

Opinión

Narcisistas e incompetentes



Francisco Cabrillo

Tomás Chamorro-Premuzic es un psicólogo que ha logrado renombre internacional gracias a sus estudios sobre teoría de las organizaciones y análisis de perfiles de personalidad. He leído estos días uno de sus artículos, publicado en la Harvard Business Review, en el que resume algunos de sus trabajos recientes, disponibles por cierto en español. El título de este ensayo está bien escogido y, sin duda, atrae la atención del potencial lector: “¿Por qué tantos hombres incompetentes se convierten en líderes?”

El problema que apunta nuestro psicólogo no es nuevo. Todos somos conscientes de que las empresas no siempre promocionan a sus empleados más eficientes. Y en la vida política cada vez estamos más acostumbrados a ver cómo personas de un nivel intelectual bastante bajo y limitada capacidad de gestión llegan al más alto nivel. España es un ejemplo claro de esto; pero, ciertamente, no es el único caso.

La tesis de Chamorro es interesante. El ascenso de arribistas a cargos que no son capaces de desempeñar con un mínimo de eficiencia se debe, en buena medida, a que la gente tiende a interpretar signos que reflejan la confianza en sí mismo del directivo o el político como indicios de capacidad, aunque se trate de cuestiones muy diferentes. Esta idea es coherente con otro rasgo de no pocos dirigentes: el narcisismo. Narcisista es alguien que tiene una gran

opinión de su propia persona, en nuestro caso, por sus supuestas cualidades para liderar un grupo o resolver un problema. Y el hecho de que la realidad no confirme esto, no le preocupa demasiado, si es capaz de transmitir a otros –a sus potenciales votantes, por ejemplo– que él es merecedor de su confianza. La idea no es nueva, tampoco. Hace ya muchos años en el salón del número 221-B de Baker Street, Sherlock Holmes le dijo a su gran amigo y colaborador: “Mire, Watson, lo que uno hace en este mundo tiene pocas consecuencias. La cuestión es si puedes vencer a la gente de lo que dices que has hecho”.

Muchos hombres, y muchas mujeres, cuando se encuentran en una situación difícil e incómoda, que no

se consideran capaces de superar, tienden a elegir, para que los representen, a políticos que se muestran seguros y que les dicen que ellos pueden resolver sus problemas. Lo malo es que este rasgo se manifiesta, con frecuencia, en narcisistas, que se ven a sí mismos como líderes o gestores competentes. Y pueden ser capaces de transmitir ese mensaje, aunque el mundo se derrumbe a su alrededor.

James Buchanan, el gran economista que creó la moderna teoría de la elección pública, acuñó el término “Ley de Gresham de la política”, aplicando a la actividad pública el viejo principio de la teoría monetaria que establece que, si circulan simultáneamente monedas de buena y mala calidad con tipo de cambio fijo, todo el mundo pagará con las mone-

das malas y guardará las buenas, que desaparecerán así de la circulación. En política –pensaba Buchanan– ocurre algo semejante. Y los hechos confirman la idea de que, con frecuencia, quienes logran el poder, tras un proceso electoral, son arribistas poco presentables, por no utilizar términos más duros. Pero, ¿por qué los votantes están dispuestos, en tantas ocasiones, a darles su apoyo? La razón es, seguramente, que características como el realismo y la humildad al enfrentarse a situaciones difíciles de resolver pueden llegar a ser un obstáculo para obtener el favor de aquellos que prefieren a un candidato que se muestre seguro y que venda promesas atractivas, aunque éstas sean irrealizables. El narcisista tiene, por tanto, muchas cartas para ganar

y desplazar al político que, sin falsos optimismos, podría hacer mejor las cosas.

En España la gestión del gobierno desde que se extendió la epidemia –seguramente desde antes– ha sido mediocre e irresponsable. Es cierto que no podemos echar toda la culpa a su incompetencia, ya que han tenido que trabajar con una administración pública manifiestamente mejorable, que ha mostrado poca capacidad para resolver los problemas a los que se ha enfrentado. Pero el papel de los dirigentes es siempre relevante, en especial en momentos de crisis. Ya se han cometido demasiados errores; y me temo que la campaña de vacunación ha empezado con mal pie. Aún estamos a tiempo de arreglar las cosas; y, ya que el sector público no funciona bien, sería muy conveniente permitir a la sociedad civil y a las empresas el acceso a las vacunas y a la contratación del personal sanitario que haga falta. Pero la cuestión es ¿puede aceptar tal cosa un narcisista? No lo sé; pero, si no lo hace, lo vamos a pasar mal.

Concluye Chamorro que las mismas características que llevan a ejecutivos y políticos incompetentes a ocupar cargos que no saben desempeñar con un mínimo de eficacia son las que, al final, ocasionan su caída. El problema es que el golpe no lo reciben sólo ellos, sino todos los colectivos que los promocionaron: las empresas, en el caso de los directivos, o la sociedad entera, en el caso de los políticos. Y esto, en la situación en la que nos encontramos hoy en España, resulta muy preocupante.

Catedrático de Economía de la Universidad Complutense
Fundación Civismo

