

## TOMA DE DECISIONES

*Los animales reaccionan, los humanos actúan. (¿Y los que no actúan?)*

Decidir significa “dejar de rumiar”. Un pensamiento o una creencia solo se realiza mediante una decisión; acción. Somos posesos con capacidades para meditar y rectificar antes de actuar.

Toda acción, o inacción, conciente sería consecuencia de una resolución mental discernida entre varias alternativas (conocidas) posibles y causaría una o mas consecuencias, a veces, inesperadas. A diario tomamos miles de decisiones, algunas rutinarias otras novedosas; algunas de importancia mínima otras relevantes para cada uno de nosotros o para la sociedad.

Esperamos o exigimos ¡resultados! Pero –en verdad- no los conoceremos hasta “después”... ¿Tiene relevancia el conocimiento, o no?

La mente no debería decidir como respuesta a impulsos emocionales sino que a discernimientos; discriminando, criticando, evaluando y armonizando evidencias (informaciones).

Si algo no funciona apropiadamente en la vida, no se saca nada con golpearse o rascarse la cabeza.

Filosóficamente, la teoría de la toma de decisiones separa entre las decisiones basadas en experiencias y las fundamentadas en la lógica de los “pro y contras”, en la que

se suele decidir por cantidad de razones y no por el “peso” de ellas.

Esta teoría es similar a la de los juegos, solo se diferencia en que uno de los jugadores es la realidad en q1ue hay que sobrevivir; lo fundamental es analizar para comprender lo que se sabe –y lo que no se sabe- del problema a resolver.

En otras palabras, la función primordial del complejo mente-cerebro es tomar decisiones para sobrevivir...pero en el “intento” solemos –conscientemente- tomarlas para no sobrevivir. (*Recordemos que el cerebro toma diariamente millones de decisiones “inconscientes perfectas”... incluyendo a la “última”.*

¿Cómo se explica este aparente contrasentido, entre lo voluntario y lo involuntario?

Para empezar, el filósofo solo ha considerado la experiencia y la razón pero, en la realidad, muchas de nuestras “decisiones” son respuestas afectivas o “inconscientes”, es decir, si los actos son consecuencias de instrucciones genéticas contenidas en los cerebros reptilianos y límbicos, no serían exclusivamente racionales... lo que sería una ventaja pues las expectativas dan lugar a predicciones o profecías.

Lo peor de todo es que algunas (generalmente la mayoría) de las decisiones “racionales” tampoco lo son porque o parte de las informaciones a procesar son falsas o tendenciosas o porque el que decide no las sabe procesar correctamente... se actúa por la razón equivocada... la razón de la sin-razón.

Todos tenemos que tomar decisiones a diario y “sabemos” que la mayoría de ellas son influenciadas por expectativas (propias o ajenas) que nos obligan o atemorizan... es decir, no tienen que ver con la solución del problemas... Ya nos referiremos a la política y a políticos que ofrecen cambiar nuestras creencias de la “realidad”.

Pero, sea como sea, los objetivos decididos, las metas, dan sentido de responsabilidad, dan significación a la vida, dan vitalidad. Einstein sugería que si no hay propósito significativo, no solo se es infeliz sino que se muestra no ser apto para vivir. El problema con la “metas” es que suelen detener el desarrollo mental. – vivir solo para “criar”.

Son muchos los infelices que lo son porque han creado barreras defensivas falsas en torno a sus objetivos... Automáticamente tendemos a defendernos de los llegar a ser o de hacer... de todo lo “nuevo” (lo que tendría cierta justificación... pues todo lo que hacemos es imperfecto, susceptible de ser mejorado... o empeorado) soy lo que soy, no quiero cambiar. La conformidad es otro tipo de evasión, como también lo es el eludir responsabilidades “por falta de tiempo”; si realmente se *quiere* hacer algo, siempre se encuentra el tiempo para hacerlo.

Si algo no funciona apropiadamente en la vida, no se saca nada con quejarse o lloriquear... Hay que pensar y actuar... No deja de ser curioso el que la solución de un problema prolongado “surja” cuando se deja de pensar en él.

La Toma de Decisiones, más que cualquier otro proceso mental, comprueba que creamos nuestros propios infiernos confundiendo el Bien con el Mal

¿Cuáles son los efectos de la educación formal legal, de la publicidad, de los prejuicios socio-religiosos, de las emociones o gustos que se “esconden” en el subconsciente y estimulan a las neuronas en una u otra decisión? Nos implantan el conformismo. Día a día aumenta nuestra dependencia del “marketing” que, con sus trucos sentimentales y emocionales, nos inculcan poco o nada de lo que tiene que ver con nuestra supervivencia “racional” (frase con doble sentido).

La educación debiera fomentar la **Motivación**; tenemos que tener un **motivo** para realizar una **acción**... un motivo para cada etapa de la vida.

Experimentos, realizados con monos, indican que en la toma de decisiones el cerebro compara, inconscientemente, el estímulo percibido con las informaciones recolectadas en la memoria y, sólo entonces, la percepción subjetiva pasa a la conciencia. ¿Querría esto decir que nuestra personalidad, nuestra conducta, estaría forjada por actividades neuronales automáticas, sobre las cuales no tenemos control? ...¿Y que, consecuentemente, ellas serían las más ventajosas para nosotros?!

Difícil de aceptar, ¿verdad? No corresponde a lo que percibimos y, además, seríamos seres determinados; incapacitados para discernir entre el bien y el mal... Uso mi conciencia para DUDAR.

Por ahora, naturalmente no podemos controlar nuestras almas ni pensamientos, sentimientos y tendencias; solo los podemos orientar.

Es la doble capacidad de la ignorancia –estimular pragmáticamente la búsqueda de recursos o incitar a la acción irreflexiva, basada en fantasías- la que provoca las contradicciones mentales. Mientras más compleja sea la vida, mayor será nuestra culpabilidad de ignorancia.

La toma de decisiones implica discusión; los de bajo desarrollo mental discuten sobre personas, los intermedios discuten de “cosas” y los notables discuten ideas.

No solo en los aspectos judiciales la toma de decisiones refleja la contradicción entre lo personal y lo social.

Una prohibición (decisión) social (no fumar) censura una conducta dañina pero a costa de la violación del derecho natural de libre albedrío. El problema se complica aún más cuando la responsabilidad de una acción perniciosa no se le adjudica al individuo sino que a sus genes o al medio ambiente o a los hábitos culturales o a sus medinas.

Hoy en día, la toma de decisiones tiene gran relevancia en la preparación empresarial y a sus selectos y electos se les adoctrina en la aplicación de una “receta de cocina” de, generalmente, 14 puntos que incluyen lo que debe hacerse y quién, donde, cuando y como debe ejecutarse el proyecto. Las actividades son sectorizadas en áreas de planificación (objetivos a largo y corto plazo, determinación del camino crítico, estrategias); de organización (determinar criterios de decisión, delegación de responsabilidades); de ejecución (lista de materiales, hojas de rutas determinando la secuencia de operaciones); de control (verificación de costos, de calidad y de plazos; incentivos recuperadores o motivadores), y de evaluación (no todos los autores incluyen

a esta última pero, sin ella, no hay posibilidades de corregir e innovar). ¿La base? “Si no se está seguro del buen resultado de lo que se va a hacer, que no se haga”.

Aunque este “recetario” se nos es presentado como “súper-racional”, no podemos dejar de advertir de que nunca se cuenta con todas las informaciones necesarias y muchos de los riesgos y de los posibles tropiezos son difícil de predecir sin incrementar los costos sustancialmente... aparte de las limitaciones personales de los empresarios.

Actualmente se gasta más dinero en no decidir que en decisiones equivocadas.

Uno de los presidentes de los EEUU reconoció, que, al igual que los demás jerarcas, toda mala decisión que tomaba en un problema específico, era seguida por una peor.

Esta toma de decisiones “doctrinaria” no sería ni racional ni inconsciente; sería “conveniente a” y propensa a fracasos.

Por eso, en paralelo a enseñar la “receta”, se predica el que “los fracasos son una mina de oro” que obligan al fracasado a re-educarse y a desarrollar la “persistencia”, es decir, el fracaso sería garantía de éxito... y si todavía tenemos dudas, se nos responde: “...solo fracasa el que intenta hacer algo” El asunto es que el fracaso “crea” más “trabajo”... que el consumidor paga.

Indiscutiblemente, el tema es complejo, tan complejo que las grandes mayorías actúan sin saber los objetivos de sus participaciones, les basta saber que son remunerados; la confrontación entre ¿cuánto me reportara? versus ¿es

correcto? tiene implicaciones morales serias. *Las partes producidas en una fábrica e juguetes, eran “armadas” en establecimientos del “Ministerio de Defensa”.*

¿Qué la toma de decisiones tenga origen genético?

En los últimos años ha surgido una teoría cuya idea fundamental es que todos tenemos en el cerebro o la semilla “liberal” o la “conservadora” (todavía no se ha mencionado la posibilidad de una “anarquista”) que, en un marco de creciente lealtad, evoluciona conformando un cuerpo político de opiniones preconcebidas en que predomina el dogma “los que tienen la otra semilla son mentalmente ineptos o insanos”, lo que –por supuesto- dificulta tanto a la neutralidad como al consenso; por el contrario, lo común es que se llegue a la confrontación física. Es un fenómeno a nivel mundial.

En EEUU, hoy (2008, año de elección de presidente) sólo hay un 6% de “votantes indecisos”. *Lo único que faltaba: genes X e Y “polítocos”.*

Cada día, la presión sobre los ‘científicos’ mercenarios es mayor para que encuentren el porque de esta semilla política ‘innata’ cuyo condicionamiento político es tan dominante que no entiende de razones y tan leal que los ciudadanos votan aún contra sus propios intereses.

Una vez que se sepa esto, se podrá –por un lado- predecir y estimular la afiliación electoral y –aunque no se diga- implantar “chips” para convertir a los rivales en suicidas, con o sin bombas.

Ya hay científicos que afirman que sería el complejo amigdalino -parte del sistema límbico (sin intención humorística), el que interviene en la conducta emocional y en la memoria (tampoco aquí)- el que daría un nuevo 'sentido' a lo de "hemisferio de 'derecha' o de "izquierda" Y otros afirman que quienes tienen la semilla conservadora son aquellos que 'sienten la necesidad de respuestas claras, seguras y precisas a los temas inciertos... ¿y los liberales?, tal vez sean los que tienen la necesidad de 'revolver el gallinero'.

Bueno... ¿adonde vamos?... o mejor dicho, ¿adonde nos llevan? Pareciera ser que el proposito no es encontrar fórmulas inteligentes para una mejor vida sino que como poder controlar a la población votante... sin que se den cuenta.

Si se logra canalizar la decisión electoral, ¿no se podría manipular las mentes en todo lo que requiera una 'toma de decisiones'? Ya nos han hecho creer que vivimos en un mundo democrático, científico, de alta educación (obligatoria y controlada), de amor (a las "modelos" y al fútbol profesional) ¿Quién será el CEO de la fábrica manufacturera de zombis?, el que empequeñezca a Pavlov, al mandamás de Al Qaeda y a los sabios de Sión, con su corte de Bilderbergs, Illuminates y... (3 puntos). ¿Dijo usted el anticristo? Puede que tenga razón porque si se valida la idea para lo político (económico) también se encontrará para lo racial y lo religioso. (Punto final)