

NEPOTISMO

Desde von Newman-Morgensten en el inicio de la Teoría de Juegos en el Proyecto Manhattan, a los sesgos psicológicos de Kahneman-Tversky, pasando por las redes complejas, la matemática difusa, la minería de datos, los sistemas expertos, la simulación, los algoritmos neuronales y evolutivos o la teoría de la información, en los últimos 80 años se ha ido desarrollando la Teoría de Decisiones en un contexto interdisciplinar entre la termodinámica, la estadística, la computación, la psicología y la economía. Somos capaces de pronosticar bien determinísticamente o bien por emergencia de patrones que se va a decidir, siempre y cuando tengamos definidas la dinámica de las matrices de valores.

Somos capaces de pronosticar matemáticamente una decisión si disponemos de toda la información necesaria, pero Lyapounov nos demostró que no somos capaces de hacerlo a largo plazo. Las series temporales solo son predecibles en supuestos cuasilineales, que son los menos. En los sistemas en que la complejidad de la decisión es una Ley de Potencia, hay que recurrir a ecuaciones mucho más complejas y a la emergencia de patrones. La decisión inmediata no es libre: la libertad no está en ese nivel, sino en establecer una escala de valor respecto a la que decidir. Aunque parezca una contradicción, que algo sea complejo, ergo impredecible, no significa que no pueda conocerse: el clima, la evolución de una enfermedad o los resultados del balance futuros, no son predecibles, pero atienden a reglas que los hace consecuencias de otras variables más profundas. Podemos predecir el tiempo de mañana pero no sabemos el de dentro de dos semanas y ello no quita que el tiempo sea libre. Así, la sucesión de decisiones atiende también a un patrón. Entendamos decisión tanto de una hormiga en ir a la derecha o a la izquierda, como la de un presidente en pulsar el botón rojo, firmar una hipoteca o una sociedad en levantarse contra sus gobernantes. Todas estas decisiones son económicas, aunque pues “es de necios confundir valor con precios”, así como economía o contabilidad, con dinero o costes. Una semilla decide en base a una escala de valores si germina o espera al año siguiente: el pH, la humedad, la luz,... impredecible pero a la vez sujeta a reglas.

Hoy sabemos que las decisiones humanas están tomadas por nuestro cerebro fracciones de segundo antes de razonarse (Libet, Haynes,...), y la razón retrasa la internalización de la misma, pues dependiendo del tiempo disponible para recopilar información, su función es bien justificar la decisión ya tomada, para asumirla como propia, o bien modificar el instinto, para lo que podemos decidir de modo diverso solo si los valores que aportamos a las reglas de decisión son distintos a los valores preprogramados. La razón nos hace dudar, o la duda razonar. Parece que los humanos somos los únicos bichos capaces de modificar las decisiones programadas según parámetros del ambiente, pero aparentemente ello contraría lo que hoy sabemos sobre las decisiones, que también están programadas. Son una balanza que puede calibrarse a voluntad cuyo funcionamiento conocemos, y a su vez desconocemos como la han calibrado los demás, a veces, incluso nosotros mismos. Si te casas con quien no te conviene, no es por libre voluntad o por irracionalidad, sino por valorar libremente que el atractivo es más importante que el futuro, lo que tanto la Naturaleza como la sociedad pretenden también programar y no siempre en la misma dirección. La libertad está en calibrar los pesos por uno mismo.

Desde este punto de vista, la realidad sí es una decisión, pero la calibración la puede desvirtuar. No se lo permitimos al del supermercado, pero sí a los “nuestros” porque compartimos su sistema de pesos y medidas. Las decisiones dependen de lo que en matemáticas se llama matriz de costes, que viene a ser la ponderación que cada decisor asigna a los parámetros de la decisión. Cotidianamente lo llamamos

escala de valores, que es la que nos enseñan, imponen, manipulan o revelan los demás. Somos libres de definir nuestra “scoring matrix”, de seleccionar, de criticar, de creer, de obviar o negar los mismos valores que nuestro entorno social, y cada decisor tiene una escala distinta. Todas las moscas decidirán lo mismo ante las mismas circunstancias y tiempo, pero no todos los humanos si tienen diversidad de escalas de valores. Sobre los parámetros del ambiente, nos complicamos con los parámetros sociales que aplican a esa escala de tiempo más lenta de la razón (justificación o comprobación). Los valores de un sacerdote son distintos a los de un bróker, los de un político de los de un ama de casa, de una mosca de los de un mono... y cambian con el tiempo.

A quien selecciona a quien contratar, a quien promocionar, a quien elegir, a quien delegar,... le interesa conocer si valora más la captación de votos y apoyos o la honestidad, el beneficio o la calidad del servicio, el corto plazo o la estabilidad, la excelencia que el cumplimiento de los objetivos, el apoyo que la crítica. Así que si se desea contratar o promocionar a un empleado que deba gestionar y tomar decisiones por delegación, lo esencial es conocer su calibración de la escala de valores acorde con el objetivo prescrito, mucho más que sus conocimientos, adaptabilidad, compromiso, honradez o habilidades, que también;... pero si hay que votar, tal vez no deberíamos hacerlo solo en base a la similitud aparente en la escala de los valores, sino en estas competencias y capacidades que tanto se valoran para seleccionar a quien delegar para que tome decisiones en nombre de uno (empleado) y sin embargo tanto se desprecia para seleccionar a quien delegar para que tome decisiones en nombre de uno (político).

Si el enchufe está mal visto, ¿por qué reclaman nuestro voto con el argumento de ser como nosotros, de los nuestros, o nosotros uno de los suyos? Votamos por nepotismo, aunque sea al partido más radical y meritocrático, no para elegir a alguien mejor, con más conocimiento, con más sabiduría, sino para que decida como decidiríamos nosotros mismos. No es corrupción, sino un sistema de selección óptimo para actitudes conservadoras de derechas e izquierdas, pues además ofrece confianza, si el objetivo es delegar decisiones, desde el supuesto en que las decisiones de uno son las que se desean sean tomadas por otros. Ello puede ser por el éxito pasado y necesitar de ayuda en gestionar, como sucede en las empresas; o de la arrogancia, confundiendo éxito con autocomplacencia, pues presupone que lo hecho es inmejorable, lo que puede ser peor que la propia corrupción.

No extraña la obsesión del poder en controlar la educación y los medios, y de las empresas en invertir en publicidad: condicionando los valores, controlan la realidad decidida... aunque la realidad no es una decisión y sí es tozuda.