Sociedad Internacional se desarrollan en un estado de guerra de todos contra todos donde la moral y la legalidad no tienen cabida. La Sociedad Internacional designa una totalidad constituida por un conjunto de actores, los Estados, cuyas relaciones generan una estructura de poder dentro de la cual se produce una red de procesos complejos y de acuerdo a determinadas reglas. La prospectiva es clave a la hora de elaborar los escenarios que resultan de las relaciones entre Estados, entender porque unos se destacan de otros e identificar sus mecanismos causales. La incertidumbre sobre el futuro puede medirse gracias al número de contextos que abarcan los sucesos probables, por lo que el papel de la prospectiva y de la elección racional cobra una importancia vital. Aunque la Teoría de Juegos nos pueda proporcionar un marco estratégico donde reducir la incertidumbre y favorecer la elección racional, si las reacciones fisiológicas que constituyen la emoción gobiernan nuestra conducta, pueden determinar las opciones dentro de la elección racional, la aversión al riesgo del decisor, la generación de escenarios y por supuesto, las relaciones entre Estados.

**PALABRAS CLAVES:** Emoción, decisión, Irán, escenarios, prospectiva, Teoría de Juegos, programa nuclear, PAIC.

**ABSTRACT:** Decision making is an activity that accompanies the human being in all walks of life, as well as emotion. They have received little attention in the International Relations although they participate in active way in politics. The relations of the International Society develop in a state of war of all against all where morality and legality have no place. The International Society designates a totality that is constituted

by a set of actors, the States, whose relations generate a structure of power within which a network of complex processes is produced and according to certain rules. The prospective is key when it comes to elaborating the scenarios that result from the relations between States, to understand why some stand out from others and identify their causal mechanisms. Uncertainty about the future can be measured by the number of contexts that encompass probable events, so the role of foresight and rational choice becomes vitally important. Although Game Theory can provide us with a strategic framework in which to reduce uncertainty and favor rational choice, if the physiological reactions that constitute emotion govern our behavior, they can determine the options within the rational choice, aversion to the risk of the decision maker, the generation of scenarios and, of course, the relations between States.

**KEYWORDS:** Emotion, Decision making, Iran, forecasting, scenarios, Game Theory, nuclear programme, JCPOA.

## INTRODUCCIÓN.

Para el filósofo Thomas Hobbes, quién popularizó la mítica frase “Lupus est homo homini non homo<sup>1</sup>” (CAZES, 2007:64) los hombres son iguales por naturaleza. Thomas Hobbes explica que de la igualdad, de la similitud de capacidades, procede la inseguridad. Si dos hombres o Estados cualesquiera desean la misma cosa y ambos no la pueden gozar, devendrán en enemigos. De este modo, podemos afirmar que de la igualdad procede la desconfianza y de la desconfianza la guerra, siendo el principio de auto-conservación el que provoca la inercia hacia la discordia (CAZES, 2007:52).

Ante la ausencia de principios naturales que impongan límites al derecho de auto-conservación y la concepción del ataque como defensa más efectiva, es necesario crear mecanismos que impongan límites, ya que las tres causas principales de la riña en la naturaleza del hombre son la competición; la inseguridad y la gloria. La primera causa impulsa a los hombres a atacarse para lograr un beneficio; la segunda, para lograr seguridad; la tercera, para ganar reputación (HOBBS, 1651: 52).

Sin embargo, no es suficiente decir que la seguridad es la ausencia de amenazas porque esta carencia no abarca ciertos riesgos. El terrorismo, el conflicto armado entre los Estados o la disputa por los recursos naturales –y/o modos de energía- se han convertido en riesgos para la humanidad de una importancia similar a la tradicional defensa militar (LABORIE, 2011:2).

Seguridad e inseguridad se definen en relación a las vulnerabilidades internas y externas que amenazan o tienen el potencial de reducir o debilitar las estructuras del Estado, tanto territoriales como institucionales (AYOOB, 2010). Como definió el ex presidente norteamericano George Bush el enemigo es la imprevisibilidad. El enemigo es la inestabilidad (DER DERIAN, 1998).

Las articulaciones de la Sociedad Internacional se desarrollan en un estado de guerra de todos contra todos, donde la moral y la legalidad no tienen cabida. La fórmula de la

---

<sup>1</sup> La locución es originaria de Tito Maccio Plauto, (254 adC - 184 adC). Comediógrafo latino autor de la obra *Asinaria*. La frase original es la siguiente: “Lobo es el hombre para el hombre, y no hombre, cuando desconoce quién es el otro”.

Sociedad Internacional, designa sin describirla, una totalidad que incluye al mismo tiempo la ordenación interestatal, el gobierno económico, los movimientos transnacionales y las instituciones supranacionales. Esta totalidad está constituida por un conjunto de actores, los Estados, cuyas relaciones generan una estructura de poder dentro de la cual se produce una red compleja de procesos, de acuerdo a determinadas reglas (juegos de decisión y equilibrios de poder).

Así pues, actores, estructura y procesos constituyen tres puntos de referencia básicos para nuestro análisis y se corresponden, además, con los elementos pilares de la Teoría de Juegos (en adelante, TDJ): jugadores, juego y resultados<sup>2</sup> (POUNDSTONE, 2012:17-21), donde los jugadores son los Estados, el juego las relaciones internacionales y los resultados, los escenarios.

Por otro lado, la prospectiva nos ayuda a determinar los escenarios posibles, evaluar sus aspectos cualitativos o cuantitativos y así, escoger la mejor estrategia para adelantarse a situaciones futuras, tomando las mejores decisiones mediante el análisis del sistema estudiado. Esa es la razón por la cual la prospectiva y la estrategia son generalmente indisolubles.

Esta herramienta es clave a la hora de elaborar escenarios, ya que busca entender cuáles son los mecanismos causales por los que unos escenarios se destacan de otros (MYKLOS y TELLO, 2007:56-57). La incertidumbre sobre el futuro puede medirse gracias al número de contextos que abarcan los sucesos probables. Cuanto más elevado es ese número, mayor es el dilema, por lo que si el escenario probable nos muestra hacia dónde vamos (MOJICA, 2008:18), el papel de la prospectiva y de la elección racional cobra mucha más importancia (ACEITUNO, 2014:34).

Aunque la TDJ (en adelante, TDJ) nos proporciona un marco estratégico donde reducir la incertidumbre y favorecer la elección racional, es necesario analizar las relaciones entre los actores, así como el papel de la emoción en la toma de decisiones, ya que es una actividad que acompaña al ser humano en todos los órdenes de la vida.

En nuestro caso, el Dilema del Prisionero paradigma del problema nuclear, se convierte en un dilema vital dentro del ámbito de la Seguridad y Defensa, lo que nos obliga a nosotros, los investigadores de las RRII, a desarrollar políticas prácticas que traduzcan las soluciones del Dilema.

A diario, tomamos decisiones eligiendo entre varias opciones de forma simple, poniendo en juego numerosos procesos cognitivos, entre ellos, el procesamiento de los estímulos presentes en la tarea, el recuerdo de experiencias anteriores, el tiempo de reflexión antes de la toma de la decisión y la estimación de las posibles consecuencias asociadas las diferentes opciones.

Además, la emoción juega un papel omnipresente en la política (BLEIKER & HUTCHISON, 2007:1), sin embargo, ha recibido poca atención en las RRII. El miedo, por ejemplo, es fundamental para la teoría realista de los dilemas de seguridad, pero pocos autores identifican explícitamente esta emoción y mucho menos la examinan sistemáticamente. La excepción ha sido explorar el papel de la psicología dentro de la

---

<sup>2</sup> Podemos decir que la Teoría de Juegos surgió para aplicarse sobre una ciencia (en concreto la ciencia económica), con la aparición en 1944 de *Theory of Games and Economic Behavior* de Von Neumann y Morgenstern.

política exterior, pero desde la perspectiva de un factor que podría explicar las desviaciones erróneas de la racionalidad (MERCER, 2005:97-98).

El primer autor en resaltar esta falta de atención fue Jonathan Mercer en un documento de 1996, que desgraciadamente, permaneció inédito (MERCER, 2005:78). Richard Ned Lebow subrayó que las emociones son ‘absolutamente centrales’ en la política mundial, sobre todo para comprender cómo y por qué, Estados e individuos cooperan entre sí (LEBOW, 2002:30).

Desde comienzos de este siglo han comenzado a aparecer artículos que estudian los estados emocionales en la formulación de políticas y el papel tan relevante que tienen en la toma de decisiones, donde lejos de ser un obstáculo, como ha considerado el pensamiento racionalista, consideramos que es un requisito imprescindible. Si las reacciones fisiológicas que constituyen la emoción gobiernan nuestra conducta, pueden determinar las opciones dentro de la elección racional, la aversión al riesgo del decisor (HALTY, 2011:104-105), la generación de escenarios y por supuesto, las relaciones entre Estados.

Nuestra intención será averiguar si las relaciones entre los jugadores actúan como un factor que refuerza o debilita la cooperación, si el pasado negociador de los miembros del EU3+3 e Irán puede o no, marcar el resultado de una negociación. Para ello, necesitamos identificar el tipo de juego que encierra la negociación entre la CI y el gobierno de Irán.

### El Dilema Internacional

Cuando [los Estados] se ven obligados a adquirir más y más poder con el fin de escapar al impacto del poder de otros, se genera una situación que John H. Herz (Herz, 1950: 157) definió como ‘Dilema de Seguridad’ (WHEELER & BOOTH, 2007:21), al tiempo que el historiador británico Herbert Butterfield la describió como un "dilema irreductible" (TANG, 2009: 1).

La esencia de este dilema explica como la mayor parte de los pasos que un Estado necesita para mejorar su propia seguridad, provocan la disminución de la seguridad de otros Estados. Incluso cuando no exista un Estado que quiera atacarle, ningún Estado estará seguro de que las intenciones de los otros son pacíficas. Por lo tanto, cada Estado acumulará poder para fines defensivos (HERZ, 1950: 157).

El principio de auto-conservación que describió Thomas Hobbes en el Leviatán provoca la inercia hacia la discordia (SNYDER, 1984:461). El argumento estructural Realista predice que la cooperación entre adversarios, aunque no imposible, será difícil de lograr y, en consecuencia, será raro que contribuyan al bienestar de los Estados (GLASER, 1995:50).

Aplicándolo a nuestro estudio, se traduce en que los gestos defensivos de un actor, que le conducen a acumular “seguridad”, son acciones que se entienden en un sistema, por el resto de los actores, como acciones potencialmente agresivas que reducen su sensación de seguridad y les llevan a tomar las mismas medidas que si estuvieran siendo atacados.

La propensión de ciertos países a “adquirir más y más poder, con el fin de escapar del impacto del poder de los otros” fue definida por John Herz como Dilema de

Seguridad, refiriéndose a la inclinación de ciertos países hacia tendencias que desembocan en una espiral viciosa armamentística mutua. Herbert Butterfield se refirió a esto como un “miedo hobbesiano” (BUTTERFIELD, 1951:21), donde el Dilema de Seguridad conduce inexorablemente a la paradoja de la seguridad<sup>3</sup> (WHEELER & BOOTH, 2007: 27).

Por otro lado, el Dilema no surge sólo a causa de la anarquía, sino porque la gente percibe lo que espera (rigidez cognitiva [ROTTENBACHER, 2012: 257-271])<sup>4</sup>. El matemático inglés Lewis F. Richardson (GOLD, 1954:216-235)<sup>5</sup> desarrolló el modelo de las carreras armamentísticas sobre un “proceso de acción-reacción” armamentístico, donde el miedo (OLINICK, 1978) se convierte en el motor que refuerza el ímpetu militarista (ETZIONI, 1962:464) y que tiene como primera consecuencia que ambas naciones gastarán más y más dinero en armas sin límite en el gasto (OLINICK, 1978).

Durante los años setenta, el investigador y profesor Barry Gordon Buzan (BUZAN, 1991: 432-433) cuestionó este teorema de acción-reacción al afirmar que el proceso de acumulación armamentística está motivado nacionalmente y que, la percepción de amenazas y el teorema de acción-reacción se emplearon para legitimar decisiones relacionadas con otros intereses.

John Herz interpretó la “era nuclear” como un proceso revolucionario de innovación de armas que hicieron caer súbitamente en la obsolescencia la superioridad militar tradicional y que crearon un interés común, la supervivencia. Ya no se podía dibujar casi ninguna línea que separara las medidas “defensivas” y las políticas de “seguridad”, de las medidas “ofensivas” o “expansionistas” (HERZ, 1959: 259).

A finales de 1950 John Herz se alejó de su enfoque basado en el miedo como origen del Dilema de Seguridad, cuestionándose si esta emoción era el único motivo que conducía las intenciones de los Estados y añadió la ambición política como otro motivo más (WHEELER & BOOTH, 2007:39). Este nuevo concepto añadió la posibilidad de que los gobiernos a veces podían ser capaces de juzgar los motivos y las intenciones, pacíficas o agresivas, de otros como resultado de sus palabras y acciones (HERZ, 1959: 249). Los decisores actuarían en función de la vulnerabilidad que sienten debido a la interpretación que hacen de las acciones de otros decisores, lo que puede diferir de la situación real y nos conduce a la obligación de analizar los requisitos de seguridad, es decir, cuanto valora un Estado su seguridad, su reputación, su estabilidad económica o su visión nacional (JERVIS, 1978: 175).

---

<sup>3</sup> WHEELER, Nicholas & BOOTH, Ken, *The Security Dilemma. Fear, Cooperation and Trust in World Politics*, MacMillan Palgrave, Londres, 2007, pág. 27.

<sup>4</sup> Entendemos el concepto de rigidez cognitiva como una forma particular de procesar la información y que expresa una preferencia por los estímulos estructurados, ordenados, sencillos y carentes de ambigüedad. Para ver la relación entre conservadurismo político y rigidez cognitiva ver: ROTTENBACHER, Jan Marc, “Conservadurismo político y rigidez cognitiva en una muestra de estudiantes y egresados universitarios de la ciudad de Lima”. *Avances en Psicología Latinoamericana*, Vol. 30, Núm.2, 2012, pág. 257-271.

<sup>5</sup> Lewis F. Richardson. (11 octubre 1881 - 30 septiembre 1953, Reino Unido). Matemático, físico, meteorólogo, psicólogo y pacifista, pionero en técnicas matemáticas modernas de predicción del tiempo, y la aplicación de técnicas similares para el estudio de las causas de las guerra, así como la forma de prevenirlas. *Vid.* GOLD, Ernest., “Lewis F. Richardson. 1881-1953”. *Obituary Notices of Fellows of the Royal Society*, (The Royal Society), Vol. 9, Núm. 1, 1954, pág. 216-235

Si como decía John Herz, podemos ponernos en el lugar del otro e intentar comprender sus miedos y desconfianzas, ¿por qué no intentar estudiar y analizar el comportamiento y las decisiones de los Estados desde la influencia de la emoción en la toma de decisiones como forma de paliar el miedo y la incertidumbre del Dilema?

### *Los Juegos*

La teoría de elección racional no es en realidad una teoría, sino un enfoque o aproximación a la realidad social. Dentro de ella se desarrollan además de la teoría de la elección colectiva, otros modelos que explican que el factor más importante que explica la acción humana es la persecución, racional, del interés propio.

Casi todos estos modelos aplican los instrumentos de análisis de la TDJ. Sus ámbitos de acción son las acciones que se llevan a cabo en contextos paramétricos y se producen en entornos estratégicos, como las decisiones que toman los Estados en la esfera internacional, en situaciones de certidumbre o incertidumbre, en función de si el agente conoce o no todos los parámetros que afectan a su decisión ((SANCHEZ-CUENCA, 2009:5-6).

La TDJ nos muestra cómo situaciones aparentemente diversas tienen la misma estructura lógica y el puente de unión entre la TDJ y las RRII es una cuestión de equilibrio y cómo encontrarlo. El equilibrio, por su parte, es un elemento presente en todo juego junto con los jugadores, las acciones, la información, las estrategias, las recompensas y los resultados (KRAUSE, 1999: 3).

Un juego es cualquier escenario de decisión caracterizado por una interdependencia estratégica, gobernada por reglas y con un resultado definido. Sus elementos esenciales son los jugadores, las acciones, los pagos y la información (RASMUSEN, 2006: 16). Teniendo por caso dos sujetos (sujeto A y sujeto B) y una situación estratégica entre ambos, lo que haga A dependerá de lo que crea que vaya a hacer B, y B de lo que crea que vaya a hacer A. Trasladando esto a una situación dentro del juego de “Piedra, Papel o Tijera”, el sujeto A sacará tijeras si piensa que B va a sacar papel, pero B sacará piedra si piensa que A va a sacar tijeras. Ahora bien, si A sabe lo que piensa B, debería sacar papel, en cuyo caso B debería sacar tijeras, y así sucesivamente.

La solución de un juego debería indicar a cada jugador qué resultado esperar y cómo alcanzarlo, intentando obtener el mejor resultado para sus intereses. Cada participante pone en práctica una forma de jugar determinada, una estrategia, independiente de lo que hacen los demás y de la duración del juego. Esa estrategia debe prescribir las acciones a realizar, tan detalladamente que nunca haga falta tomar una decisión al seguirla (RAPOPORT & CHAMMAH, 2009). Sin embargo, esto sólo funciona cuando los jugadores se comportan de modo racional.

El matemático John Nash demostró que cualquier juego de dos participantes (que no sea de suma cero<sup>6</sup>) tiene al menos un punto de equilibrio, es decir, una solución. Normalmente, cuando dos partes no se contraponen por completo y pueden cooperar, se alcanzará más fácilmente una solución racional. No obstante, en situaciones más complejas donde las soluciones tienden a ser menos satisfactorias<sup>7</sup>, el ardid de la

---

<sup>6</sup> Un juego de suma cero es aquel que el reparto de beneficios totales es igual a lo que las partes pusieron en juego.

<sup>7</sup> Nos referimos a la tercera variante lógica de la Teoría de Juegos, denominada “el atolladero”. El atolladero existe cuando ninguno de los dos bandos coopera porque lo que quiere un bando es que

negociación descansa en el tipo de estrategia a utilizar. Es ahí donde cobra vital importancia la generación de escenarios.

## EL DILEMA DEL PRISIONERO

En 1950 Merrill Flood y Melvin Dresher, investigadores de la organización RAND, idearon un juego simple y desconcertante que se convertiría en ese momento en el hallazgo más influyente en la TDJ. Pusieron a prueba su fundamentación teórica introduciendo el componente de la irracionalidad de las partes (KRAUSE, 1999: 4). Desarrollaron un juego llamado el ‘Dilema del Prisionero’ (en adelante, DP) Este modelo se transmitió de forma oral por toda la comunidad científica y se convirtió en un paradigma experimental justo cuando la proliferación de armas nucleares y la carrera armamentística comenzaron a ser hechos preocupantes (DOMINGUEZ BILBAO, 2002:12).

Según William Poundstone, el DP es el problema fundamental de la Defensa y la respuesta de una persona ante él define su talante conservador o liberal (POUNDSTONE, 2012: 183). No hay una respuesta correcta, es un concepto de aplicación universal que surge donde coexisten dos partes con intereses mutuos y divergentes, y donde la maximización de las ganancias de ambos socios no es posible sin la confianza y la cooperación mutua (KANOUSE & WIEST, 1967: 206-213).

El Dilema de Seguridad, del que hablamos anteriormente, juega un papel fundamental en un sistema multipolar porque sigue la lógica de la TDJ, en concreto del DP en un juego de N-personas (en este caso Estados). La política competitiva que persigue un Estado para incrementar su propia seguridad puede reducir la seguridad de sus adversarios y esa pérdida es un peligro potencial para el conjunto de Estados, ya que los adversarios pueden reaccionar a esta inseguridad llevando a cabo políticas que reducen la sensación de seguridad.

En esas situaciones de DP la estrategia dominante para dos Estados cualesquiera es negarse a cooperar, ya que no cooperando se va a obtener el máximo beneficio posible de forma individual, sin tener en cuenta la elección del otro contendiente, (continuar una carrera armamentística, por ejemplo), y evita el peor de los resultados en contra, (abandonar la carrera armamentística mientras el otro país no lo hace), aunque sepan que cooperando se llega al máximo bienestar social<sup>8</sup> (GASTALDI, URREA y FERNANDEZ DE CORDOBA, 1998: 37-42).

La solución racional sería engañar al otro y llevarse todo el beneficio, sin embargo, una solución de este tipo, por duplicado, no conduce a nada. La solución más eficiente sería que ambos jugadores colaborasen, sin embargo, el modelo propuesto por John Nash y su definición de equilibrio lleva a una situación en la que los jugadores no

---

coopere el otro y viceversa. En este juego lo más racional es desertar, y la desertión mutua es el “óptimo de Nash”.

<sup>8</sup> De hecho, la Teoría de Juegos comenzó analizando juegos de cartas como el póquer, y el término “juego” se conservó incluso después de que se abandonara el estudio de los juegos por el estudio de las situaciones estratégicas.

cooperan, aunque sepan que esa situación no les beneficia. Y es entonces cuando el DP puede convertirse en otro juego con múltiples lecturas, el “Juego del gallina”<sup>9</sup>.

La diferencia fundamental del Juego del Gallina con el DP consiste en que la opción más temida es desertar de la cooperación por ambas partes, es decir, continuar recto sin apartarse. La matriz de pagos de este juego nos devuelve varias estrategias pero ninguna solución natural. El punto de equilibrio se encuentra en que el sujeto A o el sujeto B deserte, pero los pagos no son equivalentes ya que uno de los dos quedaría como gallina y el otro vencería. Sin embargo, si se elige la opción de no abandonar por demostrar más valentía que el otro, sobrevivirá, si y solo si, el otro toma la decisión de apartarse porque es un gallina. La peor de las situaciones es ser el gallina, aunque es mejor que morir. Existe una salida óptima para los dos participantes derivada de la cooperación que es, que ambos se aparten. Ambos conservan la vida y ninguno puede acusar al otro de gallina<sup>10</sup>.

Este juego se puede aplicar a los estadios finales de un debate geopolítico que puede desembocar en una situación destructiva para ambas partes. Lo ideal sería que ambas partes se apartasen de la contienda, ya que un juego de suma cero entre dos jugadores es una “guerra abierta”, un jugador sólo gana cuando pierde el otro, en términos nucleares, la “Destrucción Mutua Asegurada”<sup>11</sup>.

#### EL ANÁLISIS DE LOS JUEGOS. EL CASO IRANÍ.

En el caso de estudio propuesto, la decisión del Gobierno de Irán de continuar con el desarrollo de su programa nuclear contraviniendo las Resoluciones del Organismo Internacional de la Energía Atómica (en adelante, OIEA) y del Consejo de Seguridad de Naciones Unidas (en adelante, CSNU) se interpreta unidireccionalmente como un desafío a la Comunidad Internacional (en adelante, CI) y por ende, a la seguridad y paz internacionales; cuando puede interpretarse también como un desarrollo de capacidades defensivas basado en la amenaza latente en la ausencia de relaciones diplomáticas – o relaciones tensas- con países como Israel o EEUU, que disponen de armamento nuclear.

Una nación demasiado fuerte puede ser provocativa, pero si un Estado es débil podrá ser objetivo de un Estado agresor que se verá “tentado” a atacarlo. La adquisición de medios relacionados con la autodefensa o la seguridad incrementan la sensación de inseguridad en el resto de Estados. Básicamente, es el simple instinto de conservación el que, en el círculo vicioso del Dilema de Seguridad, conduce a la competencia por acumular cada vez más poder, en este caso, armas. Por lo tanto, directa e indirectamente, la fuerza y la debilidad pueden alterar el equilibrio de seguridad existente, definido como “modelo de espiral” por Robert Jervis (JERVIS, 1976: 62-66).

---

<sup>9</sup> Este modelo representa una situación en la que dos coches se dirigen a gran velocidad, uno contra el otro. El primer conductor que se aparte es el “gallina” y pierde. Herman Kahn, en su libro *On Thermonuclear War, 1960*, le asigna a Bertrand Russell el mérito de descubrir la comparación del Juego del Gallina. Vid. POUNDSTONE, William, *El dilema del ...*, op. cit., pág. 283

<sup>10</sup> Esta solución se llama “Teorema del minimax” y se aplica a cualquier juego de *suma cero*, tipo “repartirse un pastel”.

<sup>11</sup> NuclearFiles.org. Mutual Assured Destruction, Web. (2017). Disponible en: <http://www.nuclearfiles.org/menu/key-issues/nuclear-weapons/history/cold-war/strategy/strategy-mutual-assured-destruction.htm>



Las carreras armamentísticas son una clara manifestación del “modelo de espiral” porque los Estados se sienten más seguros cuanto más armamento acumulan. Sin embargo, esto es contraproducente porque lo que provoca es miedo, el miedo engendra sospecha y esta última, desconfianza. Esto lleva a los Estados a situarse en la creencia de que deben hacer todo lo posible por proteger los intereses de su pueblo y tomar todas las precauciones posibles, acciones que otros Estados interpretarán como pruebas de intenciones hostiles (OLINICK, 1978). Esto puede plantearse al respecto del programa nuclear iraní si asumimos que, el desarrollo de su programa pueda ser resultado de este modelo.

El desarrollo de un programa nuclear, desde el punto de vista energético, puede interpretarse como un signo de la evolución de un país, o como un reflejo de la inversión en I+D+i del país, así como de sus proyectos para asegurar el abastecimiento energético de su población. En nuestro caso de estudio, desde el año 2002 se ha interpretado el progreso del programa nuclear iraní desde la perspectiva de que ha obedecido a fines cuanto menos indeterminados, ya que el Gobierno iraní ha incumplido en reiteradas ocasiones sus obligaciones informativas con el OIEA (Documento OIEA, GOV/2003/40, 06 junio 2003, pár. 3, pág. 2).

Dado que Irán era un país aislado de la esfera internacional desde el año 1979, se puede analizar si su inversión económica y política en el programa nuclear corresponde a una situación de competitividad motivada por la aprensión y la interpretación hostil de las acciones del resto de Estados que componen el sistema.

Aplicando esto a nuestra investigación, tendríamos la base para analizar la relación entre el nacionalismo iraní y el sentimiento que engloba su programa nuclear, ya que es un país donde el nacionalismo es excepcionalmente fuerte.

#### APLICACIÓN DE LA TEORÍA DE JUEGOS AL PROBLEMA NUCLEAR IRANÍ: 2002-2015.

La TDJ estudia la elección racional de estrategias basándose en conceptos neoclásicos de economía que asumen que los humanos son absolutamente racionales en sus elecciones y esto les conduce a maximizar sus ganancias (AUMANN & MASCHLER, 1995; AUMANN & MASCHLER, 2002; BINMORE, 2007; MORGENSTEN, 1947). Sin embargo, el caso es un poco más complejo, ya que la acción de cada agente depende de las expectativas que cada uno tenga sobre lo que vaya a hacer el resto (HARRINGTON, 2009: 17-55). Situación que se desarrolla de forma similar a como se lleva a cabo la toma de decisiones de los Estados en la esfera internacional en un contexto estratégico (BRETON, ORTUÑO-ORTIN & WEBER, 2008: 6).

Como dijimos, los elementos esenciales de un juego son los jugadores, las acciones, los pagos y la información (RASMUSEN, 2006:16). Nuestra intención será averiguar si las relaciones anteriores entre los jugadores actúan como un factor que refuerza o debilita la cooperación, si el pasado negociador puede o no marcar el resultado de una negociación. Para ello, necesitamos identificar el tipo de juego que encierra la negociación entre la CI, representada por el EU3+3 e Irán.

De forma resumida, en el ciclo de iteraciones entre 2002 y 2015 el EU3+3 y la delegación iraní no lograron finalizar una ronda de negociaciones con resultados positivos. El gobierno iraní no cumplió las Resoluciones del CSNU que le exigían la

suspensión de su programa de enriquecimiento de uranio y esto desembocó en la aplicación de sanciones económicas y energéticas sobre el país. La CI representada por el EU3+3 obligaba a Irán a abandonar las actividades de enriquecimiento y el gobierno iraní no estaba dispuesto a hacerlo.

Este resumen nos sirve para identificar que las negociaciones representaban un juego de suma cero, es decir, no era posible una solución negociada. Estos juegos son representaciones matemáticas de una situación de conflicto (SCHELLING, 1958:1-2), entre varias partes, donde si una parte gana, la otra pierde.

Podemos interpretar la decisión del Gobierno iraní de continuar con el desarrollo de su programa nuclear como un desafío a la CI o como un desarrollo de capacidades defensivas basado en una amenaza potencial. Si descartamos (de momento) la opción del desafío, estaríamos ante una situación de la que ya hemos hablado, el Dilema de Seguridad. [...] en un mundo de actores compitiendo, la competición genera poder, y el círculo vicioso de la seguridad y la acumulación de poder se activa (HERZ, 1950:157).

La situación entre Irán y el Grupo EU3 comenzó como un DP donde la opción más beneficiosa era la negociación. De ese modo, firmaron la ‘Declaración de Teherán’(MEMRI, 2004) en 2003, donde el Gobierno de Teherán se comprometió a suspender voluntariamente las operaciones de enriquecimiento de uranio, firmar el Protocolo Adicional y ambas partes reconocían el derecho iraní a utilizar de forma pacífica la energía nuclear. Más tarde, en 2004, Irán y los representantes de Alemania, Francia, Reino Unido, y el Alto Comisionado de la Unión Europea, firmaron el Acuerdo De París (OIEA, 2004). En 2005, sin embargo, EEUU y la UE intensificaron una posición mutua centrada en enviar la cuestión nuclear iraní al Consejo de Seguridad (ARCE SANCHEZ, 2007: 78). Las diferencias entre el UE3 e Irán se acentuaron.

En junio de ese año, se celebraron las elecciones a la presidencia en Irán, donde Mahmoud Ahmadinejad se convirtió en Presidente. En su primera declaración pública afirmó que la política nuclear iraní no iba a cambiar y que no necesitaban la ayuda de EEUU. (THE SYDNEY MORNING HERALD, 2005) El relevo en la presidencia iraní no cambió la política nuclear.

Poco después el Presidente de EEUU, George W. Bush, firmó la Orden Ejecutiva 13382 por la que se bloquearon los activos financieros de personas y entidades que, presumiblemente, apoyaban actividades de proliferación de armas de destrucción masiva, y cuatro entidades iraníes aparecían en ella (*Executive Order 13382, 2005*). Se producía el primer episodio de “deserción”.

En julio de 2006 el Grupo EU3 se consolidó como EU3+3 y presentó un conjunto de propuestas al gobierno iraní, con la intención de llegar a un acuerdo a largo plazo (NNUU, Documento S/2006/521). El intento de aproximación fracasó al ponerse como condición previa la suspensión del programa nuclear, como medida de fomento de la confianza (ALBRIGHT & SHIRE, 2006:4). El CSNU terminó por adoptar las Resoluciones 1696 (2006) (CSNU, S/RES/1696(2006)), 1737 (2006) (S/RES/1737 (2006) y la 1747 (2007) (S/RES/1747(2007)), al no conseguir que el gobierno iraní abandonase las actividades de enriquecimiento por un lado, ni producirse ningún avance entre Irán y el EU3+3, por otro.

Como las RRII son juegos que transcurren en el tiempo, la situación de crisis se proyectó hacia el futuro y en el año 2010 se abrió la etapa de las sanciones económicas.

Entre los años 2010 y 2015 el CSNU adoptó las Resoluciones 1929 (2010) (S/RES/1929 (2010) y 2049 (2012) (S/RES/2049 (2012)), además de las adoptadas por la UE y las del Senado de EEUU, que afectaron a los activos financieros y la venta de petróleo y gas iraní.

### *El Juego del Gallina.*

Cuando ambos jugadores eligen no cooperar en un DP el juego se transforma en otro llamado el 'Juego del Gallina'<sup>12</sup> (POUNDSTONE: 2012) (en adelante, JG). La matriz de pagos de este juego nos devuelve varias estrategias pero ninguna solución natural, ya que el punto de equilibrio se encuentra en que uno de los jugadores deserte, y por tanto quede como un gallina. Si planteamos una matriz de pagos del JG a nuestro caso de estudio, avanzar sería continuar con el desarrollo del programa nuclear y el desafío a la CI, desertar, abandonar el desarrollo del programa.

Si Irán continuaba con el desarrollo de su programa desafiando las Resoluciones del CSNU, el resultado sería un conflicto entre las partes, al igual que sucedió entre los años 2005 y 2008, donde ninguna de las partes optó por la colaboración. Teherán continuó desafiando a la CI haciendo caso omiso de las Resoluciones del CSNU, y sin intención de querer optar por una solución negociada. Por su parte, el CSNU continuó adoptando Resoluciones exigiéndole el abandono de sus actividades nucleares si no quería afrontar medidas más drásticas.

En el JG, si se elige la opción de no abandonar por demostrar más valentía que el otro, se sobrevivirá, si y solo si, el otro toma la decisión de apartarse porque es un gallina. Es cierto que aunque parezca que ser el gallina es la peor de las situaciones, es mejor que morir. Lo ideal sería que ambas partes se apartasen de la contienda, ya que un juego de suma cero entre dos jugadores es una "guerra abierta". Esta situación aplicada a nuestro caso de estudio hubiera podido desembocar en una situación destructiva para ambas partes similar a la "crisis de los misiles de Cuba" (DELPECH, 2012:61-91), la "Destrucción Mutua Asegurada".

Si una de las partes elige no cooperar se arriesga a entrar en conflicto, pero elegir la cooperación si se sabe que el otro jugador no tiene intención de cooperar, tampoco le reporta beneficios. En el JG, un jugador racional siempre elegirá rendirse cuando se enfrente a un oponente que no se espera que coopere; ya que no puede "protegerse" de la no-cooperación de otra manera (SNYDER, 1971:84).

En un escenario de carrera armamentística, si el agente A engaña al agente B y no cesa en sus actividades de proliferación, genera un escenario peor para el agente B - desde el punto de vista estratégico- que si B se retira de una negociación. Por esta razón las partes en disputa eligen una estrategia no cooperativa, no porque tengan sospechas de que el oponente vaya a desertar, sino porque hacer el *primo* es peor que quedar como un *gallina* (SNYDER, 1971:69).

---

<sup>12</sup> Al igual que el Dilema del Prisionero, constituye un modelo importante para simular toda una gama de conflictos humanos. Dos muchachos conducen sendos coches a gran velocidad hacia un acantilado, y saltan en el último momento. Aquel que haya saltado primero es el "gallina" y pierde. Herman Kahn, en su libro *On Thermonuclear War, 1960*, le asigna a Bertrand Russell el mérito de descubrir la comparación del juego del gallina.

Si Irán hubiera abandonado las actividades de no proliferación y el CSNU le hubiera impuesto nuevas sanciones, hubiera hecho el primo, pero si la CI, representada por el EU3+3, hubiera confiado en el gobierno iraní y esa decisión hubiera desembocado en la retirada de las sanciones, mientras Teherán desarrollaba un programa nuclear militar, hubiera sido la CI la que se hubiera quedado en fuera de juego. Mientras, se habría materializado una amenaza nuclear a la paz y seguridad internacional y podría considerarse que NNUU no había cumplido con sus obligaciones<sup>13</sup>.

Solo existe una salida óptima derivada de la cooperación, que ambos jugadores se hubieran “apartado”. Es decir, por la parte iraní, abandonar las actividades de enriquecimiento, y por la CI, las sanciones. De esta forma, ambos conservan la vida y ninguno puede acusar al otro de gallina.

Sin embargo, sin una autoridad principal que imponga la cooperación como solución, es necesario que la disputa se proyecte en el tiempo. De esta forma las partes se ven obligadas a interactuar un número desconocido de veces y las anomalías asociadas a los juegos finitos desaparecen (GINTIS, 2009: 202). Es lo que Robert Axelrod llamó “la proyección de futuro” (AXELROD, 1984:1)

#### EL REINICIO DE UN JUEGO.

Cuando el conflicto entre Estados discurre en el tiempo, además de salvar las anomalías de los juegos de un solo evento, ocurre otro fenómeno que interviene directamente en el resultado, el cambio en las administraciones. Los Estados, que son los jugadores interpretados como equipos, no cambian, pero si sus Presidentes, sus administraciones y por tanto, su forma de gestión. Al igual que en la “Guerra Fría”, dos actores parecían estar involucrados en una espiral que conduciría a un ataque preventivo por miedo a una guerra nuclear. Sin embargo, en el año 2013, de repente, se produjo el primer acercamiento diplomático entre EEUU e Irán en treinta y siete años y, posteriormente, la adopción de la Resolución 2231 (2015) (S/RES/2231 (2015)) que respaldó la firma del Plan de Acción Integral Conjunto (PAIC o JCPOA, en su acepción inglesa).

Una de las características de la estrategia de la amenaza es que, en ocasiones, lejos de forzar la cooperación, provoca la deserción mutua y constante. Aunque en las RRII los jugadores no tienen toda la información los Estados sí que revelan un mensaje vital para el resultado de la negociación sobre la confianza y la reciprocidad. De este modo, basándonos en el juego del ‘Toma y Daca’, un engaño en una jugada provocará que le paguen con la misma moneda en la siguiente partida, por lo que la base de la cooperación no es la confianza, sino la duración de la relación (AXELROD, 1981:6).

La confianza y la reciprocidad tienen su importancia aquí porque en los juegos iterativos, los jugadores aprenden de los resultados que han obtenido en las partidas anteriores y de las jugadas que realizan sus oponentes. Las políticas de colaboración tienen el potencial de generar espirales de cooperación, pero si un jugador tiene la reputación de no seguir sus acuerdos, será complicado que sus oponentes tengan intención de realizar alianzas con él (JERVIS, 1985:58).

---

<sup>13</sup> Recordemos que la misión principal y primer propósito de NNUU es la de mantener la paz y la seguridad internacionales.

Una de las características de los juegos simétricos como el ‘DP’ o el ‘JG’ es que están relacionados entre ellos, de tal modo que cambiando un solo elemento del juego se construye un nuevo juego (SHAHRABI FARAHANI & SHEIKHMOHAMMADY, 2014: 94). Si la TDJ es el estudio de la elección de estrategias entre agentes racionales, si cambiamos uno de esos agentes, el juego se reiniciará. Podemos inferir que aunque sigamos jugando al Póquer, si uno de los cinco jugadores cambia por otro, su manera de jugar, su selección de estrategias cambiará, y con ello, el resultado. Asimismo, todos los juegos que hemos nombrado, si pasan a ser juegos de N-jugadores con N-intereses implicados, se convertirán en otros juegos (PEÑA RUIZ, 2018:411).

En el año 2008 analistas del Center for Strategic and International Studies sugirieron (CORDESMAN & BURKE, 2008:2-3) que era necesario un cambio en las relaciones entre EEUU e Irán. Esa variación en la diplomacia estadounidense se produjo en enero de 2009 con el relevo en la Casa Blanca. Aunque fue un cambio asintomático hasta junio de ese año<sup>14</sup>, esa variación de actores tuvo consecuencias en el “juego”. Al cambiar el presidente de EEUU, el conjunto de estrategias, la partida, el diagrama de pagos, y por tanto, el juego, se reinició a partir del año 2009.

Aunque el jugador “EEUU” cambió, era consciente de los movimientos que había realizado “Irán” durante los años precedentes y estos no reflejaban señales de confianza. Decisiones del gobierno iraní, tales como continuar con el enriquecimiento de uranio (Documento UE, CO EUR 9: CONCL 2) no mostraban ánimo por la cooperación, por lo que el CSNU aprobó, con el voto favorable de Rusia y China, la Resolución 1929 (2010) (S/RES/1929 (2010) en junio de 2010, abriendo la etapa de las sanciones económicas.

En esos momentos, las relaciones entre el EU3+3 y el gobierno iraní seguían la estructura de un juego secuencial donde a cada decisión iraní, le seguía la apropiada del EU3+3. El tipo de juego que se desarrolló encajaba en el llamado (AXELROD, 2012: 22) ‘Tit for Tat’, o ‘Dónde las dan las toman’, una estrategia conocida para el mantenimiento de la cooperación. En este juego, se premia al jugador que coopera y se castiga al que actúa egoístamente, ya que la estabilidad de la cooperación se entiende a través de la reputación. En los juegos de amenazas y represalias la amenaza funciona si existe una solución para cada sub-juego<sup>15</sup>, cada desviación es castigada por el resto de jugadores. En nuestro caso las “desviaciones” del gobierno iraní fueron denunciadas por el EU3+3 y castigadas mediante resoluciones del CSNU.

Como el gobierno de Teherán no cooperaba, la CI incrementó la presión y el petróleo y el gas iraní se vieron afectados por las sanciones internacionales. Esto provocó que los jugadores siempre escogieran la misma solución y la partida se estancase en un bucle de resultados. El juego estaba en un punto muerto, una variante del DP.

Se necesitaba un estímulo exterior que provocase cambios en la partida y ofreciera soluciones nuevas al conflicto. Ese impulso lo podemos asociar con la victoria de Hassan Rouhani en las elecciones presidenciales de Irán. A semejanza de lo sucedió con la llegada de Barack Obama a la Casa Blanca años antes, el cambio de actor provocó que el juego volviera a reiniciarse en 2013. Al reemplazar otro de los decisores,

---

<sup>14</sup> A pesar de que EEUU no asistió a esas conversaciones, accedió a negociar el acuerdo basado en la idea de “congelación-por-congelación”.

<sup>15</sup> Remitiéndonos a la teoría de juegos, el “equilibrio perfecto del sub-juego” es un Equilibrio de Nash que es la solución de cada sub-juego.

consecuentemente se alteraron las estrategias y los pagos, aumentando las posibilidades de encontrar una solución cooperativa.

En el ‘Atolladero’ o ‘Punto Muerto’<sup>16</sup>, la acción de mayor beneficio mutuo, la estrategia dominante<sup>17</sup>, es no cooperar (PAZOS SIERRA, 2011: 127-128). Según William Poundstone, este es el menos problemático de todos los juegos, por eso, en ocasiones los resultados posteriores varían, los gobiernos avanzan y llegan a acuerdos. Si los Estados perciben que sus alternativas han empeorado cambiarán la estrategia hacia la cooperación y bajarán su punto de resistencia (ODELL, 2009: 273-274.). Las posibilidades de superar un estancamiento serán mayores siempre que cuenten con un mediador y acuerden un texto por escrito. Hay que tener en cuenta que la teoría prospectiva nos dice que las personas tienden a tomar los mismos riesgos para evitar perder que para conseguir ganar<sup>18</sup> (KAHNEMAN & TVERSKY, 1979: 264).

Matriz de pagos del Atolladero.

**Atolladero**

	<b>COOPERAR</b>	<b>DESERTAR</b>
<b>COOPERAR</b>	1 1	3 0
<b>DESERTAR</b>	3 3	2 2

Fuente: Elaboración propia.

Existen diferentes tácticas para romper una situación de Atolladero como fijar plazos, introducir en la negociación un tema en el que los actores implicados tienen intereses en común o introducir un mediador. Una coalición puente de Estados que representan a ambos actores ayuda a encontrar un camino hacia un acuerdo (ODELL, & TINGLEY, 2013: 164).

La unión de EEUU como Rusia y China, miembros del CSNU con derecho a veto, al Grupo EU3 fue vital para que la actividad sancionadora de la UE fuera efectiva, pero además, uniéndose al Grupo EU3, Moscú y Pekín también tenían acceso a la información que manejaba el gobierno de EEUU, lo que les sirvió para en un principio, vetar las medidas más duras contra Irán (ARBATOV, 2006) y más tarde, para apoyar sanciones económicas y energéticas con el fin de frenar las ambiciones nucleares iraníes (PERKOVICH, 2009).

---

<sup>16</sup> Punto muerto, atolladero o Deadlock [sic]. Juego donde dos jugadores juegan un juego simétrico donde cada uno puede cooperar o desertar. Si cooperan, ambos consiguen un pago de 1. Si ambos desertan, consiguen un pago de 2. Si uno coopera y el otro deserta, el que coopera consigue un pago de 0 y el que deserta de 3.

<sup>17</sup> Una estrategia dominante, para un jugador, se define como aquella que produce el pago más alto que cualquier otra estrategia de pago disponible, independientemente de la estrategia empleada por los otros jugadores.

<sup>18</sup> Siempre que se la pérdida sea igual que la ganancia.

## LA INFLUENCIA DE LA EMOCIÓN EN LA TOMA DE DECISIONES.

Como hemos establecido al principio, tomar decisiones es una actividad que acompaña al ser humano a diario. Tomamos decisiones eligiendo entre varias opciones de forma simple poniendo en juego numerosos procesos cognitivos. Lejos de ser un obstáculo para la decisión, como se ha venido considerando en el marco del pensamiento racionalista, consideramos que es un requisito imprescindible para la misma (HALTY BARRUTIETA, 2011:104).

Las investigaciones actuales ponen cada vez más énfasis en que la toma de decisiones no constituye un mero proceso racional de contabilizar o comparar las pérdidas y ganancias, si no que los aspectos emocionales derivados de la experiencia y los aspectos asociados a las consecuencias y al contexto desempeñan un papel vital. Las emociones guían la toma de decisiones, simplificando el proceso y atenuando el conflicto entre opciones similares (BECHARA, DAMASIO y DAMASIO, 2000:295-307).

El caso de estudio que nos ocupa nos lleva a analizar la emoción en otro ámbito, el nacionalismo iraní y su relación con su programa nuclear. Irán es un país donde el nacionalismo tiene una intensidad excepcional, tanto en su forma secular como religiosa (STONE, 2009: 34) y, además, interviene de forma directa y activa sobre su gestión política (ABRAHAMIAN, 2008:36).

En los momentos más tensos de la crisis nuclear, el ex Presidente iraní, Mahmud Ahmadineyad, declaró: “(...) el poderoso pueblo de Irán ya ha tomado su decisión de explotar la tecnología nuclear con fines pacíficos” (Der Spiegel, 2006).

Jonathan Mercer dijo que "la emoción es difícil de definir, difícil de operar, difícil de medir y difícil de aislar de otros factores" (MERCER, 1996:1). Entonces, cuando consideramos a los Estados como los principales actores del sistema internacional, ¿cómo podemos afirmar que un grupo o un Estado sienten una emoción específica?

Para analizar el papel de la emoción en las RRII podemos pensar en el Estado como una “persona” actuando unilateralmente. Por otra parte, podemos estudiar a los líderes de un Estado de forma individual, pero solo tomaríamos en consideración los individuos con poder en el momento del análisis. La tercera vía, piensa en los Estados como grupos donde existen iteraciones dinámicas entre sus miembros, incluidos los decisores. De esta manera, las emociones ya dejan de ser una cuestión individual para ser tomadas como una cuestión de grupo (SASLEY, 2013).

En las negociaciones nucleares están implicados los líderes de los Estados involucrados y los Estados como entidades, donde existen iteraciones dinámicas entre sus miembros, decisores incluidos.

La psicología social nos proporciona un marco teórico para pensar sobre las emociones del Estado de esta manera. La teoría de las emociones intergrupales (por sus siglas en inglés, IET) se basa en la teoría de la identidad social, el análisis de las personalidades y comportamientos colectivos, construyendo un proceso de cuatro etapas que nos ayuda a entender cómo las emociones se convierten en atributos de grupo. Aunque no todos los miembros del grupo reaccionen o sientan lo mismo, hay una masa crítica de individuos que lo hacen, lo que nos permite hablar de reacciones grupales típicas. La conducta intergrupala es la conducta social por excelencia (BLANCO, CABALLERO y DE LA CORTE, 2005: 51).

En la primera etapa, los individuos comienzan a identificarse como parte de un grupo, una parte integral e incluso orgánica del mismo. Esta identificación es típica, pero no tiene por qué ser activada por un desencadenante específico que requiera una reacción emocional o psicológica inmediata. En el caso de los Estados, esto podría ser un ataque a la patria, el asesinato de ciudadanos en otro país, etc. El proceso de identificación es importante, porque no todos los miembros del grupo estarán involucrados en un evento que afecte a otros miembros del grupo, pero al identificarse como grupo, aunque los individuos no participen en las acciones compartirán las reacciones. De esta manera, el todo es más grande que la suma de sus partes.

En la segunda etapa los individuos que se identifican como grupo reaccionan a eventos en función de si están conectados a un desencadenante particular. El fútbol es considerado un escenario ideal para estudiar esta fase del proceso. En la tercera etapa se generan las emociones intergrupales y en la cuarta etapa se traducen en tendencias de acción o comportamiento grupal.

Aplicando este marco conceptual a nuestro estudio, observamos que Irán ha sido históricamente un país de fronteras flexibles, un nexo cultural entre Oriente y Occidente atravesado por rutas comerciales, así como una región clave entre Oriente y Occidente. Esto le ha permitido tener un conglomerado de pueblos viviendo en sus tierras, -persas, kurdos, turcomanos, árabes, beluches y armenios (U.S. DEPARTMENT OF STATE, 2012)-, y aunque la lengua oficial es el farsi (persa), cada uno de ellos tiene su lengua. Esta diversidad cultural propicia una multiplicidad religiosa donde conviven chiíes, suníes, babaies, zoroastros y cristianos<sup>19</sup>. A pesar de esta diversidad cultural y religiosa, el nacionalismo iraní es un concepto vertebrador que comenzó a fraguarse en la unión de los bazaristas y los clérigos, ante el acuerdo que habían llegado el joven Sah Amhad y el secretario de Asuntos Exteriores británico, Lord Curzon (ABRAHAMIAN, 1982:36; ABRAHAMIAN, 2008:159; AXWORTHY, 2010: 251; KAVANAGH, 2010: 223).

La Revolución Islámica marcó un antes y un después en la historia y en el sentir de los iraníes, reforzando su fuerte sentimiento nacionalista en su forma secular y religiosa. A lo largo de su historia, ese sentimiento ha sido reforzado debido a que el pueblo iraní siempre se ha sentido usado dentro del “Gran Juego” político, donde los Estados más fuertes han intervenido de forma activa su política doméstica (VVAA, 2007:34).

La humillación que les provocó ser invadidos de nuevo por los aliados, el desastre económico posterior, la escasez de alimentos y la debilidad del gobierno, fueron el caldo de cultivo que dio como resultado un nacionalismo exacerbado. Ahí, nace ese sentimiento de profundo arraigo a sus tierras, a sus costumbres, a lo “suyo”, arrebatado una y otra vez.

Para el Gran Ayatolá Alí Jamenei el programa nuclear encarna los principios centrales de la revolución: la lucha por la independencia, la injusticia de las potencias extranjeras, la necesidad de la autosuficiencia y la alta estima del Islam por las ciencias. Años antes de que las ambiciones nucleares de Irán fueran totalmente reveladas al público en 2002, Alí Jamenei enfatizó en la importancia de los avances científicos y tecnológicos para el futuro de Irán, declarando en muchas ocasiones que la superación

---

<sup>19</sup> Los kurdos, árabes y beluches son en su mayoría sunnitas.



del "retraso científico" de Irán era la máxima prioridad del país (SADJAPOUR, 2009:22).

El Guía de la Revolución cree firmemente que EEUU se opone a las ambiciones nucleares de Irán a causa de la independencia y el potencial poder económico que podrían derivar del programa nuclear no por la amenaza de la proliferación. Y en este sentido, ve un vínculo claro entre el progreso científico, la autosuficiencia y la independencia política. Su visión ideal es la de un Irán lo suficientemente avanzado científica y tecnológicamente como para ser autosuficiente, basando esta autosuficiencia en ser económicamente independiente, y de esa manera, ser independiente políticamente. Por esta razón, -y teniendo como referencia la guerra Irán-Iraq (1980-1988)-, el programa nuclear es el corazón de la identidad nacional iraní (KHALAJI, 2012).

## LA INFLUENCIA DE LA EMOCIÓN EN LA GENERACIÓN DE ESCENARIOS

Como decíamos anteriormente, nuestra hipótesis de trabajo son las negociaciones nucleares, donde, al igual que en cualquier otro proceso disyuntivo, es obligado elegir en un sentido u otro. Las teorías clásicas sobre el proceso de toma de decisiones fueron desarrolladas en el contexto de las teorías económicas, que conciben a los seres humanos como seres racionales que evalúan exhaustivamente las diferentes opciones antes de realizar una elección, eligiendo, en la medida de lo posible, aquella opción que, entre todas, les reporte más beneficios (MARTÍNEZ GARCÍA, 2004: 141).

Las investigaciones de Daniel Kahneman y Amos Tversky se centraron en averiguar bajo qué circunstancias las personas pueden ser más proclives a asumir riesgos y a cuándo tienden a ser más cautelosas. Sus investigaciones demostraron que el pensamiento intuitivo de muchas personas sobre el concepto de azar era erróneo, o lo que es lo mismo, lo que llamaron la creencia en la ley de los pequeños números explica la falacia de los jugadores. Esto es que, un jugador ante una moneda y una desviación en un sentido, como que aparezca cara varias veces seguidas, le permite asegurar que será compensada por una desviación en otro sentido. Sin embargo, las leyes del azar no operan de esta manera ya que cada tirada es un proceso independiente (CORTADA DE KOHAN, 2008:69).

La investigación señaló, por un lado, que las personas piensan en términos de ganancias, pérdidas y resultados neutrales, y además, bajo condiciones de incertidumbre, no parecen seguir leyes de probabilidad, si no que se apoyan en una cantidad ilimitada de representaciones que, algunas veces, producen juicios razonables y otras conducen a errores graves. Y por otro lado, que los individuos cuando son puestos en situaciones de incertidumbre en las que se destacan las ganancias, tienden generalmente, a evitar las elecciones de riesgo (Para ampliar información, ver: KAHNEMAN, & TVERSKY, 1979: 263-291).

Posteriormente, el Premio Nobel Herbert Simon lanzó una revolución en la teoría de la decisión cuando introdujo el concepto de racionalidad limitada, una noción que incluía requerir restricciones cognitivas y situacionales en los modelos existentes (SIMON, 1967:29). Actualmente, ya muchos científicos psicológicos asumen que las emociones son el conductor dominante de las decisiones más significativas de la vida a través del cual las emociones guían nuestras elecciones buscando evitar los sentimientos negativos e incrementar los positivos, por lo que podemos decir que la emoción y la toma de decisiones

van de la mano (EKMAN, 2007; EKMAN, 1997; FRIJDA, 1988; KOPELMAN, ROSETTE & THOMPSON, 2006: 81-101).

Analizando la toma de decisiones desde el campo de la psicología, debemos preguntarnos qué sucede cuando nos encontramos ante tener que elegir entre varias alternativas. En esa situación, además de los elementos racionales, las emociones representan un factor fundamental, juegan un papel variable en cualquiera de estas decisiones y la hipótesis del marcador somático lo explica de la siguiente manera. Ante la existencia de diferentes posibilidades de actuación, la corteza prefrontal es capaz de crear una representación, aunque fugaz, de los diversos escenarios que pueden producirse como consecuencia de las distintas decisiones posibles. Es decir, provoca la generación de imágenes referentes a cómo serían las cosas si tomáramos la decisión a, la b, o la c (BECHARA, DAMASIO y DAMASIO, 2000: 297).

Esas imágenes o retazos mentales, no solo contienen elementos puramente descriptivos de la situación, sino que también sirven para evocar un esbozo de reacción emocional que la situación real provocaría en nosotros, y que incluye a su vez, un anticipo de las modificaciones viscerales y somáticas propias de la emoción. Estas imágenes mentales se pueden tener como consecuencia tres tipos de aprendizaje. El aprendizaje por información adquirida del ambiente, que son aspectos asociados a las consecuencias y al contexto. Por ‘aprendizaje vicario’, el tipo que se produce como consecuencia de lo que vemos en los demás; y aprendizaje por condicionamiento directo, es decir, la propia experiencia personal.

A estas modificaciones corporales es a lo que Damasio llamó “marcadores somáticos”, ya que dota a los distintos escenarios creados por nuestra imaginación una especie de etiqueta corporal, con un identificador somático que nos muestra qué aspecto tendría el paisaje visceral del que antes hablábamos, en el caso de que la situación imaginaria se convirtiera en realidad. La modificación de ese paisaje puede ser en sentido positivo, es decir que los cambios producidos sean ‘placenteros’, o bien en sentido negativo, despertándose reacciones viscerales ‘desagradables’ (MARTÍNEZ-SELVA, SÁNCHEZ-NAVARRO, BECHARA y ROMÁN, 2006: 411).

Ese ‘marcaje’ le permite al cerebro descartar con rapidez posibilidades de actuación ‘calificadas’ negativamente en nuestro examen emocional. Por el contrario, si son marcadas positivamente, le facilita preseleccionarlas y darles preferencia para la elección final. Esta es la razón por la que, en ocasiones, la emoción integral puede degradar la toma de decisiones como resultado de un sesgo. Por ejemplo, tras un accidente aéreo, uno puede sentir miedo de volar y decidir conducir, a pesar de que los índices de mortalidad en carretera son mucho más altos que por accidente de avión. Una vez que las emociones integrales se adhieren a los objetivos de decisión, se vuelven difíciles de separar y pueden invalidar cursos de acción más racionales (LERNER, LI, VALDESOLO & KASSAM, 2015: 804).

Existen investigaciones que han puesto de manifiesto que las emociones incidentales se transmiten de una situación a la siguiente, afectando a decisiones que no deberían de estar relacionadas con esa emoción, en un proceso llamado ‘traspaso de la emoción incidental’ (BODENHAUSEN, 1994). Las investigaciones económicas han comenzado a estudiar, recientemente, el ‘traspaso emocional incidental’ a nivel macro.

Por ejemplo, basándose en el supuesto de que las personas son más felices en días soleados, los economistas encontraron una correlación positiva entre la cantidad de sol

en un día dado y el desempeño del mercado bursátil en veintiséis países. En cambio, los rendimientos del mercado de valores disminuyeron cuando el equipo de fútbol de un país fue eliminado de la Copa Mundial (EDMANS, GARCIA & NORLI, 2007: 1974). Estos estudios ponen de manifiesto una conexión entre los fenómenos de nivel micro y macro, midiendo el estado de ánimo y la emoción pública, así como experiencias subjetivas individuales a través del tiempo (BOLLEN, MAO y PEPE 2011: 450-454; BARRETT, & BARRETT, 2001: 175-85).

Los aspectos del proceso de la emoción que son indispensables para la racionalidad hay que tenerlos en cuenta en el análisis de inteligencia. La emoción y el sentimiento, junto con la maquinaria fisiológica oculta tras ellos, nos ayudan a predecir futuros inciertos y, por tanto, a planificar nuestras acciones en consecuencia. Es por esto por lo que postulamos la necesidad de tener en cuenta la emoción en la generación de escenarios, como factor determinante durante los procesos intermedios o finales.

Si las reacciones fisiológicas gobiernan nuestra conducta, determinarán por tanto, las opciones dentro de la elección racional y de ese modo, la aversión al riesgo del decisor. Decisor que en ciertos del ciclo de inteligencia es el propio analista en su labor de “generar escenarios” y decantarse por los más factibles.

El “Modelo de inyección de afecto” desarrollado por Forgas (en inglés, Affect Infusion Model), desarrolla las circunstancias bajo las cuales el afecto-integral y/o incidental, influye en el juicio social. Predice que el grado de inyección de afecto en influye en el juicio, de manera más probable, en situaciones complejas e imprevistas (FORGAS, 1995: 39).

En un esfuerzo por aumentar el poder predictivo y la precisión de los modelos de emoción en la toma de decisiones, Lerner y Keltner propusieron examinar las emociones discretas multidimensionales con el Marco de Valoración-Tendencia (por sus siglas en inglés, ATF). La ATF vincula sistemáticamente los procesos de evaluación asociados con emociones específicas. El enfoque general predice que las emociones de la misma valencia, como el miedo y la ira, pueden ejercer distintas influencias sobre las elecciones y los juicios, mientras que las emociones de valencia opuesta, como la ira y la felicidad, pueden ejercer influencias similares.

El ATF descansa en tres supuestos, siendo el tercero el más relevante para nosotros. Que las emociones tienen propiedades motivacionales que dependen tanto de la intensidad como de su carácter cualitativo. Es decir, las emociones específicas llevan unas tendencias de acción específicas que señalarán la respuesta más adaptada. Es decir, la ira provoca la agresión y el miedo desencadena la huida.

Por otra parte, dado que las emociones se basan en evaluaciones cognitivas, la ATF ayuda a identificar los efectos específicos en el juicio y la elección, dividiendo la emoción a su vez en dimensiones cognitivas. Estas dimensiones pueden ser la percepción de la probabilidad de que un evento ocurra, valoraciones económicas y/o asignaciones de responsabilidad y causalidad (LERNER, LI, VALDESOLO & KASSAM, 2015: 810-12).

Un experimento realizado tras los atentados del 11 de septiembre, analizó si estos efectos de las emociones se trasladaban hasta la población. Se le facilitó a una muestra de ciudadanos dos noticias reales, una sobre la amenaza de ántrax, seleccionada para causar miedo, y otra sobre las celebraciones del atentado en los países árabes, escogida para provocar ira.

Tras la lectura se les realizó una serie de preguntas sobre los riesgos percibidos y las preferencias políticas. Los participantes inducidos al miedo, percibieron mayor riesgo en el mundo, mientras que los inducidos a la ira apreciaron un riesgo mucho menor en eventos relacionados o no con el terrorismo (VVAA, 2003: 145).

Por otra parte, también se ha investigado como las emociones influyen en la toma de decisiones interpersonales, como existe también la posibilidad de exhibir estratégicamente la expresión emocional, o como nuestras emociones afectan a los demás proporcionando información relevante sobre nuestras intenciones, el modelo de la “emoción como información social” (EASI, Emotion as Social Information), pero entendemos que estas investigaciones podrían corresponder a otros estudios más amplios y enlazados con los perfiles de personalidad.

## CONCLUSIONES

Las investigaciones actuales ponen de manifiesto que la toma de decisiones no constituye un mero proceso racional basado en comparar pérdidas y ganancias si no que los aspectos emocionales derivados de la experiencia y los aspectos asociados a las consecuencias o al contexto en el que se da la decisión, desempeñan un papel importante guiando la toma de decisiones. Provocan unas acciones concretas que señalarán la respuesta más adaptada, es decir, como hemos visto, la ira provoca agresión y el miedo desencadena la huida.

Si estamos decidiendo en una negociación de ámbito nuclear donde el resultado puede hacer variar el tipo de juego de un Dilema del prisionero a un Juego del Gallina, consideramos que el factor de la emoción genera variables que nos pueden ayudar a anticiparnos a la reacción del oponente, además de, poder prever el tipo de juego en el que va a transcurrir la negociación.

Como las emociones influyen en las decisiones interpersonales, adoptar estrategias cooperativas o competitivas con otros depende de nuestras creencias sobre sus intenciones. Al repetir numerosas veces una situación los actores reconocen patrones de encuentros anteriores y generan una inercia en el comportamiento basada en la experiencia, que entendemos como reputación. La simple reciprocidad fomenta la cooperación inconsciente y, una vez que se comprueba que la reciprocidad funciona, se convierte en lo que hay que hacer. Se construye un patrón estable de cooperación.

Si debemos tener en cuenta que el aspecto emocional es muy relevante en la elección racional, debemos tenerlo en cuenta en el análisis de inteligencia y en concreto, en la generación de escenarios. El ‘Modelo de inyección de afecto’ y la ATF, que vincula los procesos de evaluación asociados con emociones específicas, nos invitan a concluir que los analistas pueden verse sesgados emocionalmente a la hora de generar escenarios, olvidando o dejando de tener en consideración aspectos emocionales que han generado el sistema en conflicto que han estado analizando, lo que conduciría sus escenarios prospectivos en un sentido.

Al analizar los estadios de negociación del problema nuclear iraní, hemos visto como las decisiones desembocaron en la situación de ‘Juego del Gallina’ o del ‘Atolladero’ porque dentro de la negociación siempre se planteaba la necesidad de que Irán abandonase el desarrollo de su programa nuclear, corazón de la identidad nacional iraní.

Si el régimen de Teherán, motivado por cuestiones propias políticas, de seguridad y económicas, tiene como objetivo defender sus recursos energéticos, es lógico que

pretenda mantener una fuerza de disuasión basada en su programa nuclear, lo que además le proporciona un valor añadido en sus aspiraciones regionales y la capacidad de defenderse de injerencias extranjeras.

Si además de tener todo esto en cuenta, entendemos que todos los elementos del sistema político iraní tiene como misión única y principal la seguridad y la pervivencia del sistema como un 'Todo', podemos afirmar que las elecciones iraníes dentro de los nodos de decisión de la negociación nuclear se moverán en un rango de posibilidades que no plantearán el abandono total del programa nuclear, siempre y cuando, no exista un factor externo lo suficientemente potente que les obligue a desertar, ya que el programa nuclear no solo sustenta razones de corte estatal, sino que además representa su identidad nacional.

En este punto la investigación, estamos en disposición de concluir que, la emoción y en concreto el miedo, fundamental para la Teoría Realista, requiere de más atención y de un examen más sistemático por parte de la Comunidad de Inteligencia y en concreto, los analistas.

#### NOTA SOBRE EL AUTOR:

**Emilia José Peña Ruiz**, es doctor en Derecho por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid y oficial de la Armada Española. Actualmente está destinada en el Centro de Inteligencia de las Fuerzas Armadas.

#### REFERENCIAS:

- ABRAHAMIAN, Ervand. (2008), *History of Modern Iran*, Cambridge University Press,
- ACEITUNO, Paola. (2014) "La Prospectiva en la construcción local de Políticas Públicas", *Revista de Estudios Políticos y Estratégicos*, Vol. 2, núm. 1.
- ALBRIGHT, David y SHIRE, Jacqueline. (2006) *Better Carrots, Not Centrifuges: Why Iran must halt enrichment and How the U.S. can make it happen*, Institute for Science and International Security (ISIS), 10 julio 2006.
- ARCE SANCHEZ, Natalia. (2007.) *La Cuestión Nuclear En Las Relaciones Entre La Unión Europea Y La República Islámica De Irán (2003-2006). De La "Política Negociadora" Al Consejo De Seguridad De Naciones Unidas*. Revista de Estudios Internacionales Mediterráneos, UAM, núm. 3
- AUMANN & MASCHLER, 1995; AUMANN, Robert J. & MASCHLER, Michael B. *Handbook of game theory with economic applications*, 1ª Ed., Elsevier, Amsterdam, 2002. Ver también: BINMORE, Kevin. *La Teoría de Juegos. Una breve introducción*, Alianza Editorial, 2007. Ver también: MORGENSTEN, Oskar. *La Teoría de Juegos y del comportamiento económico*, Princeton, 2ª Ed. corregida, 1947.
- AUMANN, Robert J. y MASCHLER, Michael B. "Repeated games with incomplete information", *MIT Press*, Cambridge, Mass. and London, 1995, pág. Xvii- 342.
- AXELROD, Robert y HAMILTON, William,(1981).*The Evolution of Cooperation*, Science, Vol. 211, Num. 4489.

- AXELROD, Robert. (1984) "The Evolution of cooperation". Artículo adaptado de Robert Axelrod, *The Evolution of Cooperation*. Basic Books, New York.
- BECHARA, Antoine, DAMASIO, Hanna y DAMASIO, Antonio R. (2000) "Emotion, decision making and the orbitofrontal cortex", *Cerebral cortex*, Vol. 10.
- BLANCO, Amalio, CABALLERO, Amparo y DE LA CORTE, Luis. (2005) *Psicología de los grupos*, Pearson Educacion S.A., Madrid.
- BLEIKER, Roland & HUTCHISON, Emma. (2007) "Understanding emotions in world politics: reflections on method", Working Paper 2007/5, *Australian National University*, Canberra,.
- BRETON, Michel, ORTUÑO-ORTIN, Ignacio, WEBER, Shlomo.(2008) "Gamson's law and hedonic games", *Social Choice and Welfare*, Vol. 30, núm 1.
- BUTTERFIELD, Herbert, (1951.)*History and Human Relations*, Collins, Londres.
- BUZAN, Barry, (1991) "New Patterns of Global Security in the Twenty-first Century", *International Affairs*, Vol 67 Num. 3.
- CAZES, Daniel (2007) "Para erradicar violencia y discriminación: pensar con libertad", *Revista mexicana de ciencias políticas y sociales*, Vol. 49, Núm. 200, Méjico DC.
- Documento U.S., Department of The Treasury, *Executive Order 13382, Blocking Property of Weapons of Mass Destruction Proliferators and Their Supporters*, Office of Foreign Assets Control, 28/06/2005. Accesible en: <http://www.state.gov/t/isn/c22080.htm>
- CSNU, Res. 1696 (2006), de 31 de julio de 2006.
- CSNU, Res. 1737 (2006), de 27 de diciembre de 2006.
- CSNU, Res. 1747 (2007), de 24 de marzo de 2007.
- CSNU, Res. 1929 (2010), de 09 de junio de 2010.
- CSNU, Res. 2049 (2012), de 07 de junio de 2012.
- CSNU, Res. 2231 (2015), de 20 de julio de 2015.
- DER DERIAN, J.,(1998) *The Value of Security: Hobbes, Marx, Nietzsche and Baudrillard*, 1995, en LIPSCHUTZ, R.D., *On Security*, Columbia University Press, Ronnie D. Lipschutz Editor.
- Documento OIEA, GOV/2003/40 – *Aplicación del Acuerdo de Salvaguardias en relación con el TNP en la República Islámica de Irán*, Junta de Gobernadores, OIEA, 06 junio 2003.
- DOMINGUEZ BILBAO, Roberto y GARCÍA DAUDER, Silvia, *Introducción a la Teoría del Conflicto en las Organizaciones*, Working Papers 2002, Servicio de publicaciones URJC, 2003.
- EDMANS, Alex, GARCIA, Diego y NORLI, Oyvind.(2007) "Sports Sentiment and Stock Returns", *The Journal of Finance*, Vol. LXII, Núm. 4.
- EKMAN, Paul. (2007) "Emotions revealed: Recognizing faces and feelings to improve communication and emotional life", *Holt*, New York.
- ETZIONI, Amitai, 1962, "Arms and insecurity; Statics of deadly quarrels", *American Journal of Sociology*, Vol. 67, Núm. 4.
- FORGAS, Joseph P. (1995) "Mood and judgment: The affect infusion model (AIM)", *Psychological Bulletin*, Vol. 117, Núm. 1.
- GAME THEORY STRATEGIES, *John von Neumann's minimax theory*. Accesible en: <http://www.gametheorystrategies.com/2012/06/07/john-von-neumanns-minimax-theory/>
- GINTIS, Herbert. (2009) *Game Theory Evolving*, Princeton University Press, 2a Edición.

GLASER, Charles L.,(1995) “Realist as Optimists. Cooperation as Self-Help”, *International Security*, Vol. 19, Núm. 3.

HALTY BARRUTIETA, Lucía. (2011) “Influencia de la emoción en la toma de decisión: Implicaciones en la producción de inteligencia”, *Inteligencia y Seguridad*, núm. 10.

HARRINGTON, Joseph Emmett. (2009) *Games, Strategies, and Decisión Making*, Worth Publishers, John Hopkins University.

HERZ, John H. (1950) “Idealist Internationalism and the Security Dilemma”, *World Politics*, Vol. 2, Núm. 2.

- 1950 “Idealist Internationalism and the Security Dilemma”, *World Politics*, Vol. 2, Núm. 2, Cambridge University Press,.
- 1959 “International Politics in the Atomic Age”, *Columbia University Press*, Nueva York.
- 1950 “*Idealist Internationalism and the Security Dilemma*”, *World Politics*, Vol. 2, Núm. 2, Cambridge University Press.

HOBBS, Thomas, *Leviatán o la materia, forma y poder de un estado eclesiástico y civil*. Biblioteca del Político, Instituto Nacional de Estudios Políticos (INEP),