

SOCIOLOGÍA RELATIVISTA

En Economía clásica se supone que las decisiones se toman con información completa, en un mercado perfecto y racionalmente. Recopilar la información, digerirla y ponderarla cuesta tiempo y energía, por lo que la cantidad de inversión para la expectativa de beneficio con una mejor decisión en ello, es una decisión en sí misma y el tiempo para tomar la decisión tiene límites en los sucesos del entorno. El mercado no es solo imperfecto, sino asimétrico según infinidad de sesgos de información, prestigio, posición en la red,... La Economía, ya no es lo que era, pero aún sigue siendo Clásica la Sociología, o al menos su brazo técnico, su ingeniería: la Política.

En 1979, los psicólogos D.Kahneman & A.Tversky, (Prospect Theory) cambiaron el paradigma en las decisiones, que quedó certificado con el Nobel a R. Thaler del 2002. Para la Economía Conductual, las decisiones, sobre todo las decisiones rápidas, han sido tomadas antes de racionalizarlas, siendo la razón una justificación más que una motivación. Hay una paleta motivacional ante las decisiones económicas compuesta por la razón; el "precio" ponderado de los valores monetarios, éticos y emocionales; la estructura social; y los sesgos -aversión al riesgo, sentirse observado, comprador-vendedor, rebeldía, diversidad, memoria, castigo-beneficio, prestigio o conectividad, actitud,...-.

Como sucedió con la Mecánica Relativista respecto a la Clásica, el escenario pasó a formar parte del argumento y así, las redes sociales en las que se desarrollan las actividades económicas se integraron en los modelos. La Economía Relativista analiza los mercados como redes en las que los actores toman decisiones no solo irracionales y dependientes de la propia estructura, sino también sesgadas por la posición en la red y por condicionantes externos. Lo vemos todos los días: la publicidad apela a argumentos emocionales, estéticos, culturales,... sin que sea importante la relación calidad-precio objetiva y racional; nos ponen música para comprar ropa; colores verdes en etiquetas verdes; hábitos de vida saludables;... Con retraso y sin excesiva estrategia, al tener los ingenieros sociales, o políticos, menor perfil en cuanto a conocimientos, la Sociología Conductual se está desarrollando en el mismo sentido: un voto puede estar racionalmente justificado, pero estaba tomado antes de decidirse por motivaciones no solamente racionales, sino también por el precio ponderado de valores culturales y emocionales; y es sesgado.

En los mismos años 70 el paradigma en los sistemas socioeconómicos, (E.Lorenz), había comenzado a revolucionar las concepciones analíticas de los Sistemas Complejos con la Teoría de la Información, del Caos, las Redes,... Entre otras ramas, la sociología se comenzaba a modelizar con simuladores computerizados en base a cuadros de decisión, que a través de los métodos matemáticos de la Mecánica Estadística, acabaron incorporando las decisiones irracionales y sesgadas, según estructuras de red que simulaban con cierto éxito dinámicas físicas, pero también climáticas, ecológicas, económicas y sociales. En los simuladores sociales, somos puntos con parámetros en una red que evoluciona en sus relaciones según reglas sencillas como las que usan las hormigas, los arenques o los pájaros... ¡y funcionan!: describen comportamientos sociales emergentes reales y contrastados.

Ni todos los modelos son buenos, ni todos los comportamientos sociales emergen en los simulacros, pero igual como una encuesta es un método y no una descripción completa, los simuladores están aportando información sobre las relaciones causa-efecto, más allá de las opiniones gratuitas. Los modelos de simulación se han popularizado con el Cambio Climático, han sido ampliamente desarrollados en Ecología (R.Margalef), en Economía (aparte de diversos premios Nobel, bancos y gestores de fondos los utilizan cotidianamente y el marketing, sobretudo el "on line", lo tiene

interiorizado), incluso han derivado en campos socioeconómicos específicos como el Machine Learning, Big Data y los Sistemas Expertos (hoy en día la profesión técnica mejor pagada es el Data Scientist, que construye modelos de simulación computerizados, para vendernos cosas); pero parece que no gustan en Política, pues no simulan lo que esperan los políticos que vendan: el altruismo, la concienciación pública, la unión por un objetivo común,... no tienen por qué tener como consecuencia la solidaridad, tal y cómo viene argumentando la Izquierda Clásica. Pueden tener influencia, se puede evaluar con modelos, pero los simuladores demuestran que no son causa-efecto. Están en Fase de Negación a la espera de que aparezca alguna Izquierda Conductual.

Los que tuvimos la oportunidad de vivir sin Internet, pensábamos que la racionalidad, y con ella una sociedad más justa, diversa y solidaria, se impondría si había formación, información, interacción con los demás y viaje. Ahora los vuelos son “low cost”, los jóvenes están “sobradamente preparados” (sic), la Globalización nos ofrece el Globo y la www pone a disposición de todos, toda la información. Al contrastar tal hipótesis racional con la realidad, podemos afirmar que ¡No era eso! De momento lo que sí han asumido, -como las marcas que cada vez utilizan más márketing y menos gestión de calidad-, por qué sí les ha cuadrado, es que las decisiones de votar a una u otra opción, son irracionales. Luchan encarnizadamente por dar valor a cuestiones éticas (medio ambiente, solidaridad, sexualidad,...) y emocionales (la aversión al cambio, la pertenencia a colectivos de todo tipo y a “Pueblos”). Así planteado, la racionalidad, la igualdad de oportunidades en el mercado y la disponibilidad universal de información, quedan relegadas del argumentario democrático, pero no por no mirarlas, desaparecen.

Sin racionalidad también desaparece la Democracia, sustituida por sus propias caricaturas de márketing político, irracionales y sesgadas. Se puede simular lo que se quiera, sea verdadero o falso, y una simulación no es más que un modo matemático de enunciar una hipótesis, que después hay que comparar con la realidad. Ha resultado que los modelos sociales basados en la mecánica estadística, las redes, teoría de juegos y teoría de la información, tienen bastante éxito en la descripción de comportamientos sociales de modo genérico y prescriben clara y contundentemente que la solidaridad es un fenómeno emergente de la imitación del interés individual de los vecinos, cuando los valores en juego son adecuados. Hay muy diversas variantes con juegos asimétricos, de más o menos memoria, ruido estadístico, estructuras de red, con o sin probabilidad de redireccionamiento, con distintos criterios de imitación según distancias, densidades, “gravedad”,... Como corolario, además de la emergencia de la colaboración desde la competencia, y viceversa, predicen el reagrupamiento en subcolectivos sociales homogéneos, “cambios de fase” -cambios bruscos-....

Los cooperadores pueden crear una sociedad cruel, como los competitivos, una sociedad amable, o no. Los modelos descartan contundentemente la relación entre concienciación, altruismo, solidaridad, tolerancia y progreso. ¡No era eso! Los malos pueden hacer el bien por los motivos equivocados y los buenos, el mal, por encomiables que sean sus intenciones. Hay infinidad de Institutos de Investigación en todo el Mundo, que están publicando desde hace años sobre distintos aspectos de todo ello: la solidaridad emerge de la estructura de la red, de los sesgos de estrategia y de los valores ponderados de las expectativas de una estrategia individualista y envidiosa. Pueden influir componentes como la propaganda, la concienciación, la unidad para el objetivo común, el sesgo altruista,... pero tan falso es que el egoísmo produce competitividad, como que el altruismo produce colaboración. Depende, influye, pero no es determinante. Siguen habiendo creacionistas respecto a la Evolución, negacionistas respecto al Cambio Climático y izquierdas respecto a la Solidaridad. Jode, pero cuanto antes lo acepten, antes se adaptarán a propuestas más constructivas.

Esta influencia se ha analizado con detalle en estudios antropológicos, certificando una obviedad: en un entorno de miedo se refuerzan estrategias defensivas, insolidarias y competitivas, resistencia a los cambios, además de exagerar, uniformizar y enormizar los subcolectivos; cuando en un entorno de confianza, el sesgo en las decisiones es adaptable y colaborador, además de desradicalizar los “clusters”. El miedo genera radicalidad e insolidaridad, pero la radicalidad e insolidaridad, no tienen por qué generar miedo; como la esperanza produce altruismo y capacidad de adaptación a los cambios, y no se garantiza que una sociedad solidaria y ágil, genere ciudadanos confiados y modélicos. Todo esto lo sabíamos, pero ahora está escrito en gráficos, programas de ordenador y fórmulas matemáticas. Solo hay que estudiar.

En medio de todo ello, se da en los simuladores el fenómeno de cambio de fase, o como se le llamaba antes, Revolución, por el que se ejerce una fragilidad que se va acumulando en el sistema -resiliencia- y para ciertos valores de cambio de la estrategia colaboración-competición, el cambio se produce en valores marginales (que es un modo de decir que con muy poco cambio en la probabilidad de una estrategia, se cambia mucho en el número de actores que adoptan una u otra, cuando nos situamos en las proximidades de una ponderación de valores -antes llamadas circunstancias- muy precisa).

De los simuladores sociales podemos establecer como hipótesis científicamente bien fundamentadas:

- La impredecibilidad del resultado en un cambio de fase, es una propiedad matemática de los sistemas caóticos. Una Revolución por un objetivo puede provocar un cambio, pero no puede controlar el resultado de ese cambio. Si se hace por una mayor igualdad, justicia o solidaridad, puede conseguir eso o lo contrario.
- La redistribución de los pesos específicos tras un cambio de fase, no tiene por qué tener menor desviación típica -ser más igualitaria-, independientemente de las intenciones y objetivos. Unos ganarán, otros perderán, pero no pueden ganar todos. Los cambios de escala producen variables de estado que no son equiparables (la temperatura de un gas, respecto a la energía cinética de las moléculas de un gas).
- Una Revolución con el objetivo de una mayor solidaridad motivada por el odio, promueve estrategias competitivas y sesgos que obligan a incrementar los “pay off” para obtener colaboración. Si el objetivo de la radicalización era el altruismo, para imponer el objetivo en un sistema intrínsecamente egoísta y conservador, habrá que invertir energía y recursos, en contrarrestar la tendencia constructual (de minimización del flujo): policía, represión, control, imposición,...

Independientemente de si el origen es colaborativo o competitivo, sólo las revoluciones motivadas con sesgo de esperanza, aún sin conocer los resultados del cambio, pueden aspirar con eficiencia a que la estrategia predominante sea una mayor solidaridad, una mayor tolerancia ante la diversidad (desradicalización de los “clusters”), y una mayor adaptabilidad (menor conservadurismo o conservacionismo, según sea el miedo generado de derecha o de izquierda). El progreso no es de izquierdas o derechas, sino la consecuencia de tunear los valores de los “pay off” -consensuados y culturales-, de la estructura social -varianzas, distancias,...- y de sesgar las actitudes hacia la confianza, la simetría,... Izquierda y progresista, son etiquetas absolutamente independientes, pueden ser incluso un oximorón si se motiva desde la ira, el conservacionismo y la radicalidad. Al liberalismo progresista, tres cuartos de lo mismo. En cualquier caso el progresismo no es patente de la autobendecida Izquierda.

Los ejemplos no describen estadísticamente nada, aunque su recurrencia pueda aspirar a aproximar. Con semejante teoría política, la Revolución Francesa fracasó y la Norteamericana triunfó. Las revoluciones con base bélica fracasan si no se acompañan de una motivación estratégica de esperanza en el cambio por una mayoría de la sociedad. Revolucionarios del Mundo: ¡Separaos! Separaos de quienes motivan la Revolución en el miedo, la ira, la venganza, la envidia, la violencia,... pues esos no son verdaderos revolucionarios, al postular hipótesis demostradas como no fundamentadas por la Ciencia, que además les anuncia que deberán invertir energía para revertir la tendencia. Tan importante es el objetivo como el camino. En la lucha por la solidaridad, la disminución de la desviación típica y por la justicia equiparativa entre “clusters”, son tan importantes los objetivos como la actitud. Peor es ignorarlo por qué no confirma lo supuesto, que no saberlo por inculto.

Si se motiva con el miedo la radicalidad en una sociedad, se establece un sesgo que cambia el peso específico de los valores de mercado -consensuados-, culturales -votados-, emocionales -programados- y de riesgo -conservadurismo-; se extrema la formación de subcolectivos o “clusters” en las redes y su uniformización; y se hipoteca la adaptabilidad de la sociedad ante los cambios. No basta con ser revolucionario, si se quiere ser de verdad revolucionario, hay que serlo en positivo, a pesar de que los argumentos negativos sean más eficientes para la consecución rápida de un “cambio de fase”. Jalearse a las masas por el miedo, el castigo, la envidia, la venganza y el odio, los linchamientos,... son más fáciles que la motivación en positivo. Es más fácil arrear un tortazo al niño que el refuerzo positivo.

A pesar de lo obvio de los ejemplos en la historia moderna, y contra lo que parecen indicar los modelos de simulación, puede seguir opinándose que ello no es así, que el odio del proletariado contra el capital, de los un pueblo contra el opresor, del campesinado contra los urbanitas,... la ira contra los bancos, contra las instituciones, contra la Globalización,... son motivaciones justificables para un objetivo de mayor solidaridad entre las personas; pero para contradecir una hipótesis científica bien fundamentada, interina y no cerrada cuantitativamente, habrá que proponer modelos de simulación que ofrezcan el incremento de la solidaridad por otros mecanismos, lo que sería una novedad, pues de momento lo que hay publicado indica lo contrario. Las hipótesis políticas ya no se presentan solo con palabras, sino además con simulacros. Ya no es cuestión de opinión, salvo que presenten un modelo que simule la hipótesis que tantos muertos nos ha costado en los dos últimos siglos: que el altruismo, la concienciación, la racionalidad, la información, la formación, el conocimiento,... promueve la colaboración y el progreso (adaptación al cambio). Buena suerte a quien lo intente, igual lo consigue y deberé cambiar el argumento.

En ciencia una hipótesis no es teoría sin actos que la certifiquen. En política todavía no es así y si las consecuencias no son las previstas, se repite el experimento, para que la realidad modifique su error. Las expectativas, intenciones y palabras nada importan, sino los actos. La estrategia del enfrentamiento, el miedo, la venganza, la envidia,... tan utilizada por quien dice desear progreso, por ser eficiente en conseguir apoyos, obtendrá un cambio pírrico, no coincidirá con lo esperado, empeorará el “pay off” colectivo, ampliará su varianza -desigualdad- e hipotecará la adaptabilidad futura a los cambios que inevitablemente vendrán y no conocemos. “Libertad sin Ira”, que decía la canción. Democracia con odio conduce a su perversión, y si se quiere hacer grande a la democracia de nuevo, hay una condición adicional a las clásicas, necesaria y no suficiente: la confianza como estrategia predominante en una red social... y la medida de la confianza es el dinero, pero eso es otra historia.