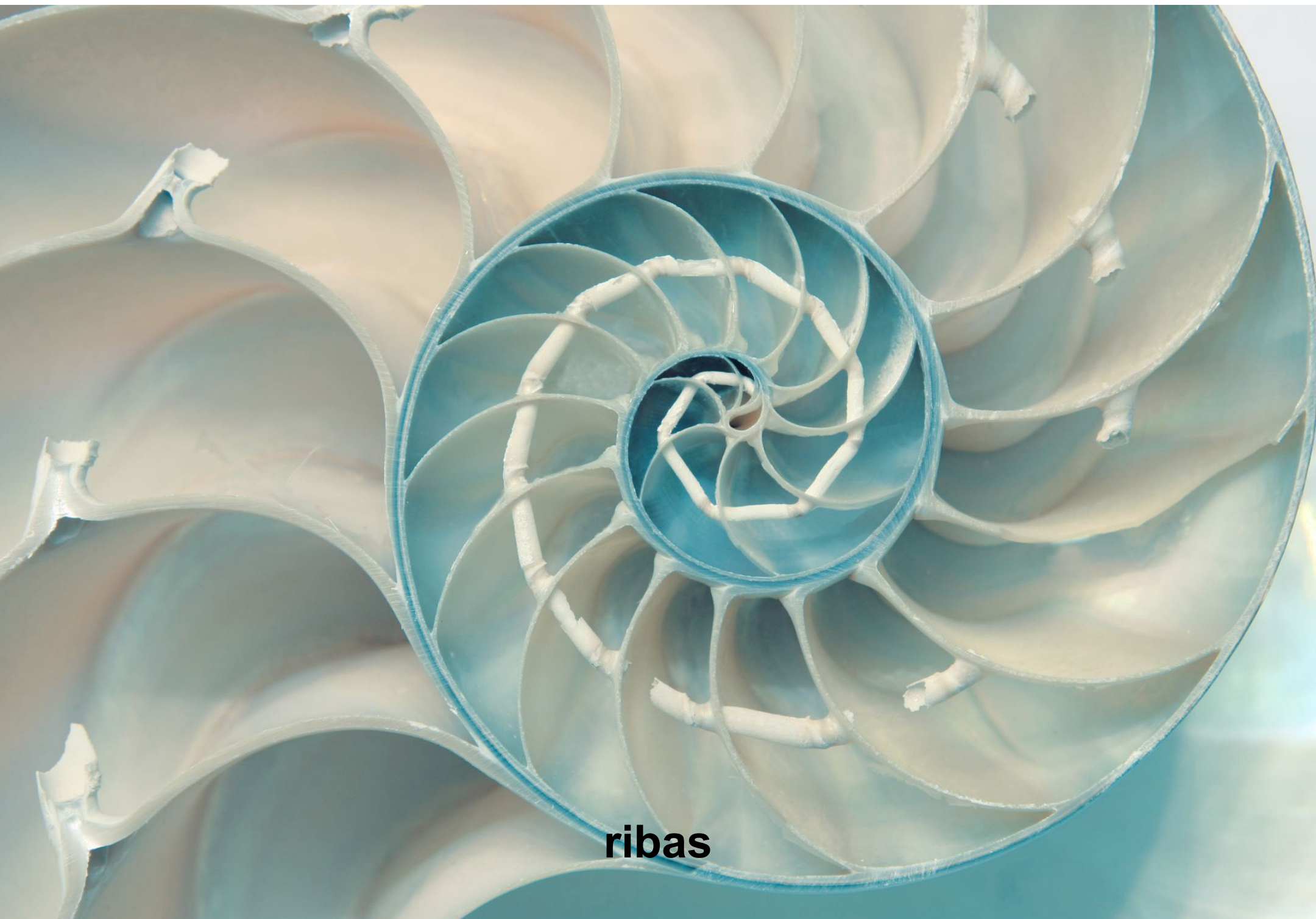


Simulación de una negociación entre dos sistemas de IA



Escenario anterior

Hasta ahora, cuando una empresa quería preparar la negociación de un contrato o de un acuerdo para solucionar un conflicto, tenía de diseñar un árbol de opciones y predecir la estrategia, los argumentos y las objeciones de la otra parte.

Escenario actual

En la actualidad, los sistemas de IA ayudan a identificar todas las estrategias y argumentos, de una y de otra parte. De una forma parecida a una partida de ajedrez, un sistema de IA puede analizar todos los movimientos posibles y las respuestas más probables a cada movimiento, creando miles de posibles escenarios, cada uno con su nivel de probabilidad calculado.

Simulación

El potencial de predicción de estrategias de un sistema de IA alcanza su máximo nivel de eficacia cuando se le enfrenta a otro sistema de IA entrenado para ser la parte contraria.

Entrenamiento

Cada sistema de IA puede ser entrenado a partir de los argumentarios, objetivos, intereses y puntos débiles de ambas partes, con el fin de simular todos los escenarios posibles, o al menos, los más probables.

Configuración de escenarios

La simulación puede configurarse para que tenga en cuenta distintos escenarios. Por ejemplo:

1. Las dos partes ganan.
2. La parte A gana.
3. La parte B gana.
4. No hay acuerdo posible.

Simulación verbal

La simulación puede sacar el máximo partido del diálogo en tiempo real a partir de la función de conversación mediante audio que los sistemas de IA incorporan en la actualidad.

El precedente de los conflictos de pareja

Los sistemas de IA están entrenados por defecto para defender los intereses del usuario.

Por esta razón, en los conflictos de pareja, cada miembro de la pareja que hace una consulta a su sistema de IA sobre la causa de la discrepancia recibe una confirmación de que su visión es la más acertada, incrementando el conflicto.

Una opción para evitar este efecto es configurar la personalidad de la IA para que sea neutra.

Otra opción es hacer que los dos sistemas de IA hablen entre sí, como se propone en este documento para los escenarios profesionales.

Instrucciones

Los pasos que hay que seguir para realizar la simulación son sencillos:

1. Se cargan los documentos en cada uno de los sistemas.
2. Se indican los objetivos a conseguir en la negociación.
3. Se establecen las reglas de la negociación.
4. Se asigna el nombre de cada parte a los dos sistemas.
5. Se inicia la simulación presentando verbalmente a las dos partes y se solicita que sigan las instrucciones y las reglas de la negociación.
6. Todo el debate va quedando registrado en ambos sistemas de IA.
7. Una vez finalizada la simulación se pueden iniciar nuevos procesos para ver los distintos finales posibles.

Posibles escenarios de negociación

Los escenarios de negociación más destacados son los siguientes:

1. Negociación de contratos.
2. Resolución de conflictos.
3. Reclamaciones.
4. Procedimientos judiciales.
5. Arbitrajes.
6. Mediaciones.
7. Acuerdos transaccionales.

Datos de contacto

| | |
|----------------------------|---|
| Nombre del despacho | Ribas |
| Domicilio | Diagonal 640 1C - 08017 Barcelona |
| Persona de contacto | Xavier Ribas |
| Correo electrónico | xavier.ribas@ribastic.com |
| Teléfono fijo | 934940748 |
| Teléfono móvil | 639108413 |
| LinkedIn | https://www.linkedin.com/in/javierribas/ |
| Web | http://ribas.legal |
| Blog | http://xribas.com |