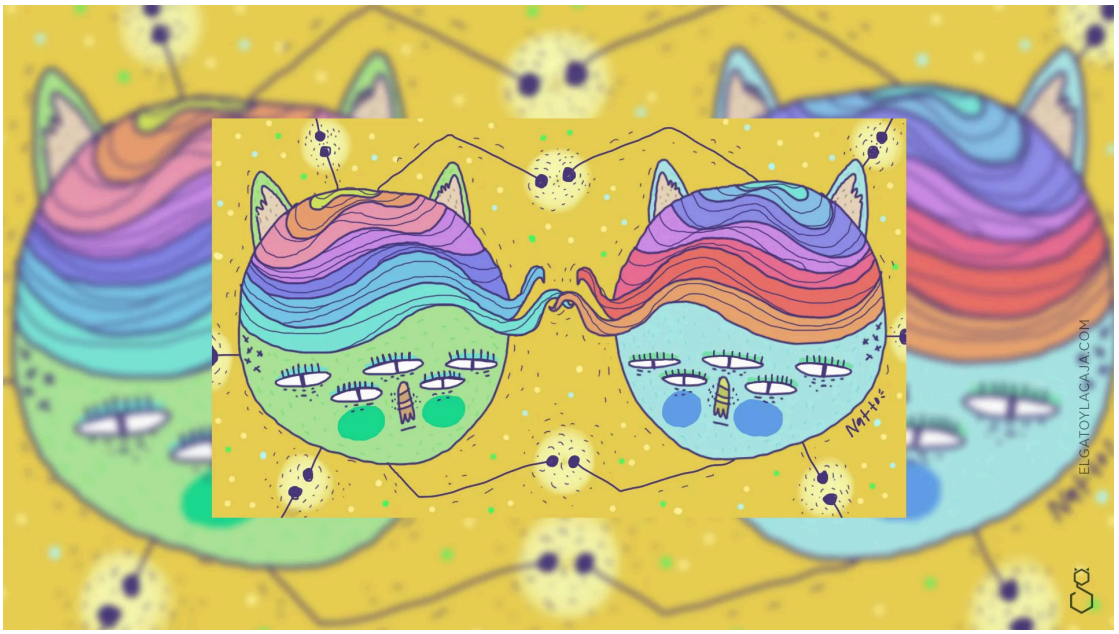


06/04/2015

La Patria es el Otro

TXT PABLO A. GONZÁLEZ IMG NATALIA LETONA

¿Somos cooperativos por naturaleza? ¿Hay mucho garca dando vueltas? ¿Qué le pasa a un sistema cuando hay organismos cooperativos y competitivos?

Nice guys finish last.

You're running out of gas.

Your sympathy will get you left behind.

Es difícil saber cuándo una escena costumbrista y estereotípica escala en violencia, salvo que seas Szifrón, en cuyo caso la respuesta es 'siempre'.

Dos amigos terminaban de responder a la urgencia antropológica de prender fuego y arrojarle pedazos de animal muerto mientras ellas tomaban sol, porque los

estereotipos a veces son tan lindos que los podemos usar más allá de la corrección política.

Su grito agudo de '¿cómo pasaron anoche?' es respondido con un simple 'Bien, lleno de gente, medio almidonado, pero re bien. Hasta nos regalaron un par de boludeces lindas cuando nos fuimos, están arriba de la mesita de la cocina'. Dos segundos de silencio anteceden a una voz y a un 'amor, ¿podés venir un segundo?', proveniente de la misma cocina. Despreocupado e inocente, uno de los masculinos camina hacia una cocina que lo espera furiosa y, de la misma manera, una de las irradiadas se acerca a la parrilla.

En dos escenarios distintos una sola situación se repite y la misma línea acusatoria tiene lugar en dos voces agudas, intensas y enojadas. 'Adentro de la bolsita con cosas había una tarjeta de negocios. Atrás de la tarjeta había un celular, porque parece alguien se tomó el trabajo de escribir que *"las charlas que se empiezan se terminan"*. Contame más'.

Ahora, ambos amigos se encuentran en una situación comprometida. **No pueden saber lo que va a hacer el otro, pero tiene dos opciones: cooperar entre sí o traicionar al otro.** Si los dos desestiman el mensaje, los dos se enfrentan a mujeres enojadas que van a permanecer enojadas durante días, o sea que los dos la pasan **un poquito mal**.

Si uno traiciona al otro mientras que el otro se calla, el bocón zafa, pero automáticamente hunde al amigo en una maraña de problemas que incluye buscar departamento y tratar de dividir una heladera indivisible.

Si los dos traicionan al otro, los dos pierden bastante, porque se encuentran con una novia enojada, un tema poco claro y, encima, se quedan sin amigo.

Mal y pronto, esta situación se llama 'Dilema del Prisionero', y es la forma más sencilla que tenemos de interacción entre dos actores con intereses personales, algo que ganar y algo que perder. **Si ambos compiten, los dos obtienen poco rédito. Si los dos cooperan, ambos obtienen algo de rédito, pero si uno compite y el otro coopera, el que compite gana mucho y el otro, pierde.** Este escenario se repite mil veces, tanto en la naturaleza como en nuestra vida cotidiana, y es tan

insoportablemente evidente que se convirtió en el ejemplo tipo de toda una rama de la matemática aplicada: la Teoría de Juegos.

Parece trivial, pero si entendemos que tiene implicancias económicas, militares, filosóficas, biológicas y antropológicas; y que incluye la posibilidad real de arruinar una tarde de asado y pileta, el Dilema del Prisionero se vuelve importante. Tan importante que ha sido usado para explicar el evento más básico de la naturaleza humana: nuestro establecimiento como especie recontra cooperativa.

El mismo Darwin tuvo grandes problemas para tratar de justificar el comportamiento altruista. Esa idea de que un bicho puede gritar ante la presencia de un predador para alertar al resto, poniéndose a sí mismo en peligro pero protegiendo a los demás. '¿Para qué gritás si te perjudicás vos?' Y el indibicho quizás respondería 'Porque soy un copado y mi sacrificio le hace bien al resto', pero medio que no puede **porque no tiene planes a largo plazo**, y parece que esa conducta perjudicial para sí la tiene tatuada en algún lugar de su ADN. La cooperación está, pero, ¿por qué?

En los 70, Robert Axelrod empezó a jugar con el problema repitiéndolo múltiples veces y viendo cuál era la estrategia que a largo plazo generaba más ganancia, y lo extraordinario fue que una muy sencilla le ganó a todas las demás: el 'tit for tat'. **Básicamente, arrancamos bien y yo coopero. De ahí en más, repito tu último movimiento: si vos me tratás bien, yo te trato bien. Si vos me mordés, yo la próxima movida voy a morder.** Este escenario es hermoso porque justifica la biología y quedamos chochísimos al grito de 'ayudar al otro nos hace bien a todos'.

Pero la cosa no puede ser tan simple, más que nada porque el humano tiene una capacidad especial que comparte apenas con algún otro bicho. El hombre viene con **Teoría de la Mente, esa cosa que nos hace pensar que el otro piensa, y que capaz tiene sus propias intenciones.** Agregarle intenciones a los participantes pone la cosa re peluda; de hecho en el 2012 un paper nos contó que en la relación entre dos actores discretos, uno puede simplemente extorsionar al otro encontrando el punto justo donde 'yo te cago, pero vos todavía ganás un poquito así que te callás la boca y hacés lo que yo te diga'. Nuestra naturaleza

humana, de golpe, ponía en jaque a nuestra naturaleza humana. **Había escenarios que mostraban que las relaciones no tendían hacia la cooperación sino hacia un ultimátum** donde uno ganaba más que el otro y el otro se conformaba con ganar menos para poder ganar algo, y cualquier semejanza con la realidad parece no ser pura coincidencia.

O sea que nos vamos a dormir. Las cosas son como son, no cambian nunca y estamos condenados a que uno domine al otro, porque así funciona y ya, y en algún lugar un socialista pierde sus alitas.

Pero no, las cosas no 'funcionan así', y parte de la naturaleza está en el cambio y en las múltiples interacciones. Si bien dos agentes pueden establecer una relación de ultimátum permanente, por suerte nosotros somos más de dos, y cuando convertís eso en modelado aparecen múltiples sistemas de interacción en los que el que amenaza, el que traiciona lo suficiente para ganar más pero no lo suficiente para que el otro deje de cooperar, se enfrenta a otros que hacen exactamente lo mismo, y **dos que traicionan pierden mucho**. A eso le agregás una cuota de bardo, y es que los agentes cambian con el tiempo, y a veces alguien que decide de una manera, después decide de otra, porque pintó. Lo increíble es que **al sumarle estos dos factores (el ligero caos y las múltiples interacciones), las estrategias que dominan pasan de ser extorsivas a ser no sólo colaborativas, sino colaborativas e indulgentes**. Esto quiere decir que, además de ponerle onda de entrada, incluyen el concepto de 'perdón', donde aunque vos me hayas dormido la vez pasada, yo decido ponerle onda y cooperar una vez más. Inclusive, cuando la 'recompensa' es reproducirse (que casi siempre lo es), los sistemas cooperativos e indulgentes van ganando espacio en la población, generación tras generación, hasta volvernos todos un toque más buenazos.

Some faith in humanity has been restored.

Una solución que encaja en nuestra forma de ver el mundo nos da tranquilidad, pero una que la sacude nos empuja a seguir buscando. Entender que estas interacciones de cooperación y competencia son parte de lo que somos, poder simplificarnos hasta ser puntitos que toman decisiones. Simularnos, mutarnos y ver qué pasa, reduccionismo que nos pese, nos puede enseñar mucho sobre cómo llegamos hasta acá, aunque la respuesta final difícilmente sea un número. En palabras del múltiple no ganador del Premio de la Academia, Leonardo DiCaprio, '*we need to go deeper*'.

Referencias

http://www.smithsonianmag.com/arts-culture/what-makes-humans-different-fiction-and-cooperation-180953986

Sumate en
eglc.ar/bancar