

## **SECCIÓN DE OBRAS DE SOCIOLOGÍA**

---

### **CONFIANZA Y CONFIABILIDAD**

RUSSELL HARDIN

# Confianza y confiabilidad



FONDO DE CULTURA ECONÓMICA

Primera edición en inglés, 2002  
Primera edición en español, 2010

Hardin, Russell

Confianza y confiabilidad / Russell Hardin ; trad. de Francisco Rebollo ; rev. de  
Andrea Pozas. — México : FCE, 2010  
292 p. ; 23 x 17 cm — (Colec. Sociología)  
Título original Trust and Trustworthiness  
ISBN 978-607-16-0238-1

1. Relaciones interpersonales 2. Confianza 3. Confiabilidad, I. Rebollo, Francisco,  
tr. II. Pozas, Andrea, rev. III. Ser. IV. t.

LC BJ1500.T78

Dewey 179.9 H734c

#### *Distribución mundial*

Russell Hardin, *Trust and Trustworthiness*

© 2002, Russell Sage Foundation, 112 East 64<sup>th</sup> Street,  
Nueva York, N. Y. 10021. Publicado en español con autorización.

Russell Hardin, *Trust and Trustworthiness*

© 2002, Russell Sage Foundation, 112 East 64<sup>th</sup> Street,  
New York, N. Y. 10021. Published in Spanish with permission.

D. R. © 2010, Fondo de Cultura Económica

Carretera Picacho-Ajusco, 227; 14738 México, D. F.

Empresa certificada ISO 9001: 2000

Comentarios: editorial@fondodeculturaeconomica.com

www.fondodeculturaeconomica.com

Tel. (55)5227-4672; fax (55)5227-4694

Se prohíbe la reproducción total o parcial de esta obra, sea cual fuere  
el medio, sin la anuencia por escrito del titular de los derechos.

ISBN 978-607-16-0238-1

Impreso en México • Printed in Mexico

## SUMARIO

<i>Agradecimientos</i>	11
<i>Prefacio</i>	15
I. Confianza	19
II. Confiabilidad	51
III. Concepciones e ideas falsas	84
IV. Desconfianza	128
V. Epistemología de la confianza	157
VI. El manejo de la confianza	182
VII. Confianza y gobierno	204
VIII. Confianza y sociedad	232
<i>Apéndice. Preguntas sobre confianza</i>	267
<i>Referencias bibliográficas</i>	269
<i>Índice analítico</i>	283
<i>Índice general</i>	291

*Para Robert Bonazzi  
y Elizabeth Griffin-Bonazzi, in memoriam*

## AGRADECIMIENTOS

Deseo agradecer a muchas personas —amigos, parientes, colegas y nuevos conocidos, a menudo gente que sólo he visto una vez— por sus opiniones en torno a la confianza. Entre esta multitud se encuentran Richard Arneson, David Blau, Karen Cook, Sven Feldmann, Claire Finckelstein, Joan Rotchild Hardin, Josh Hardin, Daniel Kahneman, Margaret Levi, Bernard Manin, Howgard Margolis, Sue Martinelli-Fernandez, Victor Nee, John Orbell, Pasquale Pasquino, Susan Pharr, Alejandro Portes, Adam Przeworski, Robert Putnam, Jonathan Riley, Sarah Rosenfield, Andrei Shleifer, Duncan Snidal, Fritz Stern, Edna Ullmann-Margalit, Eric Wanner, Toshio Yamagishi, Richard J. Zeckhauser y docenas de participantes en diversos talleres y conferencias patrocinados por la Fundación Russell Sage, y varios más en diversos seminarios en los que presenté partes del proyecto. Mi más agudo comentarista durante los años que trabajé en el proyecto fue Robert Merton, quien cuestionó y elaboró muchos de mis argumentos y me proporcionó un continuo flujo de referencias y ejemplos sobre temas muy variados. Presenté una versión resumida del proyecto en el seminario de los viernes sobre racionalidad del Centro de Racionalidad y Decisión Interactiva de la Universidad Hebreo en Jerusalén (mayo de 2000). Agradezco a Maya Bar-Hillel y Edna Ullmann-Margalit por preparar esa sesión y el interesante grupo de académicos de muchas disciplinas que sostuvieron un intenso debate.

Por sus amplios comentarios sobre buena parte o sobre todo el manuscrito, quiero darle las gracias a Nomy Arpaly, Jonathan Baron, Paul Bullen, Karen Cook, Avon Leong, Margaret Levi, Kristen Monroe, Jay Patel, Ines Patricio, Robert Putnam, Bo Rothstein, Thomas Schelling, Barry Weingast, Alan Wertheimer y tres críticos anónimos de la Fundación Russell Sage. También quiero agradecer a un seminario lleno de estudiantes por sus debates en torno a la confianza en un curso impartido en la Universidad de Chicago en 1992 y a los participantes del seminario informal de los martes por la tarde sobre teoría social y moral contemporánea en la Universidad de Chicago por sus convincentes comentarios acerca de las primeras versiones de algunas partes del libro. Todas estas personas plantearon muchas más preguntas de las que he contestado.

Por el apoyo financiero y logístico que tuvo gran parte de este trabajo, quie-

ro agradecer al Centro de Estudios Avanzados en Ciencias de la Conducta de la Universidad de Stanford, California, a la Fundación Nacional de la Ciencia (NSF), la Fundación Guggenheim, la Fundación Andrew Mellon, la Fundación Rockefeller, la Fundación Russell Sage, así como a la Universidad de Chicago, la Universidad de Nueva York y la Universidad de Stanford.

Por último, en la investigación recibí la invaluable asistencia de Paul Bullen, Larisa Satara, Melissa Schwartzberg, Huan Wang, y los investigadores de la Fundación Russell Sage, en especial Pauline Rothstein y Camille Yezzi.

El material de este libro ha aparecido en varias partes y distintas versiones. El capítulo I originalmente fue escrito para un volumen conmemorativo en homenaje a Thomas Schelling, cuya concepción sobre la confianza parece similar a la mía. Una primera versión de este capítulo se publicó como "Trusting Persons, Trusting Institutions", en *The Strategy of Choice*, editado por Richard J. Zeckhauser (MIT Press, Cambridge, 1991). Quiero agradecer a Richard J. Zeckhauser por alentarme a escribir el artículo original, por comprometerse para entregar el trabajo en el plazo previsto, y por sus vívidas discusiones y brioso comentarios sobre el tema y sobre los primeros borradores del artículo. También quiero agradecer a los participantes de su seminario en Harvard por los artículos del volumen conmemorativo de Schelling.

El capítulo II inicialmente fue escrito para la presentación de una conferencia en el Instituto de Ciencias Cognitivas y de Decisión de la Universidad de Oregon, en 1994. Agradezco a los organizadores de esa conferencia por darme la oportunidad de participar en ella y a los participantes por sus comentarios sobre el artículo. Se publicó una primera versión como "Trustworthiness", *Ethics*, 107 (octubre de 1996).

El capítulo III se presentó en la conferencia sobre confianza en la Escuela de Derecho de la Universidad de Nueva York, en febrero de 1995, patrocinada por la Fundación Russell Sage y la Universidad de Nueva York. Apareció una versión de este capítulo como "Conception and Explanations of Trust", en *Trust in Society*, editado por Karen S. Cook (Russell Sage Foundation, Nueva York, 2001).

El capítulo IV fue inspirado intelectualmente por Robert Merton en una discusión privada y una carta (4 de mayo de 1995). En ellas me señaló, con toda la razón, que la atención a la confianza requiere también la atención a su correlativo: la desconfianza. El capítulo fue escrito para la presentación de la conferencia sobre la desconfianza en la Fundación Russell Sage, realizada bajo el auspicio de la Fundación Rockefeller en su espléndido centro de conferencias,

la Villa Serbelloni en Belagio, Italia, del 13 al 17 de octubre de 1997. Quiero agradecer a los participantes de aquella hermosa conferencia por sus comentarios y su entusiasta participación en la cancha de *bocce*. También quiero agradecer a numerosos comentaristas por sus reacciones ante mis argumentos, incluidos aquellos expuestos en los siguientes seminarios: del Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de Michigan (23 de octubre de 1997); del Departamento de Sociología, en Cornell University (31 de octubre de 1997); el seminario conducido por John Ferejohn y Lewis Kornhauser de la Escuela de Derecho de la Universidad de Nueva York (23 de septiembre de 1997), y a los participantes en la conferencia sobre relaciones de confianza de la Escuela de Derecho de la Universidad de Boston (22 y 23 de septiembre de 2000), especialmente a Thomas Schelling. Una primera versión de este capítulo apareció como "Distrust" en *Boston University Law Review*, 81 (abril-junio de 2001).

El capítulo v originalmente fue escrito para dos números especiales de la revista *Analyse und Kritik*, que conformaron un volumen conmemorativo dedicado a James Coleman y su obra. Este capítulo fue publicado como "The Street-Level Epistemology of Trust", *Analyse und Kritik*, núm. 14 (diciembre de 1992), y en *Politics and Society*, núm. 21 (diciembre de 1993).

El capítulo vi fue presentado en el seminario de los miembros de la Fundación Russell Sage. Agradezco a Tom Tyler por organizar esa sesión y a muchos compañeros, entre ellos Robert Solow, Eric Wanner y otros miembros del personal por la discusión crítica en esa sesión y en el almuerzo que le siguió.

El capítulo vii apareció en una primera versión en *Trust and Governance*, editado por Valerie Braithwaite y Margaret Levi (Russell Sage Foundation, Nueva York, 1998). Versiones previas de este capítulo se presentaron en el encuentro de la División Pacífico de la Asociación Filosófica Americana, en San Francisco (1º de abril de 1995), y en la conferencia Confianza en el Gobierno, realizada el 2 y 3 de febrero de 1996 en la Universidad Nacional Australiana, en Canberra, y copatrocinada por la Fundación Russell Sage y la Universidad Nacional Australiana. El capítulo se enriqueció con los comentarios obtenidos en esas sesiones, especialmente gracias a un extenso comentario escrito por Margaret Levi y dos críticos anónimos. Estoy muy agradecido con éstos y otros colegas por sus observaciones. Los comentarios incluyeron posturas de incredulidad ocasionales por parte de quienes finalmente se convencieron de que el argumento era intencionado.

El capítulo viii originalmente fue escrito para un volumen conmemorativo en honor de Albert Breton, *Competition and Structure: The Political Economy of Collective Decisions: Essays in Honor of Alber Breton*, editado por Gianluigi Galeotti, Pierre Salmon y Ronald Wintrobe (Cambridge Universiry Press, 2000).

Agradezco a los editores de este volumen y a numerosos comentaristas por sus reacciones frente a los argumentos expuestos. Especialmente quiero agradecer a los participantes en la conferencia de la Fundación Russell Sage-Universidad de Nueva York, Evidencia Conductual de la Confianza, realizada el 15 y 16 de noviembre de 1997.

Agradezco a los editores y casas editoriales de todos estos trabajos por permitirme usarlos aquí después de ser revisados con profunda seriedad.

## PREFACIO

Este libro presenta la interpretación de un tipo particular, pero importante, de relaciones de confianza: la confianza como interés encapsulado. Con base en esta interpretación, las expectativas que la persona que confía tiene sobre el comportamiento de la persona en quien confía dependen de la valoración de ciertas motivaciones del depositario de la confianza. Yo confío en usted porque sus intereses encapsulan los míos hasta cierto punto —en particular, porque usted quiere que nuestra relación continúe—. Ésta es una noción aceptable que puede emplearse para abarcar gran parte de la experiencia que tenemos cuando dependemos de otros; asimismo puede ser utilizada para explicar las variaciones en nuestra conducta derivadas de las creencias que tenemos acerca de la confiabilidad de otras personas o grupos. Mi interés fundamental es esta explicación. En el capítulo III argumento que ciertas opciones, claramente definidas y que se basan en explicaciones individuales, son ineficaces como explicaciones generales de la confianza. Tal vez se ajusten a algunas de las relaciones aparentes de confianza que observamos, pero no lo hacen a muchas relaciones (que de hecho) son de confianza.

Primero analizo la confianza como un problema individual, como ocurre cuando tengo confianza o desconfianza en usted, y luego la trato como un problema individuo-institución, como sucede cuando confío o no en el gobierno. La bibliografía sobre la confianza es rica en interpretaciones sociológicas, como ocurre con la obra *The Logic and Limits of Trust*, de Barnard Barber (1983). Filósofos, economistas, psicólogos y teóricos de la política, en especial los que siguen la tradición de John Locke, brindan su atención a la confianza y nos han ofrecido interesantes perspectivas sobre ella, aunque, sorprendentemente, existe muy poco sobre el tema en estas disciplinas. El debate en torno a la confianza está casi por completo ausente en la filosofía moral, donde quizás se invoca con más frecuencia en análisis acerca de las proscripciones kantianas de la mentira, como es el caso del libro de Sissela Bok, *Lying: Moral Choice in Public and Private Life* (1978). En el derecho se define con frecuencia la confianza como una práctica o norma social. Ciertas acciones justifican legalmente la confianza, de forma que, si es necesario, quien cuenta con que tal confianza (sea satisfecha) puede apelar a la ley para hacer cumplir la acción encomendada.

Por lo regular, la gente dice a grandes rasgos: "Cuando decimos confianza, lo que queremos decir es X". Desafortunadamente, X es una variable con significados distintos para diferentes personas. El análisis del lenguaje ordinario tal vez puede excluir algunos de estos significados, pero no puede elevar a uno de ellos por encima de los demás. No es sorprendente que, en el lenguaje común, la confianza sea una noción deshilvanada y aun confusa. Las discusiones acerca de qué significa "realmente" la confianza se parecen a los peores debates platónicos acerca del "verdadero" significado de algo. Es absurdo participar en ese debate, no importa cuán atractivo pueda parecer a veces. Yo no propongo el "verdadero" significado de la confianza. No existe una noción platónica esencial de la confianza.<sup>1</sup> Los usos del término *confianza* en el lenguaje ordinario son múltiples y mal articulados. La mayoría de tales conceptos tiene, en sus aplicaciones comunes, muchos y muy variados significados. La búsqueda de este término en un diccionario debería desalentar a cualquier esencialista.

El objetivo de la interpretación que se presenta en este libro es comprender las implicaciones de la confianza en muchos contextos y explicar algunas conductas. Por consiguiente, se ofrece una explicación de la confianza que da cuenta de la conducta modal a través de una amplia gama de contextos. Existe un amplio desacuerdo sobre qué es "realmente" la confianza, incluso entre aquellos que han pensado mucho sobre el tema. Es probable que gran parte de estos desacuerdos sean resultado de haberse centrado erróneamente en la confianza, cuando lo primero que debe comprenderse es por qué otra persona podría ser confiable en una relación y en un contexto particulares. La confianza es una relación tripartita que descansa en la valoración que hace la persona que deposita su confianza de las intenciones de quien la recibe con respecto a una acción particular. En general, las intenciones del depositario de la confianza estarán basadas en su propio interés (como ocurre en la interpretación de la confianza como interés encapsulado), en un compromiso moral o en su carácter idiosincrásico. Otras concepciones que consideran que la confianza es una actitud de fe o creencia sin fundamento o que es intrínsecamente moral no son convincentes como una explicación general de la confianza.

El hecho de que la literatura y la ópera traten con más frecuencia sobre la confianza y su violación que sobre cualquier otro tema que no sea al amor y el

<sup>1</sup> Adam Seligman (1997, pp. 13-15) afirma que la confianza, tal como la conocemos, es un concepto estrictamente moderno, ya que surge a partir de condiciones que son inherentemente modernas. Ésta es tal vez una estipulación platónica por derecho propio. Niklas Luhmann (1988, p. 96) hace una aserción similar: "La confianza surge al inicio de la modernidad con el descubrimiento, o con la reconceptualización, de la vida como un algo que conlleva riesgo".

desengaño (un tema íntimamente relacionado con el primero) facilitó la escritura de algunas partes de este libro. Por lo tanto, quien escriba sobre la confianza tiene a su disposición una fuente continua de ejemplos con casi todos los matices que podría emplear en su trabajo, aunque tales ejemplos no pueden usarse para probar mucho. Un lector me desafió con el ingenioso proverbio yiddish: “por ejemplo no es una prueba”. De hecho, por supuesto (un ejemplo), puede ser una prueba: de existencia. Quien ha visto a los cisnes negros de Taiwán, ya no podrá decir que todos los cisnes son blancos. A lo sumo, mis ejemplos tomados de la ficción literaria establecen posibilidades conceptuales; sólo con este espíritu los invoco. Y lo hago así porque pienso que a menudo es importante ilustrar una afirmación conceptual mediante un ejemplo.

Los filósofos con frecuencia emplean ejemplos en forma más limitada simplemente para elucidar un concepto o una posibilidad. Para este propósito, por lo general prefieren usar ejemplos artificiales que no incluyen las complicadas características de la vida real. No obstante, para la comprensión de las relaciones de confianza es de vital importancia mantener las complicaciones del mundo real, dado que son la materia de las relaciones, y la confianza es intrínsecamente relacional. Los ejemplos tomados de la literatura en sus diversas formas por lo común son relationales y lo suficientemente ricos para no perder de vista las complicaciones del mundo en que vivimos.

En síntesis, éste es el plan del libro: los primeros cuatro capítulos son principalmente sobre asuntos conceptuales. En los últimos cuatro capítulos, que se centran en cuestiones explicativas, uso el concepto de *confianza* como interés encapsulado que presento en el primer capítulo para explicar una amplia gama de fenómenos de confianza desde lo individual hasta lo social. El balance final no es el previsto. Uno esperaría que la mayor parte del libro se centrara en la parte explicativa; pero, por desgracia, los problemas conceptuales en la comprensión de la confianza son bastante más confusos y complicados de lo que uno esperaría. Dilucidar estos problemas resulta una tarea enorme.

## I. CONFIANZA\*

POR LO general, decir que yo confío en usted en un contexto significa que yo pienso que será digno de mi confianza en ese contexto. De ahí que plantear cualquier pregunta acerca de la confianza conlleva implícitamente inquirir acerca de las razones por las que pensamos que la otra parte es digna de confianza. En el capítulo II presento algunas de las muchas razones potenciales para pensar que alguien es digno de confianza. Una de las más importantes y comunes es *la confianza como interés encapsulado*, la cual analizo en este capítulo. A la luz de esta interpretación, yo confío en usted porque pienso que le interesa tomar en serio mis intereses en la materia pertinente, y le interesa en este sentido: usted valora la continuación de nuestra relación y, por lo tanto, está en su propio interés tomar en cuenta mis intereses. Esto es, usted encapsula mis intereses en sus propios intereses. Mis intereses podrían entrar en conflicto con otros intereses que usted tenga y éstos prevalecer sobre los míos; por consiguiente, en realidad podría actuar de una manera que no se ajuste a mis intereses. Sin embargo, al menos usted tiene algún interés para actuar de manera que no los contravenga y conservar la relación.

Existen dos razones de peso para centrarnos en la confianza como interés encapsulado. Primero, tal confianza encaja con un tipo de importancia toral entre todas las relaciones de confianza. Segundo, permite extraer implicaciones sistemáticas sobre las relaciones de confianza en contextos muy variados, como quedará claro en los siguientes capítulos.

Para comenzar, consideremos un ejemplo de confianza en la novela de Dostoievski, *Los hermanos Karamazov*. El ejemplo es instructivo porque involucra las condiciones mínimas para la confianza como interés encapsulado: la única razón para ser confiable es el incentivo de mantener la relación. En este ejemplo, la confianza se quiere mantener sólo por su carácter lucrativo y no por

\* En este texto la claridad conceptual juega un papel fundamental. El autor distingue entre términos que a menudo se traducen como “confianza” y que es de vital importancia no confundir. A continuación presento cómo fueron traducidos estos términos: “confianza” se utiliza únicamente para traducir *trust*; *trustworthiness* se traduce como “confiabilidad”; *trustworthy* como “confiable” o “digno de confianza”; *reliability* como “fiabilidad”; *reliable* como “fiable”; *rely on* como “contar con” o “depender de”, y dado que *confidence* denota “el estado o el sentimiento de certeza acerca de la verdad de algo” (*Oxford Dictionary*), este término se tradujo como “certeza”.

otras razones con mayor importancia. Para muchas relaciones de confianza existen consideraciones adicionales que van más allá del beneficio económico. Por ejemplo, yo valoro mi relación con usted de muchas maneras; entre éstas, por los favores que nos hacemos el uno al otro, por el placer de hablar y estar con usted, y por los apoyos mutuos que nos brindamos.

En *Los hermanos Karamazov*, Dimitri Karamazov cuenta la historia de un teniente coronel que, como comandante de una unidad alejada de Moscú, manejaba grandes sumas de dinero destinadas al ejército. Inmediatamente después de cada auditoría periódica de sus libros llevaba los fondos disponibles al comerciante Trifonov, quien pronto se los regresaba junto con un regalo. En efecto, el coronel y Trifonov sacaban provecho de unos fondos que de otra manera permanecerían ociosos, sin beneficiar a nadie. Debido a que se trataba de algo irregular, el suyo era un intercambio secreto que dependía por completo de la confiabilidad personal sin contrato legal alguno que lo respaldara. Cuando llega el día en que el coronel es abruptamente relevado de su cargo, pide a Trifonov que le devuelva la última suma que le había confiado, 4500 rublos.

Trifonov responde: "Nunca usted me dio nada, ni podía dármelo" (Dostoevski 1982 [1880], p. 129).\* Ese "ni podía dármelo" de Trifonov es un giro elegante porque da a entender de una manera sutil que la serie de transacciones es ilícita. El coronel no querría que esto se hiciera público, aun al costo de perder los últimos 4500 rublos para mantener el secreto. Si se hiciera público, lo más probable es que el militar fuera a dar a la cárcel y se arruinaran las perspectivas de matrimonio de su hija. A diferencia de muchas de nuestras relaciones importantes, en vez de estar arraigada en un contexto que gobernase la interacción y reforzara la confiabilidad de las partes, ésta estaba parcialmente abstraída del entorno social. A partir de entonces, los rublos malversados de Trifonov abrirán su complejo camino a lo largo de la novela de Dostoevski, destrozando vidas y motivando la trama de la obra.

Mientras la relación estaba en curso, Trifonov o el coronel pudieron concluir la cooperación en cualquier momento. Trifonov pudo estafar al coronel en cualquier ocasión, pero entonces habría tenido que renunciar a transacciones futuras que le redituarían más ganancias que las que obtendría de una sola estafa; además, habría timado a un hombre muy poderoso. Esta certeza existía en tanto se esperara que las transacciones continuasen indefinidamente. Sin embargo, una vez que éstas terminan, está claro que el incentivo para que haya

\* Entre paréntesis aparece la referencia original del texto en inglés. Nosotros tomamos la cita de F. M. Dostoevski, *Obras completas*, tomo III, trad. Rafael Cansinos Asséns, M. Aguilar Editor, México, 1991, p. 967. [T.]

una relación ha dejado de existir. Fue una desgracia para el coronel que Trifonov hiciese el último movimiento ya que, en ese momento, el militar había perdido su poder.

Dimitri Karamazov dice que el coronel confiaba implícitamente en Trifonov. Es de suponer que, después del triste día del desfalco, el coronel habría dicho que Trifonov no era confiable. Para infortunio del militar, Trifonov era digno de confianza sólo mientras tuviera un incentivo a largo plazo para ser confiable en una relación que beneficiaba a ambos. En el momento que deja de haber esperanza de futuras ganancias en su relación con el coronel, el comerciante no tiene incentivos para ser digno de confianza en esta transacción comercial altamente irregular entre quienes son de hecho dos pillos. No es sorprendente que Trifonov deje de ser confiable. El coronel quizá tuvo la contradictoria esperanza de que este pillo fuese un hombre de honor y, en este sentido, una persona digna de confianza. Si así fue, entonces es claro que juzgó mal a su hombre.

La confianza común entre dos personas a menudo se ajusta a la historia de Dostoievski de los 4500 rublos como una condición mínima y, en términos más generales, se ajusta al modelo de interés encapsulado como se define en este capítulo. La comprensión de este modelo de la confianza puede ayudarnos a entender muchos otros asuntos. La concepción del interés encapsulado se ajusta a tres categorías de interrelación claramente definidas: interrelaciones que encajan en el modelo de juego unidireccional iterado, interrelaciones de intercambio iteradas y moldeadas por el dilema del prisionero, e interacciones en relaciones densas. Estas categorías de relaciones de confianza representan la creciente complejidad de las interacciones. En todos estos casos *la confianza es relacional*. Esto quiere decir que mi confianza en usted depende de nuestra relación, ya sea directamente a través de nuestra interacción en curso, o indirectamente a través de intermediarios y efectos en la reputación. Si no tenemos una relación, o ésta es pasajera, no nos encontramos en una relación de confianza.

#### LA CONFIANZA COMO INTERÉS ENCAPSULADO

Es preciso considerar muchas relaciones de confianza y confiabilidad como similares a la interacción entre Trifonov y el coronel mientras estaba en curso. La parte en que se deposita la confianza tiene un incentivo para ser confiable, que está basado en el valor de mantener la relación en el futuro. Esto es, yo confío en usted porque su interés encapsula al mío, lo que significa que usted tiene

interés en satisfacer mi confianza. Esto es lo que hace que mi confianza sea algo más que meras expectativas acerca de su conducta. Cualquier expectativa que yo tenga está fundada en la comprensión (quizá equivocada) de sus intereses específicamente con respecto a los míos. La relación de Trifonov y el coronel ejemplifica el núcleo mínimo que es parte de una sorprendente gama de relaciones de confianza. Este núcleo consiste en que hay un claro y bien definido interés en que la relación continúe, el cual está en juego.

En términos más generales, confiamos principalmente en aquellos con quienes tenemos relaciones en curso. Además, cuanto más rica y más valiosa sea la relación para nosotros, es probable que confiaremos más y seremos más dignos de confianza en ella. Cuando se le pregunta a alguien en quién confía, la respuesta usual es que confía en ciertos parientes, amigos y socios cercanos. La relación entre Trifonov y el coronel era un caso mínimo de confianza, pues estaba cimentada simplemente en el interés por el beneficio material que la interacción redituaba. El coronel valoraba su relación con Trifonov sólo por ese beneficio material. Sin embargo, la relación con Trifonov era lo que específicamente le interesaba porque ésta era benéfica para él. Sus intereses y los de Trifonov estaban causalmente vinculados mientras la relación continuase.

Aunque alguien podría objetar la superficialidad de involucrar los intereses con las relaciones de confianza como las que se tienen con un parente cercano o un amigo, es claro que éstos están ahí muchas veces; tal vez la mayor parte del tiempo. Para muchas otras relaciones de confianza es probable que el punto central sean los intereses. Por ejemplo, la relación que tengo con un comerciante local que se ha convertido en una relación de confianza. Para muchas relaciones de confianza comunes existe un rango de beneficios mucho más rico proveniente de la relación que los intereses materiales que motivaron a Trifonov y el coronel, dos socios en una acción criminal. Disfruto la presencia de mucha gente en mi vida y quiero mantener mis relaciones con ellos. Por lo tanto, ellos pueden confiar en mí de diferentes formas. Incluso podría haber relaciones que valoro en sí mismas y no porque estén causalmente vinculadas con ciertos beneficios que pueda obtener de ellas. Por ejemplo, amo a ciertas personas y tengo amistad plena con otras. Tales relaciones están en un extremo del rango de interés encapsulado, mientras que la relación entre Trifonov y el coronel está en el otro, mínimo, extremo. Muchas de nuestras relaciones con otros se desarrollan a partir de un intercambio de interacciones relativamente menor y se transforman en relaciones mucho más ricas de reciprocidad bastante amplia.

Tanto las relaciones relativamente limitadas entre Trifonov y el coronel como las relativamente ricas que pueden establecerse con un amigo involucran

la confianza como interés encapsulado, la cual podemos caracterizar de la siguiente manera: confío en usted porque pienso que es de su interés atender mis intereses de manera relevante. Esto no es sólo decir que usted y yo tenemos los mismos intereses. Más bien es decir que usted tiene un interés en atender *mis* intereses porque usted quiere que nuestra relación continúe. Como mínimo, puede querer que nuestra relación continúe porque le beneficia económicamente, como en el caso de la relación de Trifonov con el coronel. En casos más complejos, usted puede querer que nuestra relación continúe y no sufra daños por fallar a mi confianza porque valora la relación por muchas razones, entre ellas, razones no materiales. Por ejemplo, tal vez disfrute haciendo diferentes cosas conmigo, o podría aquilatar mi amistad o mi amor, y el deseo de mantener esa amistad o ese amor le motivará a ser cuidadoso con mi confianza.

Nótese que *el mero hecho de tener los mismos intereses con respecto a algún asunto no satisface la condición de confianza como interés encapsulado*, aunque a menudo esto puede darme una razón para esperar que usted haga lo que yo quisiera que hiciese, o lo que sirva a mis intereses (porque simultáneamente servirá a los tuyos). La interpretación del interés encapsulado implica que el que confía y en quien se confía tienen intereses compatibles al menos sobre algunos asuntos, pero la compatibilidad de incentivos, aunque necesaria, no es suficiente para esta interpretación, pues requiere además que la persona en quien se confía valore la continuación de la relación con quien confía en él y que ambos tengan intereses compatibles, al menos en parte por esta razón. Otros conductores en una autopista y yo tenemos compatibilidad de incentivos y por lo tanto se esperaría que cada uno de nosotros trate de conducir en el lado apropiado del camino para evitar accidentes. No obstante, por lo general no hay un sentido en el cual los otros conductores quieran que yo esté en la relación de conducir con ellos sobre el mismo camino y por lo tanto no tengo una relación de confianza como interés encapsulado con ellos.

Podría sostenerse una definición de la confianza conforme a la cual ésta no sea más que la compatibilidad de incentivos o las expectativas racionales sobre la conducta de aquel en quien se confía. Sin embargo, la palabra *confianza* sería superflua en tal teoría, porque para la explicación de la conducta no agregaría nada a la asunción más simple de intereses compatibles. La copiosa bibliografía sobre la confianza no ha sido estimulada por ninguna de tales concepciones simplistas. Gran parte de esa bibliografía parece suponer, por ejemplo, que existen importantes cuestiones normativas involucradas en la aparente disminución de la confianza, y muchos autores suponen que la confianza es un tema complejo y relevante por derecho propio. De hecho, Niklas Luhmann (1980,

pp. 22, 30) supone que en nuestros complejos tiempos modernos, y debido a la necesidad, los mecanismos institucionales que generaban simples expectativas estables han sido sustituidos por relaciones de confianza.

Un análisis completamente racional de la confianza dependerá no sólo de las expectativas racionales de quien confía sino también de los *compromisos* de la persona en quien se deposita la confianza y no simplemente la regularidad de su conducta. ¿Cómo puede uno asegurar los compromisos de alguien cuyo amor o benevolencia no garantiza buena voluntad hacia uno? La forma más común es estructurar los incentivos de modo que concuerden con el compromiso deseado. Usted puede confiar en mí con más certeza si sabe que mi propio interés me inducirá a satisfacer sus expectativas. Su confianza estriba en su expectativa de que mis intereses encapsulan a los suyos. Desde esta perspectiva, como señala Thomas Schelling (1960, pp. 134-135), “con frecuencia la confianza se consigue simplemente por la continuidad de la relación entre las partes y el reconocimiento de cada una de que lo que podría ganarse al estafar a la otra en un momento dado es mucho menor que el valor de la tradición de confianza que hace posible una larga secuencia de acuerdos futuros”.

Por supuesto, la continuidad de la relación no es suficiente, porque los compromisos importan. En un ejemplo favorito de los filósofos, los vecinos de Immanuel Kant podían contar con la puntualidad de su diario paseo matinal para programar sus propias actividades. Sin embargo, para que ellos confiaran en él se requeriría de algo más: que contaran con que Kant tenía los intereses de sus vecinos en mente cuando decidía dar su paseo. Si no lo creyeran así, no podría decirse que confiaban en él en el sentido expuesto por la interpretación del interés encapsulado (Baier, 1986, p. 234).

Los textos sobre la confianza a menudo asumen que ésta involucra algo más que sólo expectativas razonables basadas en el interés propio.<sup>1</sup> En particular, algunos escritores suponen que la confianza es una noción intrínsecamente normativa (Elster, 1979, p. 146; Hertzberg, 1988). Estas afirmaciones pueden tener algún sentido si asumimos que en realidad se refieren a la confiabilidad y no a la confianza. Usted puede ser confiable en el sentido de que actuaría recíprocamente aun cuando hacerlo fuese en contra de sus intereses, por ejemplo, como lo hubiera sido si Trifonov hubiera regresado los últimos 4500 rublos.

Diversas interpretaciones de la confianza en las ciencias sociales dan por sentado que la confianza es racional en el sentido de estar basada en expectati-

<sup>1</sup> Algunos filósofos suponen que deberíamos distinguir entre nuestra confianza en otro individuo y nuestras expectativas acerca de la conducta de ese individuo en aspectos particulares (Baier, 1986; Hertzberg, 1988).

vas empíricamente basadas sobre la conducta de otra persona (o institución) (Barber, 1983; Luhmann, 1980). La confianza puede llevar tanto a quien confía como a la persona en quien se confía a realizar movimientos intencionales o motivacionales. Un análisis racional de la confianza en otro ser con capacidad de actuar intencionalmente, como opuesta a la "confianza" en una fuerza de la naturaleza (nuestra "confianza" de que no lloverá en un día de julio en Palo Alto), debe tomar en cuenta la rationalidad de ambas partes. De hecho, en una relación de confianza debo pensar en términos estratégicos, porque mis propósitos se sirven de la interacción entre lo que yo hago y lo que hace el otro (o los otros). Lo que al final obtengo es el resultado de las acciones de ambos. En este sentido, las interpretaciones a partir de expectativas sólo son parcialmente estratégicas y por lo tanto no logran dar cuenta de la naturaleza de las relaciones de confianza. Estas interpretaciones tienen una desventaja parecida a la que tiene la teoría del comportamiento del mercado de Cournot, la cual también es sólo parcialmente estratégica. En esta teoría, los actores asumen un comportamiento regular de las otras partes en el mercado con el fin de decidir mejor cómo actuar; pero, aunque son estratégicos al responder a las acciones de los otros, suponen que estos últimos no tienen una estrategia para responder a la de ellos. Por lo tanto, fallan al no tomar en cuenta los efectos de segundo orden de las respuestas de los otros ante sus acciones. Los actores de Cournot son un tanto listos, pero consideran que los otros son tontos.

Muchos escritos sobre la confianza expresan una vaga impresión de que ésta siempre requiere algo más que expectativas racionales basadas en los intereses probables de aquél en quien se confía. Si esta impresión es correcta, entonces nos encontramos en una etapa muy temprana del desarrollo de cualquier teoría que explique la confianza o incluso la caracterice en muchos contextos. Sin embargo, si una explicación a partir de los intereses es en gran medida correcta para una amplia e importante fracción de nuestras relaciones de confianza, ya tenemos los elementos de una teoría de la confianza que requiere una cuidadosa articulación y aplicación. En lo que sigue, ofrezco una interpretación de la confianza como expectativas esencialmente racionales acerca de la conducta guiada por el interés propio de la persona en quien se deposita la confianza. El intento por construir tal interpretación nos obliga a prestar atención a las diversas interacciones en las cuales podría surgir la confianza y, por lo tanto, a las diferencias en las posibles explicaciones de la confianza. La impresión de que la confianza requiere algo más que contar con que el interés propio de aquél en quien se confía lo motive tal vez dependa de tipos particulares de interacción que, aunque interesantes y aun importantes, no siempre

son fundamentales en la teoría o en la vida social (aunque algunos de ellos lo son, como la confianza que un niño puede tener en sus padres).

### ELEMENTOS DE LA CONFIANZA COMO INTERÉS ENCAPSULADO

La visión de la confianza como interés encapsulado incluye varios elementos, algunos de los cuales son comunes a otras interpretaciones de la confianza. Primero, la confianza por lo general es una relación tripartita que restringe cualquier afirmación sobre la confianza a individuos y asuntos particulares. Segundo, la confianza es una noción cognitiva que pertenece a la familia de nociones tales como el conocimiento, la creencia y el tipo de juicios que podrían llamarse valoraciones. Todas éstas son cognitivas en tanto que están fundamentadas en alguna consideración de lo que es verdad. Estas nociones cognitivas —y la confianza en particular— no son materia de elección: no escogemos qué puede considerarse como verdadero, más bien lo descubrimos o de alguna forma estamos convencidos de ello. De ahí que no confiemos con el fin de conseguir algo, aunque nuestra confianza podría alentarnos a participar en interacciones que nos beneficien. (Sin duda podemos optar por ser confiables con el fin de alentar a otros para cooperar con nosotros.) Por lo general queremos explicar la cooperación o su fracaso en términos de la confianza. Al hacer a la cooperación en sí misma un asunto de confianza, lo que queremos explicar lo convertimos en la explicación. Por lo tanto, debemos mantener claramente separados el confiar y el actuar con base en la confianza. Por último, es normal que el actuar con base en la confianza implique riesgos.

Es necesario mencionar otras cuestiones respecto a la confianza, aunque no nos extenderemos en ellas. Primero, la confianza implica expectativas sobre la conducta de otro, pero no cualquier expectativa. Éstas deben estar basadas en la preocupación del depositario de la confianza por los intereses de quien confía. Segundo, la confianza y la confiabilidad están sujetas al contexto que las rodea. El hecho de que encapsules mi interés en tus propias elecciones puede no ser suficiente para que satisfagas mi confianza, dado que es posible que se impongan otras consideraciones. Por ejemplo, dos personas pueden confiar en usted con respecto a diferentes cosas, y al satisfacer una de esas confianzas podría violar la otra. Tomado fuera de contexto, ser confiable en cada una de esas relaciones podría estar en su interés. Pero cuando entran en conflicto en el contexto de su vida, un interés podría imponerse sobre el otro.

Muchos escritores disienten con uno u otro de estos elementos de la con-

fianza. Algunas críticas parecen ser de materia normativa, como en las concepciones que se presentan en el capítulo III, donde retomo otras concepciones de la confianza. No obstante, algunos de estos desacuerdos son genuinamente conceptuales. La concepción a favor de la que aquí argumento parece ajustarse a los casos de confianza en la vida real, en los cuales ésta hace una diferencia importante en la conducta de la gente. Asimismo, esta concepción produce (o se ajusta a ella) una explicación del hecho de confiar y la conducta que se sigue de ello.

Hay otro elemento de la confianza que comparten prácticamente todas las perspectivas sobre el tema: la competencia para hacer lo que a uno se le confía. Usted no confiaría en mí para que lo llevara de ida y vuelta a la cumbre del Everest, aun cuando lo convenciera de que tengo la mejor voluntad del mundo para hacerlo. A lo largo de este libro asumo que la competencia no es un tema de discusión en las relaciones de confianza. El punto no es desestimar los problemas de competencia ni juzgar la capacidad de alguien —tales problemas a menudo son muy severos y barreras infranqueables *de facto* para la confianza—, sino simplemente concentrarse en los temas motivacionales. Existen, por supuesto, muchos contextos en los cuales la competencia es un tema fundamental, así como muchos otros en los cuales el problema de saber qué tan competente es alguien puede ser muy difícil. Podría escribirse un largo libro sobre estos asuntos, pero éste no es ese libro.

La competencia es un tema fundamental en muchos contextos en los cuales están en juego las aptitudes individuales, como ocurre en los servicios profesionales o en las interacciones individuales ordinarias. Probablemente usted confiaría menos en la capacidad de una adolescente inexperta para cuidar niños que en la de una persona madura y experimentada. En tal caso, tal vez usted sabría lo suficiente para juzgar la competencia relativa de estas dos personas. Sin embargo, en otros contextos el problema es cómo juzgar la capacidad de alguien. Por lo general preferimos llamar a una persona que sabemos que es competente y evitamos confiar en personas de las que sabemos poco como para juzgarlas.

Por supuesto, mi capacidad para subir el monte Everest es una característica bastante rígida que no puede modificarse específicamente para responder a su potencial confianza en mí. Si no he desarrollado tal capacidad, usted no querría tener que contar con que de algún modo la voy a desarrollar cuando lo lleve a lo alto de la montaña. La mayoría de los problemas motivacionales implícitos en la confianza —tanto para la interpretación de la confianza como interés encapsulado como en la mayoría de las otras concepciones— son más específicos

a la relación particular en cuestión. Por lo tanto, nuevamente el centro de atención de este libro está en las motivaciones, que están menos bien entendidas en la bibliografía sobre la confianza que el problema de la competencia.

Ciertas disposiciones institucionales convierten nuestros problemas de juicio particulares en problemas de valoración generalizadas. Por ejemplo, tenemos organismos para evaluar la competencia de profesionistas como doctores, abogados e incluso guías para ascender a las montañas. Estos organismos también supervisan los compromisos motivacionales de los profesionistas —por ejemplo, intentan regular conflictos de interés—. Sin embargo, la comprobación y la certificación de la competencia es la parte fundamental de su tarea. Tales instancias convierten nuestras relaciones con los profesionistas en algo diferente al tipo de relaciones de confianza que yo podría tener personalmente con usted. En realidad, se podría argumentar que eliminan mucha de la confianza que de otra forma hubiésemos desarrollado, de forma que nuestras relaciones con profesionistas tienen más el carácter de cálculo y actúan sobre meras expectativas. Recursos similares de “certificación” tripartita —por medio de un amigo mutuo o un mediador guanxi chino— también con frecuencia sustituyen a las relaciones personales ordinarias con valoraciones directas de aquellos en quienes debemos confiar.

### *La confianza como una relación tripartita*

Una característica de las relaciones de confianza, que no es sólo relevante para la concepción del interés encapsulado, estriba en que la confianza es generalmente una relación tripartita: A confía en B para hacer X (Baier, 1986; Luhmann, 1980, p. 27).<sup>2</sup> Así, la confianza depende del contexto. Por ejemplo, yo podría confiarle incluso el chisme más perjudicial, pero no el pago del almuerzo de hoy (usted siempre —¿convenientemente?— olvida esas deudas), mientras que podría confiar a otro el pago del almuerzo pero no le confiaría el chisme. Podría confiar en usted con respecto a X, pero no con respecto a 10 veces X. A pocas personas podría confiarles casi cualquier cosa, mientras que a muchas otras no les confiaría nada. Pero en un contexto radicalmente distinto, como podría ser el que se encontrara bajo una fuerte presión y el chisme que yo sé le ayudaría a salir de la mala situación, entonces tal vez ya no se lo confiaría.

<sup>2</sup> La fórmula básica podría extenderse de diversas formas. Por ejemplo, A podría confiar en B para hacer Y a favor de C, pero uno puede simplemente tomar “Y a favor de C” como una versión compleja de “X” en el esquema tripartita.

Decir "yo confío en usted" parece ser un enunciado casi siempre elíptico, ya que en él están implícitas frases como "para hacer X" o "en el asunto Y".<sup>3</sup> Sólo un niño pequeño, un amante, Abraham al hablar con su dios, o un fanático seguidor de un líder carismático serían capaces de decir "yo confío en usted" sin un modificador implícito. Incluso en estos casos podemos pensar que estos individuos se equivocan tanto respecto a ellos mismos como respecto a los objetos de su confianza. Muchos de nosotros, por supuesto, podríamos comenzar por tomar riesgos en una relación con alguien que acabamos de conocer o con una persona en un área nueva de acción, pero preferiríamos no correr tales riesgos en asuntos importantes sin antes confirmar la confiabilidad de la persona en quien se va confiar y contar con una fuerte convicción de que ésta tendrá motivos para cumplir.

Quienes consideran que la confianza es normativa o extrarracional argumentan que ésta es una relación entre dos partes, o incluso de una sola parte y más rica de lo que esta visión implica. Se trata de una relación de confianza de una sola parte si yo tengo la pura disposición de confiar en alguien o en todos con respecto a algo o a todo, en cuyo caso soy la única parte variable. Quizá haya algunas personas, en especial niños, lo suficientemente ingenuas como para tener tal disposición, pero es claro que la mayor parte de nosotros no la tenemos. Existe una bibliografía bastante extensa sobre la así llamada confianza generalizada; esto es, la confianza en otras personas en general con las que podríamos encontrarnos, tal vez con algunas limitaciones sobre los asuntos que estarían bajo esa confianza. Los problemas conceptuales derivados de estudios y encuestas sobre la confianza generalizada o social se discuten en el capítulo III (véase también el apéndice) y las implicaciones de los resultados de dichos estudios se discuten en los capítulos VII ("Confianza y gobierno") y VIII ("Confianza y sociedad"). Aquí señalamos que esta categoría tiene dos características singulares. Primero, suena más como una simple interpretación de expectativas que como una explicación de la confianza. En esta interpretación, supuestamente yo pienso que cualquiera es confiable hasta cierto grado, independientemente de quién sea o qué relación tenga conmigo. Pienso en ellos en la forma en que podría pensar que una persona común se comporta de cierta forma en distintos contextos.

Segundo, cuando los que responden a la encuesta dicen que confían en la mayoría de las personas la mayor parte del tiempo, es muy probable que se trate de una afirmación elíptica. Ellos no quieren decir que, si un extraño que encuentran al azar en la calle les pide un préstamo de, digamos, 100 dólares,

<sup>3</sup> A partir de ahora, simplemente diré "para hacer X" y asumiré que X tiene un dominio potencialmente amplio.

confiarían en que esa persona les devolvería el dinero y por lo tanto le harían el préstamo. La elipse estaría encerrada en la frase “la mayor parte del tiempo”. De ahí que incluso esta respuesta abierta a una pregunta vaga y mal planteada es casi con certeza una forma poco precisa de decir que ellos confiarían en la mayor parte de la gente dentro de unos límites un tanto estrechos. Además, también es elíptica en su referencia a la “mayoría de las personas”. Muy pocos de los encuestados confiarían genuinamente en cualquier persona.

### *Confianza y cooperación*

La confianza es una categoría cognitiva como el conocimiento y la creencia. Decir yo confío en usted de alguna forma, no es otra cosa que decir que yo sé o creo ciertas cosas acerca de usted; por lo general cosas en torno a sus motivos u otras razones que me llevan a pensar que será digno de mi confianza. Mi valoración sobre su confiabilidad en un contexto particular es simplemente mi confianza en usted. Las declaraciones “Yo creo que usted es confiable” y “Yo confío en usted” son equivalentes. Si la confianza es cognitiva, de ahí se sigue que no es intencional (Baier, 1986, p. 235). No confío en usted con el fin de beneficiarme al interactuar con usted. En cambio, debido a que confío en usted, puedo esperar beneficiarme de nuestra interrelación si surge la oportunidad. Además, si la confianza es cognitiva, entonces no es conductual. Yo puedo actuar con base en mi confianza, y mi acción quizás dé evidencia de ella, pero mi acción no es en sí misma la confianza, aunque puede ser una evidencia convincente de mi confianza.<sup>4</sup> Si confío en usted, lo hago justo ahora y no sólo en algún momento en el cual actúo con base en mi confianza al correr un riesgo con usted.<sup>5</sup>

Supóngase que mi confianza en usted en algún asunto es racional en el sentido de que está bien fundamentada. ¿Qué sigue? Tal vez nada. El hecho de que yo confíe en usted no implica que yo debería actuar con base en esa confianza. Podría haber otras cosas que preferiría hacer en un momento dado u otras personas en quienes confío de forma similar para el asunto que tengo entre manos. Por lo tanto, yo tengo una opción respecto a qué hacer, aunque es incoherente decir que yo opto por confiar en usted. Si confío en usted, pensare que no im-

<sup>4</sup> Donald Davidson (1986, p. 200) señala que el conductismo es objetable si mantiene “que los conceptos mentales pueden definirse explícitamente en términos de los conceptos conductuales”.

<sup>5</sup> En muchas conferencias patrocinadas por la Fundación Russell Sage, los participantes han objetado la afirmación de que la confianza es cognitiva porque ellos quieren decir que es conductual. Véase también Sztompka, 1999.

plica mucho riesgo depositar mi confianza en usted respecto a algún asunto. (Regresaré a este tema en el capítulo III.)

Sin embargo, también puedo optar por correr el riesgo de cooperar con usted en algún asunto aun cuando no confíe en usted. Ehud Barak, siendo primer ministro de Israel, cuando le preguntaron si confiaba en Yasser Arafat respondió: "No sé qué significa confiar. Él es el líder de los palestinos, no de los israelitas, y está determinado a hacer todo lo que pueda para lograr los objetivos de su pueblo. La verdadera cuestión no es si confiamos en él. La cuestión es si existe un acuerdo potencial que pueda ser bueno para ambas partes, un juego en el que ambos ganemos, uno que no sea de sumar cero" (citado en Goldberg, 2001, p. 66). La cooperación o coordinación es la aspiración general, pero hay varias formas de conseguirla, algunas de las cuales no dependen de la confianza. De ahí que mis acciones no estén simplemente determinadas por el grado de mi confianza, aunque a menudo es probable que estén influidas por mi confianza o desconfianza.

En la interpretación de la confianza como interés encapsulado, mis creencias en torno a sus incentivos, en particular los que tiene hacia mí, constituyen el conocimiento que hace a lo que creo acerca de usted un asunto de confianza, en lugar de meras expectativas. Éstas no son simplemente expectativas llanas y desarticuladas acerca de su conducta. Tengo expectativas vagas de que el sol saldrá mañana, pero podría no ser capaz de explicar por qué pienso eso aparte de inducirlo del pasado. (Un físico sería capaz de dar una muy buena explicación, de forma que su expectativa en la salida del sol estará fundamentada teóricamente.) Lo que importa para la confianza no es solamente mi expectativa de que usted actuará de ciertas maneras, sino también mi creencia de que tiene las motivaciones importantes para actuar de esas maneras; que usted deliberadamente toma en cuenta mis intereses porque son míos.

Es común en el habla corriente decir yo "confío" en que haga ciertas cosas como, por ejemplo, defenderse si le ataca un perro, en cuyo caso sus motivaciones no son del tipo que implica la interpretación de la confianza como interés encapsulado. Se defiende del perro, como lo haríamos la mayoría, por su propio y directo interés. Si la confianza se reduce a tales expectativas vagas de conducta, tiene poco sentido emplear, para referirse a ellas, el cargado término *confianza*. Mi "confianza" sería inútil para ayudarnos a explicar su autodefensa, la cual no está motivada por su preocupación por mis intereses (o cualquiera otro compromiso que podría tener específicamente hacia mí). Además, mi confianza —como evaluación del encapsulamiento que hace de mis intereses en sus propios intereses— por lo común ayudará a explicar acciones más

relevantes, específicamente mi elección de depender de que usted haga algo que confío hará por mí, mientras que mi "confianza" en que usted se defendería si le atacase un perro no explica nada de mi conducta.

### *Riesgos implícitos al actuar con base en la confianza*

Prácticamente todos los que han escrito sobre el tema están de acuerdo en que el actuar con base en la confianza implica dar facultades a otro para afectar los intereses de uno. Dicha acción está intrínsecamente sujeta al riesgo de que el otro abuse del poder de discrecionalidad. Como observa David Hume (1978 [1739-1740], 3.2.2, p. 497): "Es imposible separar la oportunidad del bien del riesgo del mal". De ahí que actuar con base en la confianza implica tomar un riesgo, aunque tener confianza no es en sí mismo un asunto de riesgo deliberadamente tomado puesto que no es algo sobre lo que decidimos.

Como una objeción a la interpretación de la confianza como interés encapsulado, uno podría suponer que es absurdo decir yo confío en usted para hacer X cuando está en su interés hacer X. Por ejemplo, considérese un caso extremo: confío que hará lo que yo quiero sólo porque una pistola apunta a su cabeza. (Digamos que he incorporado la sabiduría de Al Capone, quien supuestamente habría dicho: "Puedes lograr mucho más con una palabra amable y una pistola que sólo con una palabra amable" [McKean, 1975, p. 42n].)

Mi coacción para que hagas lo que yo "confío" que vas a hacer viola el significado de la confianza como algo que no tiene sentido en un escenario completamente determinista. Yo no confío en que el sol salga cada día, al menos no en algún sentido significativo que esté más allá de tener una gran seguridad en que así sucederá. De la misma forma, en el sentido usual yo no confiaría en un autómata totalmente programado, incluso si estuviera programado para descubrir y tratar de satisfacer mis intereses —aunque podría llegar a depender fuertemente de él—. De ahí que muchos autores supongan que la incertidumbre es intrínsecamente inherente a la confianza. "Para que la confianza sea relevante", dice Diego Gambetta (1988, pp. 218-219), "debe haber la posibilidad de salida, traición, deserción" por parte de aquel en quien se confía (véase también Yamagishi y Yamagishi, 1994, p. 133; Luhmann, 1980, p. 24). En términos más generales, uno podría decir que la capacidad o incluso la necesidad de decidir por parte de aquel en quien se confía es inherente a la confianza. Dar a las personas incentivos importantes parece inclinarlas a ser actores determinados en relación con los asuntos que están en juego. En el otro extremo, dejarlas

sin razones imputables para actuar generalmente hace que nos sea imposible confiar en ellas. La confianza y la confiabilidad (y la decisión y la racionalidad) son objeto de debate justo porque nos encontramos en el turbio lugar intermedio que no es ni determinista ni completamente indeterminado. Aun así puede tener sentido decir de alguien, como de una madre, que uno confía en ella más allá de toda duda con respecto a muchas cosas. No obstante, tales personas son raras en nuestras vidas. A menudo la confianza es un problema de gran interés porque muy pocas de nuestras relaciones son como aquélla.

Parte del problema en el caso de la pistola es que su conformidad con mi requerimiento no está motivado en absoluto por su preocupación en mis intereses. Está motivada sólo por su preocupación en sus propios intereses. Por lo tanto, el caso de la pistola no se ajusta a la interpretación de la confianza como interés encapsulado, la cual requiere que le preocupe mis intereses. Aparentemente Luhmann (1989, p. 42; véase también Hertzberg, 1988) se opone a la visión de la confianza como interés encapsulado porque gira en torno a los intereses de aquel en quien se confía. "No debe ser que aquel en quien se confía acte las cosas a partir su propia visión, a la luz de sus intereses", apunta Luhmann. Esta idea carente de explicación va en contra de su propia interpretación general, según la cual la consideración primordial es que las dos partes en una relación de confianza se volverán a encontrar otra vez (Luhmann, 1980, p. 37)—presumiblemente en una relación de intercambio iterado o en curso, en la cual una poderosa razón para ser digno de confianza es el interés que uno tiene en mantener avante la relación y sus intercambios—. Sin embargo, su aseveración podría ser la observación mal planteada de que la confianza no debe ser considerada una cuestión que sólo involucra el que la persona en quien se confía actúe por cuenta propia, sin referencia a los intereses de quien en él o en ella confía.

#### LA RACIONALIDAD DE LA CONFIANZA

En el ámbito individual, mi confianza en usted debe estar fundamentada en las expectativas particulares que tenga sobre usted y no sólo en expectativas generales. Si yo siempre confío en todos o si siempre actúo a partir de expectativas generales, entonces yo no confío significativamente en alguien. De ahí que la confianza sea en parte una valoración racional. Mis expectativas acerca de su conducta pueden estar basadas en mi creencia en su moralidad, en su reciprocidad o en su interés propio. Si no poseo conocimiento previo de usted, quizás al principio corra un riesgo al tratarlo como si confiara en usted, pero nuestra re-

lación a la larga puede ser de confianza sólo si existen expectativas que la fundamenten. Como lo aprendió el coronel de los Karamazov, las expectativas que están sólidamente basadas en un contexto pueden no ser fiables en nuevos contextos, como la súbita pérdida de su estatus como comandante de la base militar.

El hecho de que la confianza es esencialmente racional es una postura común. Por ejemplo, James Coleman (1990, capítulo v; véase también varias contribuciones de Gambetta, 1988) basa su interpretación de la confianza en expectativas racionales complejas. Existen dos elementos fundamentales para la aplicación de la perspectiva de la elección racional en la interpretación de la confianza: los incentivos de aquel en quien se confía para que cumpla y el conocimiento que le permite confiar al que deposita la confianza. El conocimiento en cuestión, por supuesto, es de quien confía, no el del teórico o científico social que observa o analiza la confianza. De ahí que requiramos una interpretación de la epistemología del conocimiento o la creencia individual, una epistemología de sentido común u ordinaria para completar la teoría racional de la confianza (véase el capítulo v).\*

Un planteamiento completo de la teoría racional de la confianza, incluyendo los efectos de los incentivos y el conocimiento es, como se expuso antes, el siguiente: su confianza no depende directamente de sus intereses sino más bien de si éstos están encapsulados en los intereses de la persona en quien confía. Usted confía en alguien si cree que a esta persona le interesa ser confiable en la forma y en el momento relevante, y le interesa porque él o ella desea mantener la relación con usted. Algunas interpretaciones de la confianza no incluyen específicamente una referencia al interés de aquel en quien se confía de ser confiable hacia el que le deposita su confianza, sino simplemente requieren una expectativa de que cumplirá con la confianza depositada (Barber, 1983; Gambetta, 1988, pp. 217-218; Desgupta, 1988). Sin embargo, una razón adecuada para tal expectativa dependerá de una evaluación de los probables incentivos futuros.<sup>6</sup>

La interpretación del interés encapsulado va un paso más allá de la simple interpretación de expectativas al preguntarse las razones que explican las expectativas importantes; en particular, el interés de aquel en quien se confía en

\* El término *epistemología ordinaria* o de sentido común será utilizado para traducir *street level epistemology*. Este término se refiere a la epistemología del individuo promedio y el autor lo introduce para establecer un contraste con la epistemología filosófica. Véase el capítulo v. [T.]

<sup>6</sup> Annette Baier (1986) está interesada en la motivación de aquel en que se confía hacia el que confía en él, pero no es claro si equipara esta motivación con el incentivo de aquel en que se confía para cumplir con la confianza depositada en él.

satisfacer la confianza depositada en él. La razón común de tales expectativas es que las relaciones son continuas en un sentido relevante. Existen dos contextos en especial importantes para la confianza: relaciones en curso entre dos personas y relaciones sociales o de grupo —densas o continuas—. Las dos clases están estrechamente relacionadas y ambas están incluidas en la interpretación de la confianza como interés encapsulado. La primera clase puede dividirse en relaciones en una dirección y relaciones mutuas, y ambas están basadas en interacciones en curso entre dos personas. Tales interacciones dan incentivos a aquel en quien se confía que son cada vez más intensos. La sanción que se le impone a la parte en quien se confía en un juego de una dirección y a las dos partes en una interacción de intercambio de mutua confianza es el terminar la relación y, por lo tanto, la pérdida de los beneficios futuros de la interacción. La sanción en relaciones densas puede ir más allá de dar por terminada la relación e incluir el rechazo de todos aquellos que forman parte de la comunidad vinculada por estas relaciones. Consideraremos cada caso.

### *Confianza en una dirección*

La interacción de Trifonov y el coronel era, la primera vez que hicieron negocios, un ejemplo de lo que podemos llamar el juego de la confianza en una dirección. Este juego estándar ha sido ampliamente usado para el estudio experimental de la confianza durante casi una década (Kreps, 1990; McCabe y Smith, en prensa; Hardin, en prensa). (Variantes de este juego con otros pagos son idénticas en términos estratégicos en el sentido de que el orden de los pagos es el mismo.) El coronel tiene que comportarse como si confiara en Trifonov con el fin de obtener ganancias de su relación con él, mientras que Trifonov sólo necesita actuar conforme a su propio interés. El juego ilustra la confianza en una dirección porque solamente las acciones del coronel dependerían de su confianza. Él nunca puede estafar a Trifonov. En el juego, el coronel hace el primer movimiento al prestar o no prestar los rublos. Si no los presta, el juego termina con pagos cero para las dos partes. Si los presta, sigue una etapa en la cual Trifonov escoge si devuelve el préstamo completo con un regalo adicional o no lo devuelve. El juego termina con su decisión.

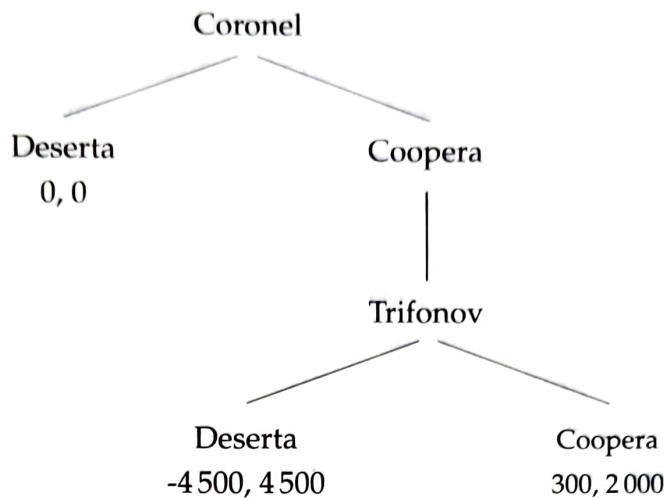
Si el juego se realizara una sola vez, es claro que estaría en el interés de Trifonov traicionar y, por lo tanto, no estaría en el interés del coronel hacer el préstamo inicial. No obstante, en muchos experimentos que emplean variantes de este juego, el primero en actuar (en este caso el coronel) a menudo se arriesga a

cooperar y el segundo con frecuencia actúa recíprocamente, incluso cuando el juego se va a realizar una sola vez (lo que parece ser la forma más común de usar el juego experimentalmente). Si los experimentos se realizaran con beneficios similares a los que involucraba la interacción entre Trifonov y el coronel, podríamos esperar que casi no hubiera cooperación en juegos que se realizan una sola vez. Sin embargo, si los jugadores fueran como el coronel y Trifonov, y fueran capaces de realizar el juego a lo largo de los años, sus intereses cambiarían significativamente porque ambos podrían beneficiarse mucho como resultado de numerosas repeticiones del juego.

Supongamos que después de cada auditoría habrá cerca de 4500 rublos para jugar y que Trifonov consigue una generosa ganancia de sus inversiones, suficiente para obtener un rendimiento de 2000 rublos para él y 300 rublos para el coronel. La estructura de pagos de una sola partida de su juego será entonces como se ilustra en la gráfica 1.1. Los movimientos son secuenciales. Primero, el coronel debe elegir entre desertar o cooperar. Si escoge cooperar, entonces Trifonov debe decidir si deserta o coopera. Si Trifonov consigue el préstamo tres veces, y en cada ocasión lo invierte con éxito y lo devuelve, logra una ganancia neta de 1500 rublos si se compara con lo que puede ganar si estafa al coronel los primeros 4500 rublos. Si hace esto con frecuencia durante varios años, lograría unas ganancias muy grandes que opacarían el préstamo inicial de 4500 rublos. Por lo tanto, es claro que devolver el préstamo con un pequeño regalo al coronel está en el interés a largo plazo de Trifonov. Presumiblemente Trifonov puede estafar al coronel una sola vez, pero mientras este último fuera poderoso, el comerciante sufriría represalias si lo hiciese. De ahí que mientras pueda prever dos partidas más allá de la que se está jugando, siempre está en su interés devolver el dinero. No obstante, una vez que la relación está claramente terminada y que no hay ninguna posibilidad de represalias, sólo hay la ganancia a corto plazo de un último préstamo que es sustancialmente menor de lo que ganaría estafando al coronel y quedándose con los 4500 rublos (más los rendimientos que obtenga de ellos).

Como está representado, quizá el juego no incluye todos los pagos relevantes. Por ejemplo, mientras mantenga la fuente de su poder sobre la base militar y su presencia en la comunidad local, el coronel tiene el poder para vengarse de Trifonov en caso de que éste lo estafara. Sin embargo, cuando se encontró en una situación embarazosa debido a una auditoría imprevista y descubrió que sería remplazado de su puesto, perdió ese poder. Si el préstamo inicial se hubiese hecho con fondos del propio coronel, éste pudo estar normado por un contrato legal, de forma que la confianza no habría desempeñado algún papel

GRÁFICA 1.1. Juego 1: Confianza en una dirección



FUENTE: Elaboración del autor.

en la del coronel de obtener la devolución completa del préstamo con un poco de intereses.

Nótese, por cierto, que el juego de la confianza en una dirección es una relación tripartita. El coronel confía en Trifonov respecto a los 4500 rublos. Esto es cierto para el juego general de la confianza sin importar quiénes son las partes o qué es lo que está en juego. Además, por supuesto que sería posible que el coronel no confiara en Trifonov en un juego de una dirección que conllevara riesgos radicalmente más altos, aunque confió en él poniendo en riesgo 4500 rublos.

Una gran ventaja del protocolo experimental para el juego de la confianza es que prácticamente nos obliga a ser claros al menos en parte de lo que está en cuestión. Es difícil imaginar un juego análogo al de la confianza en una dirección que representara sólo una relación bipartita, a menos que se permita que los pagos sean simplemente ordinales y completamente abiertos. Sin embargo, en este caso el jugador importante sería incapaz de escoger la opción de cooperar en el primer movimiento debido a que si la otra parte elige no cooperar la pérdida sería catastrófica. Los jugadores que entendieran tal juego difícilmente considerarían inteligente cooperar en el primer movimiento si sus propios recursos estuvieran en riesgo. A diferencia de las conclusiones que se han extraído de experimentos que emplearon estos juegos, los resultados de las encuestas sobre la así llamada *confianza generalizada* suelen estar basados en preguntas vagas, incluso insustanciales, y por lo tanto pueden confundir lo que está en

cuestión (véase la discusión en el capítulo III y las preguntas comunes de las encuestas que se presentan en el "Apéndice").

Como lo muestra el ejemplo del coronel y Trifonov, incluso cuando se juega sólo una vez, el juego de la confianza en una dirección representa problemas reales de elección. Sin embargo, la elección precede a cualquier relación de confianza; de ahí que sea engañoso llamarlo *juego de la confianza* si no es un juego repetido. El ejemplo también ilustra, en un sentido, sólo la mitad de las relaciones comunes de confianza, en las cuales ambas partes se arriesgan, ambas podrían confiar o no y ambas podrían o no ser confiables. Por ejemplo, en una relación de intercambio mutuo en curso, usted y yo estaríamos en ocasiones en una posición que nos permite estafarnos el uno al otro. Ninguno de nosotros tendría el papel limitado del coronel, quien puede confiar o no confiar pero no puede actuar contra Trifonov, porque éste no necesita confiar en el coronel. Vayamos ahora a este caso ligeramente más complejo de confianza mutua, en la cual las dos partes se encuentran en una relación simétrica.

### *Confianza mutua*

Las relaciones de confianza en una dirección iteradas son de gran interés analítico debido a su simplicidad, aunque podría decirse que son poco usuales en el universo de todas las relaciones de confianza. Puede imaginarse que algunas relaciones padre-hijo son prácticamente en una dirección, como muchas otras en las que las partes no son iguales o desempeñan papeles asimétricos. Las relaciones de confianza más estables y convincentes es probable que sean las que son mutuas y están en curso. ¿Por qué esto es así? Porque una manera eficiente de que yo sea confiable en mis tratos con usted, cuando usted se arriesga al confiar en mí, es hacer que yo recíprocamente dependa de su confiabilidad. Una relación recíproca de confianza está mutuamente reforzada por cada parte que deposita su confianza, pues cada una ha incorporado un incentivo para ser confiable (Coleman, 1990, p. 77). Yo confío en usted porque está en su interés hacer lo que yo confío que va a hacer, y usted confía en mí por una razón recíproca. Si, como parece ser verdad de manera subjetiva, las relaciones de confianza son recíprocas, tenemos razones para suponer que no están asentadas en características particulares de aquel en quien se confía. Son relationales porque están fundamentadas en los incentivos para ser dignos de confianza, como en la interpretación del interés encapsulado.

El caso prototípico de confianza mutua en lo individual involucra una inter-

acción que es parte de una larga secuencia de intercambios entre las mismas partes. Cada intercambio es simplemente la resolución de un dilema del prisionero (Hardin, 1982b). Por lo tanto, una serie de intercambios es una repetición del dilema del prisionero con, tal vez, alguna variación en lo que se arriesga en cada intercambio. De ahí que el principal incentivo que uno enfrenta en un intercambio particular en el que el otro confía en uno es el beneficio potencial derivado de continuar la serie de interacciones. La sanción que cada uno tiene para con el otro es retirarse de la interacción futura.

El modelo de la confianza mutua como aquella derivada de un intercambio iterado no es una definición de la confianza en ciertas relaciones, pero sí una explicación de buena parte de la confianza que experimentamos o vemos, mucha de la cual es recíproca y está basada en las relaciones en curso. Como se analiza más adelante, en el capítulo III, por lo común la confianza es reducible a otros términos. Podemos determinar cuáles de esos términos se derivan del modelo del intercambio iterado, el cual, a su vez, es una teoría explicativa de la confianza. Las relaciones activas de confianza entre dos personas comúnmente involucran la confianza mutua.<sup>7</sup>

Es posible representar un intercambio ordinario como el dilema del prisionero que se ilustra en la gráfica 1.2 (véase Hardin, 1982b). En este juego, los pagos para cada participante son estrictamente ordinales. No guardan relación con dólares o unidades de utilidad. Sólo indican el orden del beneficio óptimo para cada jugador en cada posible interacción. Por ejemplo, la primera celda indica que la cooperación de ambos participantes rindió el segundo mejor pago para cada uno de los jugadores. El resultado con un pago de 1 es la primera opción del jugador, o el resultado que más prefiere, aquél con un pago de 2 su segunda opción y así sucesivamente. Por lo tanto, no tendría sentido sumar los beneficios clasificados como 1 y 4; ni decir que el 1 de la fila es comparable en magnitud con el 1 de la columna. En cada celda de la matriz, el primer pago es para el jugador fila y el segundo para el jugador columna (siguiendo la convención nemotécnica católica romana). De ahí que la celda superior izquierda del

<sup>7</sup> Aristóteles (*Eudemian Ethics*, 8.2.123b, pp. 12-16) señala que “no hay una amistad [*philia*] estable sin confianza [*pistis*], y no hay confianza sin tiempo”. Podemos suponer que el punto del tiempo en esta afirmación es el de tener la oportunidad de establecer suficientes interacciones —incluidas interacciones en el futuro— sobre las cuales basar la confianza. De acuerdo con Paul Bullen (comunicación personal, 26 de febrero de 1998), Aristóteles emplea la palabra *philia* para cubrir un espectro más amplio de lo que llamaríamos *amistad*. Puede incluir cualquier relación armoniosa, incluso impersonal, basada sólo en el interés propio. Dependiendo del contexto, *pistis* puede significar creencia, certeza y prueba retórica así como confianza. Si *pistis* significa confianza para Aristóteles, entonces evidentemente se trata de un término cognitivo.

GRÁFICA 1.2. Juego 2: Intercambio o dilema del prisionero

		Jugador columna	
		Coopera	No coopera
Jugador fila	Coopera	2, 2	4, 1
	No coopera	1, 4	3, 3

FUENTE: Elaboración del autor.

(x, y)

x = jugador fila.

y = jugador columna.

NOTA: En cada celda, el primer pago es el del jugador fila; el segundo, el del jugador columna.

juego dé a ambos jugadores sus segundos mejores resultados, que son mejores que el *status quo* de los terceros mejores resultados producto de que ambos renuncien a cooperar en el juego (celda inferior derecha). (Estos juegos comúnmente se presentan con beneficios cardinales en dinero en lugar de hacerlo sólo con resultados clasificados ordinalmente.)<sup>8</sup>

Si jugamos el dilema del prisionero sólo una vez sin expectativas de volver a encontrarnos en una relación de intercambio y sin el beneficio de un agente externo que nos obligue a cooperar, estará en nuestro interés individual no cooperar. No obstante, si jugamos la partida repetidas veces, tendremos un fuerte incentivo para cooperar, siempre y cuando logremos que cada uno reconozca este hecho. Por lo tanto, la interacción por una sola ocasión no tiene la fuerza de la interpretación del interés encapsulado, que nos hace confiar uno en el otro, pero sí tiene una interacción activa y repetida (Hardin, 1982, capítulos del ix al xiv). Algunos teóricos de juegos argumentan que la repetición no puede

<sup>8</sup> Baier (1986, pp. 251) piensa que el dilema del prisionero está sobreestimado en las discusiones de filosofía moral y que esto es un error especialmente en la discusión sobre la confianza. Sin embargo, ella tiene una visión demasiado formal del dilema del prisionero como intrínsecamente adecuado para contratos y beneficios fijos. Es porque muchas relaciones tienen la estructura del dilema del prisionero que la confianza juega un papel en ellas. Además, el dilema del prisionero no necesita representar nada que vagamente se aproxime a la igualdad de las partes. Baier dice que la confianza es muy diferente a guardar una promesa “en parte debido a que lo que nosotros contamos que [el otro] haga o no haga es muy indefinido”. Baier sostiene que los contratos están en un extremo de la confianza, mientras que la confianza infantil está en el otro extremo. “La confianza entre contratistas es un caso límite de confianza, en la cual se toman pocos riesgos, por una cantidad menor de bienes.” La autora no explica por qué se toman pocos riesgos o hay una menor cantidad de bienes. De hecho, por supuesto, algunos contratos regulan acuerdos que pueden arruinar vidas de no cumplirse.

generar incentivos para cooperar en las interacciones en curso en el dilema del prisionero ordinario. Más adelante en este capítulo me referiré brevemente a esta objeción.

Varios tipos de conducta, a menudo identificados como morales, pueden ser claramente entendidos como conductas motivadas por el interés propio en muchos contextos. El cumplir lo prometido, la honestidad y la fidelidad a los otros con frecuencia tienen sentido sin ninguna presunción de un compromiso moral distintivo más allá del interés. Considérese el cumplir con lo prometido, que ha sido tema de cientos de artículos y libros de teoría moral durante el último siglo.<sup>9</sup> En el siglo XVIII, David Hume (1978 [1739-1740], 3.2.5, p. 523) dijo, sin que pareciera pensar que el enunciado requiriese de mucha defensa, que la primera obligación para cumplir una promesa es el interés. La afirmación es una verdad obvia para las promesas comunes entre asociados estrechos que tienen una relación activa y que la quieren mantener. Si prometo regresarte tu libro, estaré motivado a hacerlo por el contacto frecuente que tengo con usted y el deseo de hacer otros intercambios con usted. Si por lo general no cumple con este tipo de promesas, probablemente no esperaría disfrutar de muchos intercambios y favores recíprocos. Las relaciones que implican promesas comunes son aquellas en las cuales los intercambios son recíprocos a lo largo del tiempo. Debido a que los intercambios son soluciones a los problemas del dilema del prisionero, las relaciones que implican promesas e involucran intercambios tienen la estructura de incentivos del juego iterado del dilema del prisionero.<sup>10</sup> A primera vista está en el interés de uno cumplir tal promesa, aunque ese interés puede ser anulado por algún otro (véase Hardin, 1988b, pp. 41-44 y 59-65). (Analizo la relación entre cumplir lo prometido y la confianza en el capítulo III.)

Por lo general una energética fuerza externa respalda a las promesas: la pérdida de credibilidad que se deriva de romperlas. Sin credibilidad, uno pierde la

<sup>9</sup> Para una discusión extensa de las promesas en esta variante estratégica, véase Hardin (1988b, pp. 41-44, 59-65).

<sup>10</sup> A veces se supone, por el contrario, que las promesas se usan para regular relaciones con desconocidos. Baier (1986, p. 246) dice que el intercambio de promesas comúnmente requiere "que uno se fíe de extraños durante un espacio de tiempo". A menos que mi experiencia mundana sea extraordinaria, esta opinión es en principio falsa. Son raras las promesas a genuinos extraños, tal vez porque un desconocido no confiaría en las promesas que uno le haga (véase, más adelante, Good, 1988). Schelling (1989) propone mecanismos peculiares para asegurar el cumplimiento de promesas en contextos difíciles como aquellos que se dan entre desconocidos. Para establecer certeza en tales contextos se requieren medidas fuertes, como sujetarse al riesgo de sufrir un daño real si uno falla en el cumplimiento de la promesa. Cuando tenemos que fiarnos de desconocidos en asuntos importantes, comúnmente preferimos obligarlos por medio de contratos legales.

posibilidad de hacer promesas. ¿Por qué alguien quisiera tener el poder para hacer promesas? Lo que realmente quiero por mi propio interés es el poder de recibirlas. Y ahí está el problema, porque las promesas son, en general, parte de un intercambio recíproco. Aquí el castigo real no es que otros ya no se fiarán de mí, sino que no permitirán que yo me fíe de ellos. Como es comúnmente cierto también para las relaciones de confianza, las promesas involucran intenciones de las dos partes. Como con las promesas, las expectativas futuras, generalmente basadas en una experiencia continua, contribuyen con mucho de la fuerza que amarra una relación de confianza. Trifonov y el coronel podían confiar uno en el otro en tanto las expectativas futuras de su relación los motivaran.

Cuando se repite, el juego de la confianza en una dirección tiene algún parecido con el dilema del prisionero iterado y, por lo tanto, con la confianza mutua. Sin embargo, no es un dilema del prisionero *porque no hay un resultado que sea el mejor para al coronel y simultáneamente sea el peor para Trifonov*. Cuando se juega una vez, el dilema del prisionero de la figura 1.2 tiene cuatro resultados, cuyo orden de pagos lo define, mientras que el juego de la confianza en una dirección sólo tiene tres resultados. El peor resultado para Trifonov en cualquier partida dada del juego de la confianza en una dirección es análogo al resultado (3, 3) de no cooperación, o *statu quo*, en el dilema del prisionero. Si Trifonov es el jugador columna en el juego 2, el resultado en el que el pago del coronel sea 1 y el de Trifonov 4 no es posible; de ahí que la representación matricial dos-por-dos del juego de la confianza en una dirección tenga una celda vacía. Aun así debe haber cierto grado de confianza mutua si van a continuar jugando, porque en cada ocasión que regresa los 4500 rublos Trifonov debe tomar el riesgo de que el coronel no continúe el arreglo después de la siguiente y otras auditorías futuras.

Nuevamente, en la confianza mutua la interacción es un intercambio iterado y finito o dilema del prisionero. De acuerdo con el argumento estándar de la teoría del juego, uno no debería cooperar en tal juego. El argumento empieza con la premisa de que uno debería tratar la partida final de una serie finita de partidas del juego como un juego de una partida en la cual uno debería desertar. Sin embargo, si uno deserta en la última partida, entonces la penúltima es de hecho una partida final en el sentido de que no puede tener ningún efecto después de ella y por lo tanto uno también debería desertar en la penúltima partida. Mediante una tediosa inducción hacia atrás, se concluye que uno debería desertar desde la primera partida de la serie.

Si el argumento de la inducción hacia atrás es convincente, es difícil ver cómo individuos racionales podrían establecer relaciones normales de confian-

za e intercambio. Todas estas relaciones tendrían que estar fundamentadas en algo extrarracional, tal vez en compromisos normativos de ser altruista o más decente de lo que la racionalidad dicta. En esta interpretación, el hecho de que aparentemente haya una gran cantidad de confianza en nuestras vidas sugiere que no somos racionales. Yo creo, por el contrario, que la confianza es eminentemente racional y que el argumento de la inducción hacia atrás es erróneo. En síntesis, el error es éste: supóngase que yo sé que usted es eminentemente racional y que cree en el argumento de la inducción hacia atrás. También sé que podríamos ganar sólo si entramos a una serie de intercambios que deben terminar, quizá de modo poco afortunado, en algún momento distante del futuro. Ahora puedo echar por tierra su inducción hacia atrás simplemente cooperando en nuestro primer encuentro. Puede suponer que soy irracional, o bien puede reconsiderar su inducción. De cualquier forma, puede ser que ahora decida que está en su interés ser recíproco respecto a mi cooperación, de forma que ambos ganemos mucho más que si enfrentáramos continuas deserciones mutuas. De hecho, yo creo que usted debe reconsiderar su inducción porque si yo, al actuar cooperativamente, puedo conseguir que usted coopere, usted se daría cuenta de que podría hacer lo mismo con otros en una interacción de este tipo. Es decir, usted estará de acuerdo en que sería sensato de su parte cooperar al principio en lugar de desertar.<sup>11</sup>

Además, abundando en el punto, si usted piensa que la cooperación en interacciones iteradas y finitas del dilema del prisionero es irracional, debería asombrarse de su propia tendencia a tomar riesgos cuando inicia una cooperación con gente que no conoce bien. Todas nuestras relaciones con otras personas tienen una duración tal vez no bien definida pero necesariamente finita. El argumento de la inducción hacia atrás recomienda desconfianza inicial y, más aún, desconfianza continua. Ésta es una recomendación para una muerte lenta por renunciación similar a la del personaje de Herman Melville (1984), el escribano Bartleby, quien se hizo tan antisocial que murió de hambre y cuya respuesta ante cualquier ruego era “preferiría no hacerlo”. Cualquiera que sea la fuerza aparente del argumento de la inducción hacia atrás, parece que la gente real en las sociedades vivas, incluyendo los teóricos de los juegos que predicen en contra de la racionalidad de hacerlo, y para disgusto de este argumento, re-

<sup>11</sup> Para una discusión más extensa, véase Hardin (1982a, capítulo ix). La conclusión del argumento de la inducción hacia atrás se ha convertido en un dogma a pesar del hecho de que muchos, tal vez la mayoría, de los que la han debatido la consideran errónea. Tal vez su atractivo como dogma se deba a que es elegante y perversamente contraria al sentido común. Véase más adelante Hardin (*Indeterminacy and Society*, capítulo ii, 2003).

gularmente toma el riesgo de iniciar una relación de cooperación. Sólo por esta razón tenemos sociedades vivas.

El análisis que se hizo aquí del dilema del prisionero iterado también se aplica al juego repetido de la confianza en una dirección, como el que sostuvieron el coronel y Trifonov. Cuando el juego se repite, Trifonov tiene una razón para cooperar con el fin de inducir al coronel a continuar prestándole el efectivo que queda después de cada auditoría.

### *Relaciones densas*

Vayamos ahora a la confianza que está fundamentada en un complejo de interacciones entrecruzadas iteradas y sobre una amplia gama de asuntos. En una comunidad pequeña y cerrada, cada uno de nosotros puede tener relaciones activas con cada uno de los demás. Estas relaciones entrecruzadas generan por lo general una gran cantidad de conocimiento relevante para confiar en cualquier persona en particular, y generan incentivos no sólo entre dos socios, sino también entre cada uno de ellos y los demás miembros de la comunidad. Incluso afuera de una comunidad tan cerrada, uno puede pertenecer a una subcomunidad de relaciones entrecruzadas similares con un círculo cerrado de parentes y amigos, y un número pequeño de otras personas con quienes se tenga un trato regular. En nuestra subcomunidad podemos conocernos lo suficiente como para saber los límites en la confiabilidad del otro y valerse de que cada miembro será responsable no sólo de la confianza de una persona en particular sino de todo el grupo. Con quienes tratamos no sólo tienen el incentivo de no perder nuestra relación sino de cuidar su reputación y evitar la posibilidad de que los rechacemos si nos estafan en un trato. Por lo tanto, entre esas personas nosotros sabemos en quién confiar y para qué (Williams, 1988). Podemos decir que la confianza en esos contextos de comunidades cerradas o subcomunidades se construye sobre relaciones densas.

Bernard Williams, explícitamente, y otros implícitamente, definen la confianza como una función de las relaciones densas. Por lo tanto, Williams supone que la confianza no es posible en muchos contextos en los que no tenemos dichas relaciones. Por ejemplo, él ve el tema de mi confianza en los líderes políticos como si fuera una analogía exacta del problema más familiar de mi confianza en un socio cercano. Debido a que no estoy involucrado en muchas interacciones entrecruzadas con el líder político común, en la teoría de las relaciones densas no puedo confiar en él o ella; de ahí que, en general, la confianza no puede manejar esta relación (Luhmann, 1980).

Williams, Luhmann a veces, tal vez el antropólogo F. G. Bailey (1988) y otros al parecer ven a las relaciones densas como prácticamente definitorias de la confianza. No obstante, la forma correcta de ver el papel de las relaciones densas es una posible fuente de conocimiento para el que va a depositar su confianza acerca de la confiabilidad del otro y una posible fuente de incentivos para que este último sea confiable. El primero es un papel esencialmente epistemológico. Sin embargo, es obvio que las relaciones densas sólo brindan una parte del conocimiento que tenemos de otros. Nuestro conocimiento no debería detenerse con el tipo de consideraciones epistemológicas de una relación densa. En la práctica, este tipo de consideraciones a menudo tiene prioridad entre las fuentes de nuestras interacciones cara a cara, pero este hecho descriptivo no le da una prioridad conceptual o teórica. Una teoría plenamente articulada incluirá este tipo de consideraciones como una parte, no como la historia completa, de la epistemología de la confianza. Es difícil no estar de acuerdo con la opinión de que el conocimiento de la confiabilidad de una persona puede provenir de muchas otras fuentes además de las relaciones densas de las que ambos formamos parte.

De manera similar, una relación densa con otro es sólo una de las muchas formas posibles de dar a ese otro incentivos para que sea confiable. Una relación densa con el que deposita su confianza le da tales incentivos a quien se la deposita no solamente por medio de acciones en un dilema del prisionero iterado de cooperación recíproca, sino también a través de los efectos en su reputación con los otros miembros de la comunidad. Dichos efectos en la reputación deben tener una influencia sustancial sobre la confiabilidad entre relaciones familiares. Los efectos en la reputación me dan alicientes para tomar sus intereses en cuenta incluso si no valoro mi relación con usted por derecho propio. Lo hacen indirectamente debido a que yo valoro mis relaciones con otras personas que podrían reaccionar negativamente si yo violara su confianza. Dado que mi reputación es valiosa para mí en mis otras relaciones, yo encapsulo sus intereses en los míos hasta cierto punto. Por lo tanto, la teoría de las relaciones densas simplemente es un caso especial de la teoría de la confianza como interés encapsulado. Es, además, una teoría parcial que no se generaliza a muchos contextos. En cualquier teoría de la confianza, la restricción a relaciones densas en pequeña proporción debe ser consecuencia de otros principios. Regresar a estos principios es el primer paso en la generalización de la teoría.

Es un mérito de la teoría de la confianza de las relaciones densas el hecho de impedir la confusión de los problemas individuales e institucionales, el cual es uno de los errores más comunes en los escritos sobre la confianza. Estudio-

sos en todas las disciplinas ocasionalmente sucumben a la analogía fácil entre temas individuales e institucionales que abstraen las diferencias, restricciones y posibilidades en el ámbito individual y en el institucional. La conclusión de Williams que afirma que la confianza no puede generalizarse más allá de la pequeña proporción puede ser la consecuencia lógica de algunas teorías explicativas de la confianza y de cómo ésta funciona. Para otras, podría ser sencillo ver cómo la confianza en los ámbitos individual e institucional está relacionada conceptualmente, aunque distintos tipos de datos o evidencias son por lo general relevantes en diferentes estratos. Trataré este asunto en el capítulo VII.

#### DE LOS INTERESES AL BIENESTAR

Presentar una interpretación de la confianza como interés encapsulado puede propiciar un desafortunado malentendido. En ocasiones el interés es lo único que motiva a una persona en un contexto particular. Sin embargo, por lo general tengo interés en poseer más recursos, como dinero, sólo porque me permiten consumir o experimentar diversas cosas. Este consumo es el que constituye mi bienestar. Aquí lo importante es el bienestar que obtengo por medio del uso de recursos. El interés es sólo una representación de lo que realmente está en juego. No obstante, sería un error suponer que los intereses se traducen sin dificultad en bienestar o aun en consumos. Estos últimos generalmente están en conflicto unos con otros (y en contra de los intereses), porque si empleo mis recursos para un consumo quizás ya no me queden recursos para otros.

También es un error suponer que mi bienestar es simplemente egoísmo. Entre las cosas que me hacen disfrutar la vida está el que ciertas otras personas la disfruten. Puedo gozar de una adorable cena, pero la gozaría aún más si la compartiera con otra persona. O podría desechar que mi hijo disfrutara una velada y emplear algunos recursos míos para hacerlo posible. Mi bienestar con frecuencia dependerá de mis intenciones compartidas con otros para hacer cosas con o para ellos.

Es común decir que la gente es racional en unos contextos y no lo es en otros. Uno es aparentemente racional cuando tiene que escoger entre dos empleos pero no cuando se escoge una esposa. Incluso se supone que algunas culturas son menos racionales que otras. James Scott (1976) argumenta que los campesinos del sureste asiático, por ejemplo, se conducen por una "economía moral". Lo que quiere decir es que ellos no incrementan su producción de arroz. En vez de utilizar semillas que tendrían grandes rendimientos anuales,

estos campesinos siguen empleando semillas que casi siempre producen lo suficiente para librarlos de la hambruna, pero menos en promedio que lo que rinden las semillas más productivas.

Scott afirma que esos campesinos tienen “preferencias que no tienen sentido en términos sólo del ingreso” (Scott, 1976, p. 35). Pero las preferencias sólo adquieren sentido en una situación completa, en la que el ingreso es apenas una parte de lo que importa. Los campesinos son como cualquier otro; ellos quieren ingresos sólo por lo que pueden comprar con ellos. Si en un mal año pasan hambrunas con el grano de alto rendimiento, su ingreso hará muy poco por ellos. Como es presumiblemente cierto para Scott y prácticamente para cualquier otro, yo tampoco tengo una preferencia irrestricta por ingresos más altos. Si para tener mayores ingresos debo renunciar a mi vida académica o a mi tiempo libre, preferiría mis ingresos actuales con mi estilo de vida y patrones de consumo presentes. *No existen preferencias* que “tengan sentido en términos sólo del ingreso”. El ingreso no es nada más que una representación de lo que realmente se quiere. Y el interés en el modelo del interés encapsulado de mi confianza en otro es simplemente una representación de todo lo que el otro tendría que tomar en cuenta en mi beneficio.<sup>12</sup>

### OBSERVACIONES FINALES

La interpretación de la confianza como interés encapsulado sostiene que aquel en quien se confía encapsula el interés del que confía en él y por lo tanto tiene un incentivo para cumplir con la confianza que se le ha depositado. Este encapsulamiento ocurre por medio de interacciones causales en el juego iterado de la confianza en una dirección, en el intercambio iterado (o dilema del prisionero) y en las relaciones densas. Sin embargo, ninguna de ellas es en sí misma definitoria de la relación de confianza. Se trata de formas para dar incentivos a aquel en quien se confía para que tome en cuenta los intereses de quien confía en él. Esto también podría hacerse de otras maneras. Por ejemplo, podemos suponer que una variante cercana a la relación de intercambios iterados es el efecto de la reputación en mis incentivos (que se analizará en el capítulo vi). Si yo cumple con la confianza que usted ha depositado en mí, eso me ayudará en otras relaciones que valoro o valoraría, mientras que si fallo, tal acción podría poner en peligro otras relaciones que pueda tener.

<sup>12</sup> Esta sección resume un argumento presentado en Hardin (2001).

Considérese otra clase de incentivos que me podrían llevar a tomar en cuenta sus intereses. Si yo lo quiero, o soy su amigo cercano, o soy altruista con usted, hasta cierto punto tomaría sus intereses como propios. En la jerga de los economistas, incluiría parcialmente sus utilidades en las mías. De ahí que usted pueda confiar en mí hasta cierto punto, porque me importará el efecto de nuestra interacción en su bienestar. Por lo general confiamos de esta forma, dentro de límites variables, en nuestros padres, hermanos, amigos cercanos, cónyuges y otras personas que son próximas a nosotros. Qusiéramos llamar a estas relaciones ejemplos normativos de confianza. Pero esta confianza no es diferente de los casos puramente de interés bajo el juego de la confianza o del intercambio iterado. Si existe una calidad normativa en esas relaciones derivada del amor, de la amistad, etc., estriba en el hecho del amor o la amistad y el cuidado del otro que se derivan de éstos.

También podría ocurrir que lo que afecte su bienestar afecte al mío, de manera que, *de facto*, yo actuara de acuerdo con sus intereses porque esa misma acción favorecería mis propios intereses. Sin embargo, aquí no querriámos considerarme como alguien en quien usted puede confiar, sino sólo como una persona de quien puede esperar acciones en su beneficio. Por ejemplo, en la importante coordinación del tránsito, como se señaló antes, compartimos el interés de todos conducir por la derecha (o por la izquierda) del camino en la medida en que nuestro bienestar es interdependiente aunque no nos tiene que importar el otro. El que yo maneje por la derecha no es un ejemplo de que tenga un interés causal positivo en sus acciones en el sentido de que yo realmente quiero que interactúe conmigo, como quiero que interactúe conmigo en un intercambio benéfico y como el coronel quería que Trifonov interactuara con él. En vez de eso, es un caso en el cual yo incluso preferiría que no interactuáramos (me sentiría más seguro si usted no estuviera en el camino). Si su interés es hacer lo que hace independientemente de mi presencia, entonces éste no encapsula significativamente al mío.

Si se consideran todas las relaciones de confianza que experimentamos, encontraremos que una gran parte de ellas cae en alguna de estas tres categorías: relaciones o interacciones iteradas; aquellas que están respaldadas por instituciones, y relaciones que están mediadas por terceras partes (no institucionales). Este capítulo ha versado sobre la primera categoría. En el capítulo IV, sobre la desconfianza, se sugiere que tales interacciones son inadecuadas para asegurar una conducta cooperativa en muchos contextos. En el capítulo VI se considera la mediación por terceras partes (a menudo institucionales), y los capítulos VII y VIII tratan acerca de los aparatos sociales e institucionales para promover

la cooperación allí donde la confianza podría ser escasa o inadecuada para garantizar la cooperación. Todas estas categorías pueden comprenderse fácilmente sin ningún supuesto residual que esté más allá de expectativas racionales basadas en motivaciones o intereses de las partes cooperantes, porque cada una de ellas construye los incentivos necesarios para inducir una conducta confiable (aunque, por supuesto, otros incentivos pueden prevalecer sobre éstos y a veces lo hacen). La primera categoría —interacciones iteradas— parece ser con mucho la más vasta en la vida interpersonal ordinaria. Esto se debe a que gran parte de nuestra existencia la pasamos en relaciones activas, que constituyen mucho de lo que es más valioso para nosotros, y en tales relaciones hacemos compromisos sustanciales unos con otros.

Algunas de las concepciones de la confianza (que se presentan en el capítulo III) son explicaciones posibles de algunas relaciones de confianza. Podría confiar en usted con respecto a ciertas cosas porque sus compromisos morales lo hacen confiable o porque su carácter prácticamente asegura su acción. En tales casos, mi confianza está cimentada en una interpretación de qué tan digno de confianza es. Estas apreciaciones difieren significativamente del modelo de la confianza como interés encapsulado, y a menudo tienen implicaciones distintas en diversos contextos sociales. Consideremos dos ejemplos.

Tuve un conocido de quien muchas personas decían, con genuino entusiasmo, que era una persona en la que uno podía confiar. ¡Ay! (el que uno pudiera contar con él), dependía de quien era "uno". Muchas otras personas no confiaban en él en absoluto porque pensaban que era un embustero y un manipulador. Este último grupo incluía a personas cuyos intereses a menudo estaban en conflicto con los de él y cuyo valor futuro él parecía haber cancelado. Por otra parte, mi conocido era capaz de inspirar una sólida y profunda confianza en aquellos que compartían lo suficiente sus intereses con él. Era casi mítica su capacidad para ubicar a las personas en dos bandos opuestos. En una lectura cínica, él no era confiable desde la apreciación de la confianza como interés encapsulado. Simplemente era fiable para aquellos que por casualidad compartían sus intereses con los de él.

Para el segundo ejemplo, diremos que un miembro de algún grupo étnico o de otro tipo puede ser en extremo confiable dentro de ese grupo, pero es capaz de ser brutal y embustero fuera de él. Dentro del grupo podrían considerarme como confiable, pero fuera de él podría ser del todo condenable por mis abusos al explotar o dañar a ciertas personas en la menor oportunidad.

Los fanáticos de una etnia y mi conocido, si se miran con rigor en el contexto de sus propios grupos, al parecer actúan con un carácter confiable y con

compromisos morales. Vistos en un contexto diferente o más amplio, no nos parecerían confiables ni en su carácter ni en sus compromisos morales. Sin embargo, desde la interpretación de la confianza como interés encapsulado, sus acciones se ajustarían cabalmente a sus propios intereses, tanto dentro como fuera de sus grupos. Por lo tanto, debemos tener en claro cuál de estas concepciones estamos empleando cuando intentamos explicar alguna conducta.

Si la confianza está fundamentada en el interés encapsulado, entonces resulta claro, como se señaló antes, que es *relacional*. No sólo es un reflejo de mi carácter o el suyo. Un poco de trabajo empírico sistemático sobre la confianza nos permite analizar cualquier elemento relacional. Gran parte del trabajo psicológico es sobre la propensión (alta o baja) a confiar de cierto tipo de individuos. La mayoría de las encuestas trabajan sobre respuestas relativamente ambiguas acerca de cuántos sujetos “confían” en la mayoría de la gente o en el gobierno. Los trabajos con juegos teóricos con frecuencia excluyen en forma deliberada cualquier posibilidad de que los jugadores tengan una relación más amplia; por ejemplo, a menudo el adversario en un juego es desconocido y no se volverá a ver después de una única interacción inicial. De ahí que las respuestas que pueden surgir del cuerpo de estas investigaciones empíricas prácticamente no nos digan nada acerca de la confianza como interés encapsulado o cualquier otra concepción relacional de la confianza. (Más adelante me referiré a muchos estudios empíricos en contextos relevantes.) Por lo común, lo más que podemos obtener de estos estudios es alguna pista sobre la disposición inicial de las personas a tomar el riesgo de cooperar con un desconocido (usualmente un riesgo muy pequeño). Debido a que la confianza en nuestras vidas es generalmente relacional, y comúnmente explicable mediante consideraciones relacionales, uno esperaría que los estudios empíricos comenzaran a tomar en cuenta elementos de esta índole.

En este capítulo se analizó la confianza entre individuos. Más tarde, en los capítulos VII y VIII, se harán generalizaciones desde la confianza entre individuos hasta la confianza entre grupos o instituciones. El objetivo de esos capítulos es dar sentido a la confianza entre grupos o instituciones en términos análogos a la confianza entre individuos. Cuando la gente dice, en el lenguaje común, que confía en el gobierno, *no quiere expresar algo cercanamente análogo a lo que comúnmente quiere expresar cuando dice que confía en otra persona*. No obstante, esto sólo puede quedar en claro si primero sepáramos lo que es la confianza ordinaria en el ámbito individual en los casos comunes.

## II. CONFIABILIDAD

LA IMPORTANCIA de la confianza en la vida cotidiana puede observarse en el enorme papel que desempeña en la gran literatura —o, mejor dicho, el papel que juega la traición a la confianza—. Tal vez después del amor la confianza sea el principal motivo y la línea argumental más importante en la literatura, y aun la mitad del poder del amor como línea argumental estriba en su posible traición. Por supuesto, la traición no es una falla de confianza sino una falta de confiabilidad. Es extraño, por lo tanto, que los escritos académicos —tanto filosóficos como científicos— se centren con mayor énfasis en la confianza que en la confiabilidad (para una excepción, véase Shklar, 1984). Los poetas, dramaturgos y novelistas aciertan en el tema, pero los académicos con frecuencia lo dejan pasar. En realidad, en los escritos académicos sobre la confianza parece haber una tendencia a decir cosas sobre la confianza que tendrían más sentido si se aplicaran a la confiabilidad. Si acaso tienen sentido para la confianza es indirectamente, por medio de la conexión causal con la confiabilidad, en tanto que engendradora de confianza.

Si mi confianza en usted está bien fundamentada, esto se debe a que probablemente usted tiene la motivación para hacer lo que yo confío que haga. Es decir, es probable que sea digno de mi confianza. En la interpretación del interés encapsulado, la confiabilidad es la capacidad para juzgar los intereses de uno como dependientes de hacer lo que se confía que uno haga. En prácticamente todas las interpretaciones de la confianza, el problema fundamental de la confiabilidad es el compromiso para cumplir con el que confía en uno. Por lo común hacemos compromisos, pero quienes van a contar con nosotros no sólo quisieran la declaración de un compromiso ahora, sino que también deben esperar que el compromiso realmente motive las acciones informantes en el futuro. ¿Cómo podemos hacer que un compromiso presente funcione en el futuro? Existen tres categorías o razones generales para cumplir con tales compromisos.

Primero, hay incentivos internos. Simplemente podríamos tener o adoptar de alguna forma una disposición para asumir compromisos. Podemos hacerlo por escrúpulos morales, por nuestro carácter o por nuestros hábitos.

Segundo, podemos sujetarnos a incentivos externos. Podemos tratar de

arreglar las cosas de tal manera que nuestros intereses correspondan con nuestro compromiso cuando llegue el momento de actuar. Podemos hacer esto estableciendo un mecanismo personal *ad hoc* o basándonos en aparatos sociales e institucionales. Un individuo no puede hacer mucho en cuanto a la disponibilidad de acuerdos sociales e institucionales; éstos existen o no. Pero si existen, puedo esperar y aun lograr que me ayuden a confiar en usted. Las coacciones legales e institucionales pueden darnos fuertes incentivos para ser confiables.

Tercero, podemos sujetarnos a una mezcla de incentivos externos e internos. Es posible ser inducidos por normas que motiven e incluso sancionen la conducta. Es evidente que las normas pueden ser asumidas, de forma que simplemente actuamos a partir de ellas sin necesidad de una sanción. Tengo poco que decir de esta posibilidad, en la cual los mejores argumentos acerca de cómo funciona no son muy convincentes, aunque la afirmación de que funciona parece acertada. En su lugar, analizaré normas en su papel externo, en el cual su eficacia depende del éxito de las sanciones de otros.

La interpretación de la confianza como interés encapsulado está basada en la correspondencia parcial de los intereses de aquel en quien se confía con los intereses de quien confía, y proviene principalmente de la segunda categoría descrita arriba. Debido a que muchas normas y convenciones sociales están respaldadas por sanciones, por lo general nos interesa acatarlas. De ahí que con frecuencia sea de nuestro interés ser confiable, aunque a veces sería erróneo decir que se debe a que nuestros intereses encapsulan los intereses de alguien que confiará en nosotros. Si usted se conduce por restricciones institucionales o convenciones sociales, entonces tiene un fuerte incentivo que no depende de mí o de la relación que tenga conmigo. En tal caso, simplemente tenemos intereses compatibles o congruentes sin que exista ningún interés del uno por el otro.

Estas tres formas generales —con incentivos internos, externos y mixtos— de alentarnos para ser confiables en un momento futuro determinan el rango de manifestaciones que toman los compromisos en los tres casos. Después de exponer la tendencia a veces equivocada de hablar de la confianza cuando el tema a tratar es la confiabilidad, analizaré los incentivos internos para la disposición a ser confiable, comenzando con un caso de disposición que se adopta simple y deliberadamente (el caso de Alberich, el nibelungo de Richard Wagner). Después abordaré otras interpretaciones de la disposición interna para la confiabilidad, basadas en el interés externo y, por último, la interpretación de motivos mixtos basados en normas.

## CONFIANZA Y CONFIABILIDAD

Es sorprendente que en gran parte de la bibliografía sobre la confianza con dificultad se mencione a la confiabilidad, aunque en forma implícita mucho de ella trata principalmente sobre la confiabilidad, no sobre la confianza. Consideremos cuatro casos llamativos. Primero, con el pretexto de analizar la confianza, el filósofo Bernard Williams (1988) ofrece una interpretación de las posibilidades de la confiabilidad general, a partir de la cual la confianza simplemente es inferida. Segundo, el economista Roland McKean (1975) con claridad se refiere a la economía de la confianza, pero su problema real es el de la confiabilidad. No es la confianza sino la confiabilidad el bien colectivo en su interpretación. Al crear instituciones que ayudan a asegurar la confiabilidad se apoya o induce la confianza. Tercero, Bernard Barber (1983, p. 70) dice que “necesitamos descubrir [...] cómo promover la confianza y hacerla más eficaz”. Su inquietud son las relaciones sociales en general. Sin duda, lo que necesitamos para que éstas mejoren es confiabilidad. Esto es lo que se infiere del estudio de Barber sobre el profesionalismo y los problemas para conseguir profesionales que se comporten adecuadamente en beneficio de sus clientes, quienes necesitan ayuda profesional porque no saben lo suficiente para manejar sus problemas de salud, defensa legal, etc. En la interpretación de Barber, la creación de normas para profesionales es lo que resuelve esos problemas. El punto es formar doctores, abogados y otros profesionistas que sean confiables. Enseñar a los potenciales pacientes solamente a confiar en sus doctores sería perverso si los doctores no son confiables. El cuarto caso es más complicado. El sociólogo Niklas Luhmann (1980, p. 8) afirma que la confianza constituye una forma más efectiva para reducir la complejidad. Ésta es una afirmación elíptica. Con claridad, donde existe una confianza justificada hay mayores posibilidades para la acción y para experiencias benéficas. No obstante, la confianza por sí misma no constituye nada. Presumiblemente Luhmann dice que no podemos manejar una complejidad enorme sin contar con otros que *de facto* actúan en nuestro nombre. Sin embargo, si no podemos lograr que actúen en favor de nuestros intereses, podríamos ser reacios a delegarles responsabilidad o a seguir su consejo. Por consiguiente, todo aquello que nos ayude a garantizar su confiabilidad lo suficiente para que podamos confiar en ellos facilitará el manejo de la complejidad. Esto es, nuevamente el problema principal es la confiabilidad, no la confianza.<sup>1</sup> En otra parte, Luhmann (1980, p. 64) dice también que la confianza es una especie de capital. Aunque la

<sup>1</sup> Luhmann (1980, p. 64) dice también que la confianza es una especie de capital. Aunque la

mann (1988, p. 95) dice que está interesado en los mecanismos que generan la confianza. Una vez más ha sustituido el tema de la confiabilidad por el tema de la confianza. Por lo general, el mejor mecanismo para crear confianza es establecer y apoyar a la confiabilidad.<sup>2</sup> Como ya se ha dicho, actuar con base en la confianza sin confiabilidad puede causar daño.

Detengámonos en este tema por un momento. En *Lo que queda del día*, Kazuo Ishiguro describe al señor Stevens, un viejo mayordomo que se replantea su vida con su último patrón. En un debate imaginario con otro sirviente, Stevens dice: "Nunca estaremos en una posición que nos permita comprender los asuntos del mundo moderno; nuestro camino siempre será depositar nuestra confianza en un patrón que consideremos sabio y honorable, y dedicar nuestras energías a la tarea de servirlo de la mejor forma que podamos" (Ishiguro, 1990, p. 201).<sup>\*</sup> Poco a poco revalora a su amo a los ojos de otros que detestaban la política censurable y absurda del patrón. "Por lo menos [su señoría] tuvo el privilegio de ser capaz de decir al final de su vida que él cometió sus propios errores", reflexiona Stevens. "Yo no puedo afirmar eso. Verás, yo *confiaba*. Yo confiaba en la sabiduría de su señoría. Todos esos años que lo serví, yo confiaba en que estaba haciendo algo que valía la pena. No puedo siquiera decir que cometí mis propios errores. ¿Realmente —uno tiene que preguntarse—, qué dignidad hay en eso?" (Ishiguro, 1990, p. 243). Stevens reconoce que la confianza finalmente puede ser estúpida e incluso culpable cuando en apariencia justifica la acción o la inacción.

De ahí que la confianza no ayude por sí misma a manejar bien la complejidad; es más, podría llevar a funestos resultados, incluida una rápida destrucción. Nuevamente, el núcleo de la interpretación de Luhmann sobre el papel de la confianza debe ser una interpretación sobre la importancia de la confiabilidad. Si su interpretación reconoce con certeza la confianza por derecho propio, entonces eleva la estúpida culpabilidad de Stevens. La confianza llevó a Stevens a manejar tan poco la complejidad que cayó víctima de ella.

En general, la complejidad del problema de la confianza deriva principalmente de la complejidad del problema de la confiabilidad. Como se demuestra

confiabilidad puede considerarse como una forma de capital, igual que el prestigio, es difícil imaginar siquiera por qué la confianza puede ser también una forma de capital. Véase también el capítulo III.

<sup>2</sup> Es posible que la confiabilidad se vea afectada por la percepción de ser objeto de confianza. Si recompensamos a las personas en mayor medida de lo que parecen merecer, es posible que intenten ponerse a la altura de tal recompensa y se desempeñen en un nivel más alto. Asimismo, cuando pensamos que la gente actuará bien, con frecuencia así lo hace (véase también Peel, 1998; Braithwaite, 1998; Blackburn, 1998; Daunton, 1998).

\* La traducción de la cita es mía. [T.]

en este capítulo, las motivaciones para ser confiable son muy diversas. En un sentido, confiar en alguien en un contexto dado se explica como la mera expectativa de que lo más probable es que la persona sea confiable. La confianza es poco más que conocimiento; la confiabilidad es una motivación o un conjunto de motivaciones para actuar. En términos de motivaciones, hay mucho que explicar acerca de por qué alguien actúa como si confiara cuando hay pocos elementos para creer que el otro es confiable, de manera que, de hecho, hay muy poca o ninguna confianza. La explicación de la confianza en un contexto dado en realidad será sólo un asunto epistemológico, evidencial, no un problema de motivación. La explicación de la confiabilidad puede ser simple o complicada y dependerá de la motivación.

En la exposición que hacemos de varias concepciones de la confianza en el capítulo III, se hace evidente el deslizamiento de la confianza a la confiabilidad. Esto es cierto para las interpretaciones morales, con la posible excepción de Lars Hertzberg (1988), quien parece insistir en que la confianza es lo que moralmente se demanda de nosotros. Esto es también cierto para las explicaciones genéticas y sociales evolutivas sobre el origen de la confianza, que en realidad adquieren sentido cuando se habla del origen de la confiabilidad. Este error altera el análisis de la confianza como mercancía y, tal vez, la confianza como capital social. Podría incluso alterar interpretaciones funcionales, como la de Barber (1983) y, no tan claramente, la de Luhmann (1980; sobre interpretaciones funcionales de la confiabilidad, véase el capítulo VI).

Quizá la razón más convincente para explicar este frecuente deslizamiento, o por lo menos explicar por qué no se reconoce como tal, es que la confiabilidad por lo común engendra la confianza, debido a que mi confiabilidad potencialmente recompensará su confianza en mí (si usted actúa confiando en mí). De ahí que si conceptualmente algo implica o causa confiabilidad, entonces de manera indirecta implica o causa confianza.

#### DISPOSICIONES PARA LA CONFIABILIDAD

Gran parte de la bibliografía sobre la confianza está fundamentada en supuestos sobre la disposición, aunque a menudo no están articulados. Por consiguiente, revisaré el plausible papel de las disposiciones en el establecimiento de la confiabilidad. Una interpretación de la confiabilidad basada en la disposición debe ser en gran medida relacional, porque no podemos evaluar las disposiciones de otros a menos que los conozcamos bien, ya sea directamente o por medio de su

reputación. Las interpretaciones psicológicas basadas en las disposiciones con frecuencia tratan de la disposición de quien confía, en lugar de aquel en quien se confía. Por ejemplo, se asume que las personas pueden tener una alta o baja disposición a confiar. A menudo la disposición sólo es postulada y se deja sin explicar. En el capítulo V trato la disposición hacia la confianza como un problema esencial de aprendizaje para juzgar la confiabilidad.

De manera opcional, podría suponerse que aquel en quien se confía actúa a partir de una disposición para ser confiable. Ésta es una disposición un tanto peculiar que podría no haberse ocurrido a la mayor parte de la gente, excepto tal vez cuando el contexto es prometedor. Aunque la simple disposición para ser confiable puede ser real en algunas personas, el asunto es tener una disposición para mantener las promesas, para ser recíproco o para ser cooperativo con quienes cooperan con uno. Seguir tales disposiciones hace que uno actúe de manera confiable en diversos contextos.

La capacidad de hacer compromisos para acciones futuras es de interés más general que sólo hacerlos para establecer la confiabilidad, de ahí que podamos aproximarnos al problema más específico a partir del más general. Una forma instructiva de caracterizar el problema del compromiso es a través de la cuestión de "confiar" en uno mismo. ¿Puede uno fiarse de uno mismo? (véase Dasgupta, 1988, p. 54). Nuevamente, como en el caso común de la confianza en otro, ésta no es una cuestión singular. Involucra por lo menos tres partes: ¿Respecto a qué puedo yo fiarne de mí mismo? ¿Respecto a qué puedo yo fiarne de mí mismo? ¿Respecto a qué puedo yo fiarne de mí mismo? Moralmente puedo tener certeza de que estaré a la altura frente a algunos compromisos y mucho menos seguro que lo estaré frente a otros. Puedo saber muy bien que, bajo la influencia de los amigos y la bebida en una fiesta, se debilitará mi voluntad y me quedaré hasta muy tarde y, por lo tanto, no cumpliré con algunos compromisos que había hecho para mañana. Puede conocerse bien a sí mismo y por lo tanto saber que no hará cosas sensatas en ciertos momentos. Esto es, no podría contar con usted mismo en esos momentos.

Podría no saber si fiarse de sí mismo en algunos contextos. Por ejemplo, algunas veces una persona descubre inesperadamente que es cobarde o valiente sólo cuando se enfrenta con una amenaza física a ella misma o a otras personas. No podemos estar seguros de que conocemos nuestros límites cuando nunca han sido probados.

Una interpretación particularmente pesimista de la confiabilidad es la canción de Bob Dylan (1995, p. 495), "Trust Yourself" ["Confía en ti mismo"], que concluye con las siguientes líneas:

Confía en ti mismo  
 y no te decepcionarás cuando la gente vana te abandone...  
 No confíes en que te mostraré amor  
 cuando mi amor puede ser sólo lujuria.  
 Si quieres alguien en que puedas confiar, confía en ti mismo.

Por supuesto, Dylan está equivocado acerca de cómo se puede confiar en uno mismo. La confiabilidad no sólo requiere que uno comparta directa o indirectamente los intereses del otro, sino que también necesita la competencia para servir a esos intereses. La letra de Dylan es acerca de y para una generación de personas que por lo común dudaban de su propia competencia y que a menudo eran tan impulsivas como lo sugiere la letra de Dylan.

### *Disposiciones puras*

Los cataclísmicos sucesos del ciclo de óperas de Wagner, *El anillo de los nibelungos*, se dan a partir de un extraordinario acto de compromiso en los minutos iniciales de *El oro del Rhin*. Después de que Alberich, el nibelungo, retoza con las doncellas del Rhin dice:

¡Me han incendiado  
 apasionadas fiebres,  
 fervorosos deseos!  
 Cóleras y añoranzas,  
 salvajes y desesperadas, ¡me han llevado a la locura!  
 Aunque quizá te burles y mientas,  
 el anhelo conquistó mi corazón  
 ¡y no descansaré hasta que te haya atrapado! [Wagner, 1977, p. 12]<sup>3</sup>

Sólo unos minutos más tarde —aunque debido a que es Wagner puede parecer mucho más tarde—, después de enterarse de que cualquiera que re-

<sup>3</sup> La traducción que presentamos, realizada por Andrew Porter, tenía como fin ser utilizada en las representaciones al tiempo que transmitía el significado, y tal vez sea inadecuado revelar la índole de las “fiebres apasionadas” de Alberich. En alemán está claro que se trata de un fuego lleno de lascivia. Muchos personajes de Wagner, algunos de los cuales figuran entre los más odiosos y traicioneros de toda la ópera, están obsesionados por la confianza. Igual que Lohengrin, la exigen sin dar pruebas de merecerla; igual que Wotan, son indignos de ella.

nuncie al amor puede ganar enorme poder con el oro del Rhin, Alberich se pregunta:

¿La riqueza del mundo  
puede ser mía si pronuncio la maldición?  
Aunque el amor me sea negado,  
¿todavía la astucia puede traerme placer? [Wagner, 1977, p. 16]

Apenas se apodera del oro, jura: "Amor, ¡te maldigo por siempre!" (Wagner, 1977, p. 16).<sup>4</sup> Al comprometerse consigo mismo, Alberich adquiere extraordinario poder. No es sorprendente que ese acto sobrehumano debiera darle grandes recompensas, aun recompensas mágicas. Incluso el gran dios Wotan, quien es incapaz de hacer el compromiso de renunciar al amor, queda impresionado con esta modesta resolución de Alberich (Wagner, 1977, pp. 106-107). Las exigencias de este compromiso podrían parecer bastante comunes; después de todo, los monjes de varias religiones practican el celibato. Sin embargo, ellos lo hacen por fuertes coacciones sociales e institucionales para que se mantengan célibes, y aun así muchos fracasan. El compromiso de Alberich consigo mismo carece de una estructura social que le dé motivos para permanecer sin amor.

Por supuesto, hay mucho en Wagner que es difícil de creer. Pero ¿hay algo en todo *El anillo* —o, en general, en todas sus óperas— menos creíble que la posibilidad de que un hombre adulto (o cualquiera que fuera la especie de Alberich) sexualmente obseso abandone de un momento a otro la lujuria hasta el punto de la locura para renunciar creíblemente y por siempre al deseo amoroso?<sup>5</sup> (Wagner, 1977, p. 15). Alberich, una de las figuras más pequeñas de toda la literatura y la ópera, hace uno de los compromisos más grandes. ¿Podría alguien

<sup>4</sup> Alberich no dice "por siempre" en la versión alemana, aunque es razonable suponer que las maldiciones serias tienen la intención de ser eternas. Decir: "te maldigo, pero mañana te volveré a aceptar", sólo podría tener una intención cómica. Además, en el soliloquio que constituye una confesión ante Brünhilde en *La valkiria* (2.2), Wotan dice apesadumbrado que como siempre estuvo dominado por su anhelo de amor, nunca había sido capaz de actuar con tanta fuerza para renunciar a él como el "servil" enano Alberich lo había hecho (Wagner, 1977, pp. 106-107). Esto difícilmente tendría sentido si la maldición de Alberich no hubiera sido duradera. Aquí y en otros pasajes podríamos recorrer las páginas tratando inútilmente de interpretar la intención de Wagner. No hay explicación para el argumento presente y podemos dejar esa tarea a J. R. R. Tolkien y a otros que tienen dotes para escrutar esos temas. Un evidente acólito del dios Wagner me escribió una carta encantadoramente arrogante donde decía que empezó a leer mi artículo "Confiabilidad" (Hardin, 1996), pero interrumpió su lectura después de ver mi interpretación tan errónea de Wagner porque, como cualquier filósofo debe saber, nada valioso se puede obtener a partir de una premisa errónea.

<sup>5</sup> "Liebe Lust" en el alemán de Woglinde, la doncella del Rhin.

creer en la conversión de Alberich? ¿Podría creerse que va a mantener su compromiso? Por desgracia, Wagner no nos dice lo suficiente para saberlo. Con todo y su grandeza, *El anillo* da esta muestra de sinsentido psicológico.

El compromiso de Alberich es absurdo. Si deseamos entender a las personas reales, necesitaremos una psicología mejor. Lo que tenemos que comprender es la capacidad para hacer compromisos y la capacidad para valorar la confiabilidad de alguien, capacidades que en gran parte deben ser aprendidas. (La capacidad aprendida para valorar la confiabilidad es el tema que se trata en el capítulo v.) Uno no puede empezar a confiar en las personas de un día para otro a menos que el trato y las relaciones con ellas sean súbitamente diferentes en una forma relevante y uno tenga el privilegio de saberlo.

El tema de este capítulo es qué es lo que puede hacer una persona para convencerme de su compromiso de cumplir con mi confianza. Por ejemplo, decir que renunciaría al amor para siempre podría haber estado en el interés de Alberich aun si sabía que más tarde haría trampa. ¿Qué es lo que haría creíble su maldición? Si él había renunciado al amor para siempre con autenticidad, imagínese lo triste que habría estado cuando, cuatro óperas más tarde, era uno de los pocos sobrevivientes en el elenco que ven a las encantadoras doncellas del Rhin recuperar su oro. Pobre Alberich, despojado de su oro y su poder, incluso estaría despojado de la posibilidad de amar. ¿Cuál era la naturaleza de este compromiso? ¿Estaba impuesto por un poder sobrenatural que le retiraría el poder si violaba su juramento? ¿Terminó la imposición cuando Alberich perdió el anillo —se lo robó el astuto Wotan— que había fabricado con el oro del Rhin? (Después de ello Alberich tuvo un hijo, Hagen, con Grimhild, de forma que presumiblemente su deseo había regresado y actuó en consecuencia.) ¿O sólo se trataba de una disposición interna? Es posible que algunas personas pudieran hacer un compromiso tan dramático como el que hizo Alberich y sostenerlo sólo con fuerza de voluntad o una notable capacidad de consistencia.

David Gauthier (1986, capítulo vi, en especial la p. 162), Edward McClenen (1990; pero véase Skyrms, 1996) y otros suponen que podemos inducirnos a tener una disposición particular que, en un momento futuro, cuando haya que sostenerla, vaya contra nuestros intereses. Podríamos, por ejemplo, hacer esto para asegurar un beneficio presente. Tal vez esto es lo que Wagner quiso decir que hizo Alberich. Aquí hay dos asuntos diferentes. Primero, ¿cómo podemos hacer un compromiso puro en una sola interacción? Segundo, ¿cómo podemos hacer un compromiso auténtico para comportarnos en general de cierta forma en muchas interacciones potenciales con diferentes personas en el futuro, como lo hizo Alberich?

Esto último es de importancia capital aquí, pues el tema de interés es una disposición para la confiabilidad en general. No obstante, es probable que la mayoría de nosotros tendríamos que admitir que no podemos hacer algo así. Podríamos pensar que somos capaces de amor y compromiso eternos con, digamos, nuestros hijos o nuestros padres, pero no llegamos a ese amor por medio de una mera decisión, como se supone que llegó Alberich con su compromiso. Como señala Hume (1978 [1739-1740], 3.2.5, p. 517), con su usual seguridad: "Es cierto que naturalmente no podemos cambiar más nuestros sentimientos que los movimientos de los cielos". Con casi la misma seguridad podemos estar de acuerdo en que él está en lo correcto si sólo se refiere a un acto de voluntad. Sin embargo, Alberich se comprometió a bloquear sus emociones.

Pocos de los compromisos que hacemos tienen la fuerza que la maldición de Alberich supuestamente tenía. Con frecuencia, nuestros compromisos más fuertes son aquellos que están respaldados con claridad por nuestros intereses. Por ejemplo, Alberich podía haber estado gobernado por algún poder mágico que le arrebataría el oro del Rhin en el caso de que él actuara con lujuria. Entonces, tal vez al menos Alberich podría haber terminado el ciclo de *El anillo* sin el oro del Rhin, pero por lo menos con la renovada posibilidad de amar y desear. (El amor romántico puede ser caracterizado como una exquisita combinación de deseo y devoción; Alberich se inclinó por el deseo claramente.) Nuestra tarea es idear sustitutos del mundo real para poderes mágicos como los que habrían hecho que Alberich mantuviera su compromiso.

La maldición de Alberich podría ser vista como un compromiso para no actuar con deseo, un compromiso para abjurar del amor. ¿Por qué es sospechoso este compromiso? El deseo de Alberich no es en gran parte un asunto de opción deliberada. En lugar de ello, es algo que al menos parcialmente lo controla, algo que le da fuertes motivaciones, como lo haría el amor si se hubiese encontrado con él. Su compromiso de desafiarlo significa el compromiso de ignorar tales motivaciones cuando lleguen. Por lo general pensamos que motivaciones tan fuertes no pueden ser literalmente ignoradas, aunque una motivación contraria puede prevalecer sobre ellas, como el deseo de Alberich por el poder y la riqueza. Su problema psicológico, una vez que tiene el oro del Rhin, es conectar sus motivaciones futuras de amor o lujuria con su deseo contrario de poder, de forma que su lujuria pueda ser derrotada en el momento en que se ponga el anillo hecho con el oro del Rhin y ya no necesite abjurar del deseo para obtener el oro y su poder.

Nuestro problema al afirmar nuestra confiabilidad es similar al de Alberich al renunciar para siempre al deseo o al amor. Cuando llega el momento de estar

a la altura de lo que afirmamos, podemos enfrentar fuertes motivaciones contrarias. Si todo se mantuviese constante podríamos fácilmente cumplir con nuestros compromisos. Sin embargo, a menudo no todo se mantiene constante. Una vez que obtenemos lo que nos llevó a asumir nuestro compromiso, puede que ya no consideremos que está en nuestro interés mantenerlo, aunque si hubiésemos podido alcanzar nuestro beneficio y cumplir con nuestro compromiso al mismo tiempo hubiéramos estado muy contentos de hacerlo así. Lo que perdemos cuando la obtención del beneficio y el cumplimiento del compromiso están separados en el tiempo es poder unir los motivos en una sola motivación esencial. Sería extraño en un momento futuro decir que violamos nuestra primera motivación cuando ya no deseamos cumplir con nuestro compromiso. Éste es el problema central de los compromisos puros a futuro: no podemos igualar nuestras motivaciones presentes y futuras para obtener una única motivación “neta” para actuar.

### *Disposiciones morales para la confiabilidad*

Gran parte de la bibliografía sobre la confianza la trata como un asunto intrínsecamente moral, aunque con frecuencia es una interpretación equivocada, porque lo que verdaderamente se arguye es que la confiabilidad es un asunto moral. Por desgracia ésta no es una cuestión simple, en parte debido a que la teoría moral es muy compleja. En lo que sigue simplificaré sustancialmente la cuestión, pero sin distorsionarla, al hablar de dos grandes ramas de la teoría de la moral cuyos enfoques son radicalmente distintos. La rama deontológica se refiere a las reglas de la conducta; esto es, a la naturaleza de las acciones. La rama “consecuencialista” mira el resultado de las acciones, no su naturaleza. En ambos casos, si yo creo que tiene fuertes escrúpulos morales para ser fiable en algún contexto, entonces tengo una poderosa razón para contar con usted en ese contexto.<sup>6</sup>

<sup>6</sup> Podría suponerse que la primera de estas ramas es incoherente casi con sólo examinar la índole de nuestras vidas, en las cuales la acción con significado moral es casi siempre una interacción. La vida social es relacional, no individual. No puedo provocar resultados a causa de mis actos, pero puedo depender de nuestra causalidad conjunta de resultados como una simple función parcial de mis propias acciones. Por lo tanto, enfocar la atención en las reglas de comportamiento o en la acción individual consideradas como algo separado de las acciones de los demás simplifica en exceso la naturaleza de nuestro problema (véase también Hardin, *Indeterminacy and Society*, capítulo vi; Hardin, 1998b, pp. 68-70). Por ejemplo, seguir esa regla deontológica es fundamentalmente irrelevante para la mayoría de las políticas públicas. De hecho, cuando es introducida en dichas

Podemos imaginar una interpretación basada en la disposición para el actuar con base en la confianza, o para ser confiable. De hecho, la explicación de cómo es que puedo llegar a confiar en alguien basada en el aprendizaje que me permite reconocer hechos relevantes acerca de otros, sugiere una explicación basada en la disposición, no en la moral. Como se argumenta en el capítulo v, si tengo una educación en especial buena, podría tener la disposición a tomar riesgos con la gente hasta que me prueben que no vale la pena hacerlo. En el otro extremo, si tengo una educación desalentadora, juzgaría que con muy pocas personas valdría la pena correr el riesgo de cooperar con ellas.

También uno podría decir "yo tengo una disposición a confiar", como si quisiera decir "tengo una disposición a saber cierto tipo de cosas y, tal vez, no otras". Esta última es una afirmación más compleja que podría tener sentido psicológicamente hablando, pero es evidente que no es la principal afirmación en la bibliografía de la confianza. Lo que esta bibliografía parece afirmar es que algunas personas, por lo común (y por error) clasificadas como muy confiadas, son más propensas a tomar los riesgos de cooperar de lo que lo son otras personas clasificadas como poco confiadas. Estas distinciones se extraen del trabajo de muchos psicólogos y psicólogos sociales (Rotter, 1980; Yamagishi y Yamagishi, 1994).

Sin embargo, la afirmación más convincente es que algunas personas tal vez tengan una disposición moral para ser confiables. Por ejemplo, si yo hago algo cooperativo hacia usted y usted corresponde aun cuando podría haber pocas razones para que espere ganar algo como recompensa a su reciprocidad. Esta disposición podría ser casi absoluta (asumiendo que no haya efectos externos negativos en nuestra interacción). Usted siempre corresponde.

Nótese que esta disposición parece una disposición a ser confiable, no simplemente a actuar de una manera confiable, aunque con frecuencia esta última esté implicada. Una disposición comparable a confiar parece mucho menos probable, porque su rango es radicalmente más grande que cualquier disposición a ser confiable. Si yo siempre confío, seré el blanco crédulo de un número

políticas, a menudo resulta perjudicial para los propósitos de las mismas, según lo expresa con vigor Jonathan Baron (1998). Él comenta que no nos debe sorprender que las políticas produzcan resultados inferiores a lo óptimo, como en el caso de la escasez de órganos e incluso la pobreza mundial, cuando son resultado de reglas deontológicas que pasan por alto las consecuencias. Es difícil concebir siquiera muchas políticas públicas como algo más que consecuenciales en su propósito y nos sorprendería que un conjunto limitado de reglas morales siempre fuera congruente con el logro de esos propósitos. Sin embargo, cualquier opinión sobre la obstinación en el error de aplicar la teoría moral deontológica en muchas políticas públicas sería irrelevante para la valoración aquí presentada de la factibilidad de que sirva para reforzar una disposición moral hacia la confiabilidad.

creciente de personas. Después de perder repetidamente a causa de mi excesiva confianza, tendré abrumadores motivos para alterar mi disposición. Podría tener incluso una disposición a tomar riesgos, pero ésta será más limitada e impedirá que tome riesgos absurdos. De ahí que, en este aspecto, la confianza y la confiabilidad no sean análogas o simétricas, porque uno puede estar dispuesto hacia la confiabilidad sin correr un riesgo significativo. Uno invocará su disposición a ser confiable sólo cuando de hecho a uno le haya ido bien, como en el caso de un intercambio mutuamente benéfico. Una relación no puede empeorar su situación si en ella es únicamente confiable. No obstante, puede empeorar de manera sustancial su situación si usted es el que confía en la relación; como la relación con Trifonov empeoró la situación del coronel.

De hecho, si uno puede exhibir una disposición a ser confiable, como en la teoría moral de Gauthier (1986), uno puede incluso esperar tener interacciones benéficas que de otra manera no estarían disponibles.<sup>7</sup> Por lo tanto, una disposición a la confiabilidad estaría en nuestro interés, de manera que, si uno pudiera arreglárselas para adquirir disposiciones, uno escogería tener la disposición a ser confiable. Aparentemente los niños pequeños tienen algo parecido a una disposición a confiar, porque sin ella no sobrevivirían. Gran parte del proceso de crecimiento consiste en aprender a invalidar y, por lo tanto, a repeler esa disposición cuando causa problemas.

Al considerar esta distinción entre las disposiciones a confiar y a ser confiable, podríamos suponer que hay personas que están relativamente inclinadas a ser confiables, independientemente del beneficio inmediato que obtengan por serlo. De hecho, si se les pregunta, en apariencia la mayoría de las personas en nuestro entorno piensa que en lo personal tienen esa disposición. Es probable que muchas de ellas nunca hayan sido puestas a prueba para saber qué tan fuerte y preponderante es su supuesta disposición, de la misma forma que la mayoría de los funcionarios públicos que hacen campañas contra la corrupción pueden no haber sido puestos a prueba para saber qué tan fuerte sería su posición cuando se les trate de corromper. No obstante, para muchas de estas personas parece factible que su disposición a ser confiables es fuerte.

Nótese que la asimetría entre confianza y confiabilidad con respecto a las disposiciones significa que la confiabilidad sería una relación de dos partes en una forma en que la confianza no puede ser. Podría ser confiable en relación con cualquier asunto que alguien me confiara (de nuevo, asumiendo que no hay efectos externos negativos); así, sería confiable con respecto al tipo de

<sup>7</sup> Gauthier (1986) y McClenen (1990) también suponen que adoptamos una disposición cooperativa que se ajuste a nuestros intereses para obtener una cooperación mutua.

personas que me confiaran cualquier cosa. Pero hay muy pocas personas, si acaso alguna, en las que yo confiaría respecto a cualquier cosa.

Asimismo, nótese el importante hecho potencial de que propósitos contrarios no serían muy efectivos para alterar motivaciones basadas en disposiciones morales. No tenemos una buena explicación de la fuerza psicológica o de otro tipo de tales disposiciones, pero parecen muy sólidas en algunos casos. Sin embargo, debemos matizar esta afirmación, porque la investigación psicológica sugiere que tendemos a sobreestimar las disposiciones como causa de la conducta (Jones, 1977). Por el contrario, tendemos a subestimar el rol de los intereses, como se propone en la explicación de la supervenencia\* en el capítulo III.

### *Reglas morales*

Consideremos primero la posibilidad y la coherencia de una regla moral para la confiabilidad. Supóngase que yo sé que usted sigue con rigor ciertas reglas morales, incluyendo su variante de la regla de oro, que consiste en ser siempre recíproco ante cualquier tipo de acción cooperativa hacia usted. De ahí que yo esté seguro de que en ciertos contextos actuará en forma equivalente a ser confiable, aun en el sentido del interés encapsulado. Algo como esta variante de la regla de oro parece haber motivado a muchas personas que conocí ocasionalmente. En realidad, pudo motivar a más personas de las que supe, de manera que sería una importante fuente de confiabilidad. Sería interesante hacer el intento de medir su frecuencia y contrastarla con la frecuencia de la motivación del interés encapsulado en diversos contextos. Parece probable que esta última sea más importante para muchos tipos de relaciones que son comunes en nuestras vidas.

También sería interesante valorar si ha habido un debilitamiento de la fuerza de una regla moral para la confiabilidad a lo largo del tiempo y su posible desplazamiento por consideraciones de interés y, por lo tanto, tal vez por la motivación del interés encapsulado. Una vasta bibliografía afirma que las reglas morales están en declive como motivadoras en nuestra sociedad (véase, por ejemplo, Schwartz, 1986; Bloom, 1987); también una bibliografía muy amplia ha hecho afirmaciones similares en muchas épocas y sociedades; espero que se me perdone el sospechar que cada generación antigua piensa que la moral de las nuevas generaciones ha declinado. Nunca fueron escasos los pesimis-

\* Supervenencia es un término utilizado en filosofía para denotar un tipo de relaciones de dependencia. Véase el capítulo III. [T.]

tas morales. No obstante, el tema no ha sido acompañado con la investigación empírica, de manera que es poco lo que podemos decir más allá de los escritos especulativos que prevalecen sobre el asunto.

Algo que se puede decir de manera casi concluyente es que, en un sistema de reglas morales que está lo suficientemente articulado para cubrir gran parte de la vida moral, las reglas podrán entrar en conflicto unas con otras, como en el caso de las normas que se mencionaron antes. Por ejemplo, en una de las observaciones más impugnadas por los principales teóricos de la moral, Immanuel Kant sostiene que uno está obligado a no mentir aun en el caso de que un asesino nos pregunte si se encuentra en nuestro apartamento la persona a la que tiene la intención de hacer su víctima. Kant señala que entregar a la víctima al asesino es un daño menos grave que mentirle. Escribe: "Aunque por una cierta mentira de hecho yo no soy injusto con alguna persona [como el potencial asesino], aun así infrinjo el principio de justicia con respecto a las proclamas indispensables *en general* (soy injusto formalmente, aunque no materialmente); *y esto es mucho peor que cometer una injusticia con cualquier individuo*" (Kant, 1909 [1797], p. 365; se agregaron las cursivas finales; véase además Hardin, *Indeterminacy and Society*, capítulo vi). Una regla para ser confiable encallaría en la interpretación que hace Kant de su regla en contra de la mentira. (Hay que tener cuidado con tales "reglas" morales.)

### Consecuencias

La rama principal de la teoría moral consecuencialista es el utilitarismo. Éste recomienda las acciones que aumentan el bienestar global y va en contra de aquellas que lo disminuyen. Para aplicar el principio utilitario en el contexto de una potencial relación de confianza debemos ir más allá de las dos partes en esa relación. De ahí que casi todos los análisis de este libro y su énfasis en el encapsulamiento de los intereses de quien confía en los intereses de la persona en quien se confía sean cuando mucho el principio de una interpretación utilitaria. Podemos aislar las acciones del coronel y de Trifonov para hablar con claridad acerca de la naturaleza de la confianza y la confiabilidad dentro de su relación, y podemos valorar con facilidad las consecuencias de sus acciones para ambos. Sin embargo, para dar una explicación utilitaria, tendríamos que ponderar muchas otras consecuencias de sus intercambios.

El problema para el coronel y Trifonov, si hemos de suponer que han actuado con una moralidad utilitaria, no es si sus acciones produjeron buenas conse-

cuencias en general, sino si debieron esperar que así fuera. Parece improbable que cualquiera de ellos haya argumentado con bases sólidas, ya sea antes o después de los hechos, que sus tratos recíprocos tendrían buenas consecuencias generales. Después del hecho, si bien Trifonov pudo obtener muy buenos resultados, la familia del coronel sufrió graves perjuicios por la pérdida de estos en una sociedad excesivamente escrupulosa a ese respecto. A la postre, sus pérdidas financieras influyeron en la condena de Dimitri Karamazov, quien fue injustamente acusado de matar a su padre. Antes del hecho, la mayor parte de las pérdidas del coronel pudieron ser concebidas al menos como los menores riesgos de sus tratos deshonestos, aunque tal vez no habría sido posible imaginar el papel y el destino que aguardaban a Karamazov.

En una evaluación utilitaria de nuestros diversos tratos con otras personas, podemos suponer que las interacciones son más o menos independientes de todo lo demás, por lo cual tal vez nos contentemos con acordar lo que sea mejor para ambas partes. En las interacciones ordinarias de confianza mutua, por lo común no puedo justificar con razones utilitarias el hecho de hacer trampa puesto que no me es posible juzgar que ambas partes vayan a ser beneficiadas en general, a menos que llevemos a cabo el intercambio. Sabremos que el paso del *statu quo* antes del intercambio a la situación después de consumado el mismo nos beneficia a ambos, de manera que en general esta última es mejor que si no se hubiera realizado dicho intercambio. Si no es factible hacer comparaciones interpersonales precisas en términos de utilidad, no es posible concluir que el resultado de los intercambios donde, en general, yo lo engaño a usted o usted me engaña a mí sea mejor que el *statu quo* anterior a tal intercambio. Por eso la consumación de una relación de confianza mutua suele ser utilitaria, siempre que no produzca efectos negativos sustanciales para otras partes.<sup>8</sup> Por lo tanto, un fuerte compromiso utilitario implica generalmente un compromiso fuerte con la credibilidad.

#### MOTIVACIONES EXTERNAS PARA LA CONFIABILIDAD

Podemos pensar que o bien una fuerza mágica externa a Alberich lo privará de su riqueza y de su poder si incurre en actos motivados por la lujuria o si se enamora, o que su compromiso es netamente interno. Hasta donde podemos averiguar qué quiso decir Wagner sobre algo que no nos explica directamente puesto

<sup>8</sup> Para un argumento análogo sobre bases utilitarias del cumplimiento de las promesas, véase Hardin (1988b, pp. 61-62).

que no lo escribió con suficiente detalle, podemos suponer que el compromiso de Alberich era estrictamente interno. Él determinó que no volvería a amar jamás. Muchos pensadores ridiculizan esa determinación. Como lo ha señalado Thomas Hobbes (1968 [1739-1740], 2.26, p. 313), nada me impide cambiar de opinión si mi propia voluntad es lo único que me motiva.<sup>9</sup> Puedo ser caprichoso. Por lo menos a primera vista, esta opinión parece tan abrumadoramente correcta que sería un poco ocioso explorar la posibilidad de determinar nuestra credibilidad en un futuro distante, con muchos cambios posibles en términos de oportunidades.

Sin embargo, a veces podemos influir en forma indirecta en nuestra "voluntad" en un momento futuro. Podemos predecir con bastante precisión cómo actuaríamos en ciertas circunstancias, por lo cual a veces preparamos las cosas para estimular una respuesta específica. Por ejemplo, puedo saber que en cuanto salto de la cama en la mañana ya estoy realmente despierto y no me vuelvo a dormir. Por lo tanto, coloco el reloj despertador en el tocador a varios metros de la cama, de modo que deba ponerme de pie para desactivar la alarma. En ese caso uso un recurso externo para tener que saltar de la cama, pero hay algo en mí que me impide regresar a ella para seguir durmiendo. Si el despertador estuviera demasiado cerca, tal vez en muchas ocasiones me volvería a dormir.<sup>10</sup> (La innovación de la alarma diferida para dormir un poco más, que pudo ser un avance sobre las sencillas alarmas que sólo suenan una vez, ha llegado a ser una maldición para muchas personas.) Tal vez ustedes sean más disciplinados que yo para levantarse y les parezca incómodo volver a dormir después de haber despertado, de modo que colocar el reloj junto a la cama puede funcionarles bien. Tal vez sea posible usar otros recursos análogos para conferirnos credibilidad en ciertas cuestiones.

Cuando esos recursos casi internos son débiles o cuando no se cuenta con ellos, un remedio más drástico es recurrir a restricciones externas. Por ejemplo, nos podemos comprometer en público, a sabiendas de que la vergüenza de faltar a nuestra promesa en forma pública sobrepasaría con toda probabilidad los costos que implica darle cumplimiento. Entonces nuestra motivación no proviene del compromiso mismo sino de restricciones sociales que hacen que esté en nuestro interés cumplir con él. Es decir, así ya no se depende de la eficacia

<sup>9</sup> En las palabras de Hobbes: "Tampoco es posible para alguien estar atado en compromiso consigo mismo, ya que quien es capaz de atar podría también desatar; por lo tanto, quien está atado sólo a sí mismo, en realidad no lo está".

<sup>10</sup> Para más ejemplos véase George Ainslie (1992), Jon Elster (1979, pp. 36-111) y Thomas Schelling (1984, pp. 57-112).

de los compromisos contraídos como factores motivadores por sí mismos. *De hecho, al hacer que el costo del incumplimiento de nuestros compromisos sea alto, prácticamente podemos traer al presente la acción futura de tal cumplimiento, de modo que nuestras motivaciones presentes y futuras se fundan en una sola motivación neta actual para nuestras acciones en el futuro.* Haciendo uso de un sugerente término de la vieja ley de contratos, de esta manera traemos al presente ese futuro.

En el caso común, los recursos externos que permiten garantizar nuestros compromisos importantes dependen esencialmente de las acciones —y a menudo de las sanciones— de otras personas. Por lo tanto, nos ocuparemos aquí de las restricciones sociales. La sociedad ofrece tres categorías distintivas y generales de controles para los individuos que podrían beneficiarse al restringir sus acciones futuras. En primer lugar, hay controles particulares sobre las relaciones en curso con familiares, amigos y lo que se podría llamar en forma burda asociados geográficos; es decir, la gente con la cual tendremos que seguir haciendo tratos en forma casi ineludible. Aquí podemos incluir simples efectos sobre la reputación como un medio relativamente indirecto de lograr que nuestras relaciones continúen. En segundo lugar están las restricciones sociales en general, que suelen ser la base de las convenciones. En tercer término existen los complejos controles de la ley y otras instituciones en una sociedad relativamente extensa.<sup>11</sup> Cuando las restricciones sociales fallan nos quedan sólo nuestros propios recursos personales para la motivación interna, lo cual significa con frecuencia que estamos perdidos.

El primero de esos recursos sociales —la restricción que implica nuestras relaciones en curso con asociados cercanos— fue especificado en la teoría del interés encapsulado expuesta en el capítulo I (véase también el capítulo V sobre la epistemología de la confianza). Como en el caso de la relación entre Trifonov y el coronel Dimitri Karamazov, la confiabilidad incluye los incentivos de refuerzo que provienen de las relaciones continuas, como en el juego de confianza iterada o con las relaciones de intercambio iteradas. En ese tipo de relación, mi fiabilidad de este momento puede ser reforzada por mi interés de lograr que la relación continúe. Aquí pongo la atención en el uso del segundo y el tercero de los recursos —la restricción que implican las convenciones sociales más amplias y la restricción impuesta por incentivos organizacionales establecidos— debido a que pueden configurarse de modo que apoyen la confianza

<sup>11</sup> Podríamos incluir aquí una discusión sobre las normas sociales, pero son lo bastante complejas como para ameritar un trato por separado, ya que a menudo incluyen elementos de motivación estrictamente interna. Por lo tanto, son una categoría mezclada que trasciende las motivaciones internas y externas.

entre las personas al hacerlas dignas de confianza. Por ejemplo, el sistema legal para el cumplimiento de contratos me permite confiar en usted cuando realizamos un intercambio formal. (En el capítulo VII, el objetivo consiste en saber si puedo confiar en una institución determinada y si esa institución —en particular el gobierno o alguna de sus dependencias— tiene la capacidad necesaria de ser confiable.)

### *Restricciones sociales*

Podemos usar restricciones sociales sólo como una ayuda para superar nuestras debilidades y perseverar en un propósito, como ir al gimnasio con regularidad, a pesar de que esa actividad nos proporcione poco placer y tengamos muchas otras cosas que hacer. La manipulación de nosotros mismos para obligarnos a ir al gimnasio es, sin embargo, un caso trivial. Consideremos otro mucho menos superfluo, el de María, quien es católica pero está rodeada de una población que en su mayoría no lo es y comprueba que la mayor parte de los que se dicen católicos no son precisamente fieles. Supongamos que María teme que ella misma pueda perder el rumbo en el futuro —después de todo, ha visto a otras personas perderlo, entre ellas su esposo— y teme también que sus hijos puedan dejarse seducir por el mundo secular. ¿Qué puede hacer ella para asegurar o fortalecer su compromiso con la fe en el futuro? Podría unirse a una orden religiosa, pero eso sería drástico y además no quiere abandonar a sus hijos al mundo secular.

María puede hacer algo que no es tan drástico a fin de involucrarse más con la Iglesia y construir en torno suyo una sociedad en la cual perderá prestigio si relaja el cumplimiento de sus compromisos. Supongamos que esa mayor participación en la Iglesia la obliga a involucrarse en actividades contra el aborto, no porque ella esté necesariamente en contra de esa práctica, sino porque al identificarse con el movimiento de la Iglesia contra el aborto se identifica con el credo de aquélla y con sus amigos feligreses. Entonces se inserta en el mundo del activismo político católico, pero no porque comparta la agenda activista sino porque desea fortalecer sus vínculos con la Iglesia para mantenerse a salvo del mundo secular propio del catolicismo estadunidense decreciente. Temiendo por la continuidad de su fe, se arroja en manos del destino que, como dice *lady Murasaki Shikibu* (1982 [ca. 1010], p. 234), puede cambiar nuestros deseos. Así pues, termina convirtiéndose en una activista antiaborto y tal vez, a la larga, en una luchadora intensamente comprometida contra el aborto.

En una sociedad en la que su catolicismo estuviera más seguro, el temor de

apartarse de esa fe sería menos imperioso puesto que ésta tendría reforzamientos naturales y sería menos urgente la necesidad de involucrarse profundamente en las actividades de la Iglesia, incluyendo las de carácter político. Sin embargo, la sociedad de María puede imponerle la necesidad de construir sus propios reforzamientos para mantener su fe. Supongamos que muchos católicos estadunidenses fueran como María; es decir, activistas, porque desean estar firmemente ligados a la Iglesia y no porque comparten todos los puntos de vista políticos de ésta. En ese caso, el compromiso con el movimiento antiaborto sería mucho más vigoroso en una sociedad menos católica, como la de los Estados Unidos, que en las sociedades cuyo catolicismo es más firme. Sin embargo, esa diferencia no es una prueba de que la importancia intrínseca de la moralidad en torno al aborto sea mayor en la sociedad menos católica. Más bien, la lucha contra el aborto se considera como una cuestión accesoria para lograr algo diferente, es decir, mantener la fe personal en el futuro.

María utiliza restricciones sociales específicas hechas casi a su medida personal para mantener su fe. Con frecuencia podemos recurrir a las restricciones sociales más generales de las convenciones.<sup>12</sup> Considere la convención insólitamente poderosa que motivó la vida de la hermosa joven Ukifune en *The Tale of Genji* de lady Murasaki Shikibu (1976 [ca. 1010]). Esta convención funcionó con gran fuerza sin necesidad de ley alguna que la respaldara.

El personaje de Ukifune vive en el Japón del siglo XI, en el crepúsculo del mundo del deslumbrante príncipe Genji. Ella decidió abandonar su existencia mundana en la corte, se afeitó la cabeza, hizo los votos e ingresó en un convento, después de lo cual ya nunca podrá regresar a su mundo anterior. Cortarse el cabello, que tardó toda una vida en crecer hasta muchos metros de largo, es un paso que, en su sociedad, es visible y simbólicamente irreversible (Murasaki, 1976 [ca. 1000], p. 1083). Por lo tanto, Ukifune casi no tiene otra opción que dar cumplimiento a su repentino compromiso con los votos religiosos, manteniéndolos hasta el futuro lejano, aunque eso implique llevar una vida personal y culturalmente más pobre en comparación con la vida de la corte. Por muy apesadumbrados que estén todos ante el hecho de que se haya vuelto monja, nadie concibe que pueda renegar de su fe y volver a la sociedad. Es posible que lle-

<sup>12</sup> Tales convenciones a menudo están reforzadas por restricciones institucionales más formales, incluyendo la ley. En general, un reforzamiento de este tipo no es necesario, pero es probable que suceda de manera natural. Puede derivarse de la suposición común, pero engañosa, de que lo que es debe ser (y por lo tanto debe ser también sancionado por la ley o por algún otro medio). De otro modo puede ocurrir porque quienes apoyan una norma o convención logran que ésta se vuelva ley.

gue a aborrecer su vida de monja y que desee nunca haber contraído tal compromiso, pero mientras no recurra al suicidio, estará prácticamente forzada a cumplirlo. Ukifune desea el compromiso que Alberich necesita, pero ella no requiere de magia ni de recursos facilitadores para conseguirlo.

Ukifune ha elegido apartarse de su mundo porque tiene dos amantes en prospecto —los dos hombres más deseables de su mundo— y prefiere renunciar a ambos que tener que escoger entre ellos. Pese a todo, esta persona dolorosa y débil ha contraído un compromiso inquebrantable. Al principio desea morir para abandonar el mundo, pero fracasa en su tentativa y por casualidad es rescatada y llevada a un convento cercano. Así, su decisión de ser monja es oportunista. Su único compromiso real es abandonar su mundo. Si no puede morir, por lo menos se convertirá en monja, aun cuando su compromiso con cualquiera de las creencias ostensibles del budismo sea muy escaso.

Según las convenciones sociales de su época, el compromiso de Ukifune era prácticamente irrevocable. En nuestra sociedad, donde las convenciones son menos rígidas, usted y yo no podemos imponernos restricciones tal como lo hizo Ukifune —afeitarnos la cabeza tal vez no sería más que ir de acuerdo con el frívolo estilo que estuviera en boga— y no se nos puede creer del todo cuando afirmamos tener un compromiso eterno con un credo religioso específico o con cualquier otra cosa. Nos pueden creer si afirmamos que estamos comprometidos en este preciso momento, pero nadie puede confiar del todo en que seguiremos siendo fieles a ese compromiso en el futuro lejano. Con mucha frecuencia los creyentes más asertivos entre nosotros son los más inconstantes. Somos como Alberich, sin magia alguna que nos controle. Podríamos decir, "amor, te maldigo por siempre", pero no podríamos estar seguros de que llevaremos a cabo lo expresado. Ukifune pudo hacerlo y lo hizo porque contaba con toda una sociedad que respaldaba su compromiso.

¿Por qué funcionan las convenciones sociales informales para garantizar nuestra capacidad de comprometernos con la credibilidad? Eso se debe, en parte, a las mismas razones por las que los recursos organizacionales funcionan. Tal vez la mejor manera de explicar su funcionalidad sea describir las convenciones sociales que funcionan. Muy a menudo las reglas que podemos hacer funcionar bien son sobre todo económicas. Son fáciles de explicar, su incumplimiento y la adhesión a las mismas pueden ser vigilados con facilidad y el costo que implica su incumplimiento recae abrumadoramente en quien las quebraña y en forma leve sobre quien tiene que aplicar el castigo. Además, esas reglas deben ser relativamente estables, de tal manera que sus efectos puedan ser esperados en forma previsible en el futuro próximo.

Por ejemplo, Ukifune deseaba comprometerse para dejar su mundo, el mundo de la corte en el Japón de Hei. Ella lo hizo mediante una profesión de fe que le impedía regresar al mundo secular. En primer término, las reglas de su compromiso pueden expresarse con facilidad: tiene que vivir en un convento y no salir al mundo exterior. En segundo lugar, sus actos serían fáciles de vigilar. Si ella sale, su ausencia será notada al instante por el pequeño grupo de sus compañeras monjas y su presencia en cualquier otro lugar será percibida de inmediato como una infracción, hasta por quienes no la conocieran, puesto que podrían ver que su cabello había sido cortado. Un tercer factor es que aplicar la sanción por cualquier intento suyo de regresar a la corte no implicaría en rigor costo alguno para la mayoría de los cortesanos y otras personas de la corte, pues casi todos la rechazarían en forma coordinada. El castigo habría sido devastador para Ukifune si ella en realidad hubiera tratado de regresar a la corte. Por último, se podía tener la seguridad de que las reglas que rigen su comportamiento después de tomar los votos habrían de perdurar durante toda la vida de la joven. Eran reglas estables.<sup>13</sup>

Es evidente que Ukifune no confiaba en su propia capacidad para respetar su compromiso y deseaba poner en su camino obstáculos insuperables que le impidieran cambiar de opinión. Así protegió en forma casi perfecta su compromiso de abandonar la corte. Se podría suponer que su decisión fue muy mala, pero es claro que ella no lo habría considerado así en el momento de decidir. Incluso cabría pensar que la joven podría haber abandonado la corte de una manera menos degradante y paralizadora. Sin embargo, no resulta fácil imaginar qué otros recursos más atractivos tenía ella a su alcance en su sociedad tan cerrada y densa.

Para muchas otras formas de compromiso en las cuales las acciones futuras de quien los contrae se acoplan a restricciones sociales, el papel del uso de la presión social puede ser importante, como en el caso de Ukifune. Incluso antes de que las monjas y los sacerdotes se enteraran de que la joven era aristócrata, trataron de presionarla para que no diera un paso tan drástico. La mayor batalla de Ukifune en el corto plazo fue imponerse sobre esa presión y lograr que el sacerdote le afeitara la cabeza. Más que ninguno de los que podemos analizar sus problemas, ella misma conocía el peso y las implicaciones de la presión social y optó por utilizar esa presión contra su futuro yo con tal de garantizar el cumplimiento de su compromiso. En general, esa presión social funciona mejor cuando la regla en cuestión opera en el ámbito de pequeños grupos; es decir, en un contexto de relaciones densas.<sup>13</sup> En realidad, la teoría de las relaciones den-

<sup>13</sup> En tal contexto las normas pueden ser fuertemente coercitivas (véase Hardin, 1995, capítulo IV).

sas presentada en el capítulo 1 es, en parte, una teoría de las presiones sociales para ser confiables. Las restricciones de Ukifune trascendían su pequeña comunidad en la corte porque todos los pobladores del Japón de Hei reconocerían que ella había abandonado el mundo.

Si Ukifune se hubiera contentado con hacer algo vergonzoso, algo que no fuera visible al instante para toda la gente, sólo habría sido excluida del pequeño mundo de la corte, donde cualquier transgresión y su identidad habrían sido conocidas prácticamente por todos. Pero es evidente que su intención no era simplemente ausentarse de la corte, sino impedir que en un momento de debilidad ella misma decidiera volver. Al mismo tiempo, deseaba impedir que otras personas trataran de propiciar su regreso. Ella encontró un recurso con el cual su compromiso se volvió creíble en el futuro distante y, a la vez, *de facto* comprometió a los demás a no tratar de hacerla cambiar de opinión.

### *Restricciones institucionales*

Si confío en usted para que actúe a mi favor, me expongo a la posibilidad de una decepción e incluso de graves pérdidas. Para evitar esa posibilidad puedo tratar de encontrar un respaldo institucional que lo obligue a usted a hacer aquello que yo confío que haga. Puede ser fácil lograrlo. Por ejemplo, si deseo que me pague en varios plazos el trabajo que hice para usted o un automóvil que le vendí, en muchas sociedades puedo proponer que firmemos un contrato legalmente sancionable. De esa manera usted tendrá que enfrentar costos reales si se niega a hacer lo que yo confío que hará. Si la única razón por la que usted cumple nuestro acuerdo es la amenaza de que el contrato se haga cumplir, entonces la nuestra no es en realidad una relación de confianza.

Si sus tratos con Trifonov hubieran sido honestos, el coronel pudo haberse protegido con un contrato que concediera a ambas partes el derecho de presentar una demanda judicial. “¿Quién quiere ser demandado?”, pregunta Thomas Schelling (1960, p. 43). Bien, comenta como respuesta a su propia pregunta, “el derecho a ser demandado hace factible el poder de hacer una promesa, ya se trate de prestar dinero, celebrar un contrato o hacer negocios con alguien que podría resultar perjudicado. Si la demanda se presenta, el ‘derecho’ parece ser una desventaja en retrospectiva; al principio fue un requisito esencial para concertar el negocio”. El extraño derecho a ser demandado es el “poder de aceptar un compromiso”. Nos permite establecer que tenemos un fuerte compromiso de cumplir la parte convenida en una negociación. Trifonov no tenía derecho a

ser demandado por el coronel y, de hecho, éste no pudo ni siquiera acusarlo en público. Por lo tanto, se puede suponer que el único compromiso de Trifonov era ganar lo más posible como resultado de sus tratos con el oficial. Eso es lo único que el coronel debió confiar que haría Trifonov.

Podemos imaginar que el reforzamiento de la confiabilidad en general eleva los grados de confianza porque así la gente tiende a reconocer el grado de confiabilidad de los demás. En consecuencia, la cooperación será más productiva. La confianza se puede reforzar también mediante recursos como la ley de contratos para regular las relaciones y hacer que las partes contratantes sean más confiables. En términos más generales, el desarrollo de normas con sanciones y el uso de otros recursos para el control social tienden a reforzar la cooperación y reducen los riesgos que implica el hecho de confiar en otras personas (Barber, 1983, p. 170; Coleman, 1990, p. 114). El efecto del reforzamiento institucional de la confiabilidad puede ir mucho más allá del mero hecho de hacer que ciertos casos específicos de confianza resulten razonables.

Analicemos con detalle esta afirmación. ¿Cómo puede ser reforzada la confianza por medio de contratos exigibles o con auditorías que incluyan la amenaza de sanciones? El contrato o la auditoría pueden proteger una relación contra el peor de los riesgos que la misma podría implicar, habilitando así a las partes para que colaboren en asuntos que de este modo conllevan menos riesgo. Ésta es una variante más suave y específica del argumento central de la teoría de Hobbes sobre el orden político. La amenaza de sanciones para proteger a cada una de las partes las favorece a todas. El soberano, en la teoría de Hobbes, hace cumplir el orden al proteger la vida y la propiedad. Una vez que éstas están aseguradas tenemos menos motivos para ponernos a la defensiva y aceptamos participar en inversiones productivas e intercambios benéficos.

Al decidir si hemos de arriesgarnos con alguien, con frecuencia podemos recurrir a las instituciones existentes. De esa manera, puede ser más creíble nuestro compromiso en algunas cuestiones y menos en otras, dependiendo de qué instituciones estén disponibles. Dadas nuestras instituciones, ¿quién o qué podemos esperar que sea confiable? Es notorio que las instituciones económicas, como los fabricantes y los distribuidores, son confiables a menudo, por lo menos en los tratos con sus clientes. (Es posible que no sean confiables para la sociedad en general, por cuanto tal vez estén dispuestas a contaminar o discriminen entre distintos barrios.)

Por supuesto, cuando un fabricante o un distribuidor están en bancarrota, sus incentivos habituales para ser dignos de confianza, ya sea basados en la reputación o inducidos por la ley, pueden deteriorarse en forma notable. Cuando

las expectativas futuras se derrumban por cualquier causa de ese tipo —y la parte en quien antes confiábamos sufre un cambio radical de circunstancias—, hay menos razones para esperar que sea confiable.<sup>14</sup> En forma similar, a menudo es factible que los gobiernos sean muy confiables en el cumplimiento de las leyes, aunque alguno de ellos en particular pueda ser muy poco digno de confianza al diseñar las leyes que habrán de ser cumplidas. En ambos casos, los recursos institucionales de control suelen ser poderosos y están bien dirigidos.

Esos recursos no tienen equivalente en los contextos profesionales, aunque parece que el comportamiento en esos ámbitos está cambiando a favor de una reglamentación más severa. En forma similar, las relaciones económicas entre individuos están relativamente bien regidas por controles institucionales. Otras relaciones por lo común están menos bien gobernadas. Algunos rubros son objeto de una supervisión gubernamental cada vez mayor, así como algunas relaciones de género y otras de carácter intrafamiliar. Sin embargo, la ley de contratos, con todas sus dificultades, parece ser un tipo casi ideal en comparación con muchos otros controles institucionales sobre los compromisos individuales.

Muchos críticos sociales se quejan de lo que a su juicio es el creciente énfasis económico y materialista de la vida moderna. Su queja consiste en que hemos dejado que los intereses económicos y el bienestar material desplacen a otros valores. Barry Schwartz (1986, pp. 247-248) argumenta que, pese a su científicismo equivocado, las disciplinas de la teoría del comportamiento, la economía y la sociobiología pueden presentar una imagen precisa de las cosas tal como son, de la naturaleza humana en nuestras circunstancias. Sin embargo, supone que esto se debe a que esas disciplinas han ayudado a justificar las condiciones que fomentan la búsqueda del interés individual. La opinión de Schwartz se parece sospechosamente a una falacia de la Edad de Oro según la cual el pasado fue mejor. Algunos aspectos de nuestras relaciones con otras personas están regulados públicamente, como los contratos de vivienda que ahora están estandarizados, en gran parte para evitar que lleguemos a acuerdos especiales en un contexto donde una de las partes puede tener mucho poder para imponer sus condiciones (Macneil, 1980). De esta manera, la confianza y la confiabilidad pueden ser remplazadas por recursos económicos. Sin embargo, la compensación puede ser una mayor imparcialidad, una menor vulnerabilidad para los económicamente débiles, entre otros; además, tal vez la confianza desplazada no haya sido muy sustancial en lo que eran relaciones en esencia económicas entre arrendadores y arrendatarios, aun antes de la regulación pública.

<sup>14</sup> Véase el análisis sobre motivaciones de fin de juego en las resoluciones del dilema del prisionero iterado que involucran contratos por convención en Hardin (1982a, pp. 200-205).

Quizá sea un problema más profundo la mayor restricción impuesta a lo que pueden ser nuestros valores. Nuestras instituciones fomentan la credibilidad y, por ende, el valor de la confianza, mucho mejor en las relaciones económicas que en las de otra índole. Cabe suponer que esto se debe a que esas instituciones han sido creadas con el propósito deliberado de que funcionen así, mientras que nuestras convenciones sociales surgen en forma espontánea, se desarrollan y en general no se puede decir de una manera significativa que tengan un propósito intencionado. Sin embargo, también las instituciones y las organizaciones se desarrollan de manera no intencional y no necesitan ser leales a las intenciones de ninguno de sus creadores. Un hecho más decisivo que explica la diferencia entre las restricciones económicas y las no económicas puede ser simplemente que las primeras son más fáciles de valorar y de incorporar a expectativas poderosas, por lo cual a las instituciones les resulta más sencillo imponer su cumplimiento. Los contratos son fiables porque su desempeño es fácil de evaluar y el hacerlos cumplir es relativamente fácil; el matrimonio es mucho menos fiable en muchas épocas y sociedades porque su cumplimiento es difícil de medir para garantizar que su cumplimiento sea efectivo. No es de sorprender que hasta en el matrimonio los intereses económicos puedan ser vigilados con suficiente eficacia para hacer que se rijan por acuerdos contractuales, y puede existir una tendencia creciente a usar contratos prenupciales para cubrir las cuestiones financieras, sobre todo en lo referente a la condición previa y el potencial de ganancias.<sup>15</sup>

A propósito, es posible argumentar que si los contratos llegan a ser tan frágiles como el matrimonio, nuestra sociedad pronto estará en peligro de desplomarse. Esto significa que para el orden social de una sociedad más compleja, la regulación contractual ordinaria puede ser más importante que la aplicación de cualquier posible convención particular acerca de las relaciones sexuales y familiares.

<sup>15</sup> Véase, por ejemplo, "Prenuptial Facts Rise, Prenuptial Trust Fails" ["Los acuerdos prenupciales comienzan cuando la confianza prenupcial termina"], *New York Times*, 19 de noviembre de 1986. Este cambio es menos revolucionario de lo que podría pensarse. En muchos lugares y épocas, los intereses nacionales y familiares han dominado algunos matrimonios, con el respaldo de instituciones poderosas. Tal vez el cambio principal en las condiciones actuales sea que una mayor proporción de los matrimonios esté poniendo en riesgo un interés económico mayor. Schwartz argumenta que, una vez que la satisfacción de intereses personales "se vuelve un objetivo de la amistad y el matrimonio, éstos dejan de ser actividades definidas, organizadas y coherentes" (Schwartz, 1986, p. 269). A menos que quiera decir que dicha satisfacción es "el único objetivo" o que entienda "definidas, organizadas y coherentes" de manera extraña, su argumento es poco convincente. Con frecuencia, los matrimonios tienen elementos importantes, si no predominantes, de satisfacción de intereses personales (y de otro tipo). ¿Acaso entonces dejan por ello de ser "actividades bien definidas, organizadas y coherentes"?

### NORMAS DE CONFIABILIDAD

Las normas de conducta pueden ser efectivas porque nos motivan directamente mediante nuestro compromiso con ellas o porque son una motivación indirecta para nosotros por medio de la fuerza de las sanciones sociales —recompensas y castigos— que respaldan dichas normas. Se podría suponer que la confiabilidad está respaldada por normas sociales. Por desgracia, no parece probable que una simple norma de confiabilidad sea una razón poderosa para sentir confianza generalizada hacia la sociedad, aun cuando dicha norma pudiera motivar a algunas personas, por ejemplo, a quienes rigen su conducta por códigos de honor estrictos. La breve explicación siguiente sobre la razón por la cual algunas normas sociales son muy efectivas y otras sólo lo son en menor grado nos permite deducir la razón por la cual una norma general de confiabilidad tendría que ser débil.

Podemos dividir la discusión sobre la factibilidad de las normas de confiabilidad en motivaciones internas (más o menos morales) y externas (basadas más o menos en el interés), pero esa separación podría proyectar un panorama confuso de las normas y la fuerza de las mismas. Además, de hecho, una norma en particular podría contener motivaciones tanto internas como externas. Por eso expongo las normas de confiabilidad como una categoría separada de motivaciones mixtas y tengo poco que decir sobre las motivaciones internas para observar las normas. Por lo general, se asume que las normas llegan a “internalizarse”, de manera que operan directamente sobre las motivaciones de las personas. Como he dicho antes, ésta parece ser una opinión correcta, aunque las teorías sobre la forma en que se produce la “internalización” a menudo sólo son algo más que comentarios descriptivos sobre lo que al parecer son normas “internalizadas”.<sup>16</sup>

Considérese una forma muy bien definida de diferenciar a las personas en distintas clases de confianza manifiesta. En *Anna Karenina* de León Tolstoi, el código de reglas sociales del conde Vronsky es probablemente bien entendido por todos los interesados, con lo cual tienen diferentes bases para esperar de él un buen o un mal comportamiento. Como lo dice Tolstoi (1949 [1874-1876], I, p. 347), “el código determinaba en forma categórica que era preciso pagarle al tahúr, pero no era obligatorio pagarle al sastre; que no se le puede mentir a un hombre, pero sí a una mujer; que no se debe engañar a nadie, salvo a un espo-

<sup>16</sup> Para un intento de dar cuenta de la internalización, véase Scott (1971).

so; que uno no debe perdonar un insulto, pero se puede insultar a otros, y así sucesivamente". Por lo tanto, Karenin puede estar seguro de que Vronsky cumplirá con el pago de una deuda de juego, pero no puede confiar en que se comporte en forma honorable con su esposa, Anna... y ahí yace la trama de una larga novela.

¿Cuál era la índole de la preocupación de Vronsky por pagar su deuda de juego? No era tan sólo una preocupación recíproca por su socio en el juego del momento. Era más bien el interés de vivir de acuerdo con las normas de comportamiento de la comunidad aristocrática a la que él pertenecía en la Rusia del siglo XIX. Si no pagaba tal deuda, estaría en una situación embarazosa en esa comunidad y perdería prestigio en la misma, con lo cual sus oportunidades dentro de ese grupo se verían menoscabadas. Se enfrentaba a una norma de exclusión, una norma que exigía su sumisión al grupo en varias formas, de manera que si no se sometía, el costo sería sufrir el rechazo del grupo y tal vez hasta la exclusión del mismo.<sup>17</sup>

Por lo tanto, muchas de las cosas que se podría haber "confiado" que haría Vronsky son diferentes del tipo de intercambios secuenciales que pueden moldearse con el dilema del prisionero iterado. La "confianza" que alguien podría haber tenido en él sería una relación intencional en dos partes porque dependería de los compromisos intencionales, y posiblemente racionales, de Vronsky. Sin embargo, éstos no funcionarían en relación con un individuo en particular (como su socio específico en el juego de esa noche), sino con respecto a toda la comunidad aristocrática como ejecutora de sus propias normas. Él no estaría motivado por una preocupación por los intereses de la persona a quien le debe, sino tan sólo por la posibilidad de la aplicación de las normas de la comunidad. De ahí que su postura no justificaría que alguien confiara en él, en el sentido de suponer que sus intereses encapsulan directamente a los suyos. La segunda parte de la relación bipartita estaría en el ámbito de asuntos cubiertos por las normas aristocráticas. Los compromisos de Vronsky serían simplemente racionales si éste se adhiriera al código sólo en caso de que sean adecuados a sus intereses. Al escoger entre las deudas que tiene que pagar, le paga a su compañero de juego que pertenece a la nobleza, quien podría dañarlo socialmente o de otra manera, en lugar de pagarle a su sastre, quien sólo podría molestarlo y negarse a prestarle sus servicios en el futuro.

Muchas normas sociales y morales son manifestaciones de interés, como por lo común es la confianza. Por ejemplo, mi adhesión a normas de exclusión

<sup>17</sup> Sobre tales normas y su poder, véase Hardin (1995, capítulo IV).

está motivada por la sanción de mi grupo e incluso mi exclusión si violo las normas (Hardin, 1995, capítulo iv). Porque esto es así, podemos contar lo suficiente con otros e incluso adoptar una visión optimista de ellos. Sería difícil explicar la creación de las normas de clase aristocráticas de Vronsky; pero podríamos explicar con facilidad su mantenimiento una vez que han surgido como abiertamente dependientes de los intereses de los aristócratas rusos por acatarlas; en particular, su interés en sancionar a quienes las violan. La explicación tiene una simple forma funcional análoga a la explicación funcional de la confiabilidad que se presenta en el capítulo vi (Hardin, 1995, pp. 79-101). Vronsky sólo podría perder si viola las normas de su clase, porque se encontraría rechazado o incluso severamente excluido.

Si quisieramos romper el control de normas como las que refuerzan el estatus excluyente de un grupo como el de los aristócratas, una contundente forma de hacerlo sería ofrecer incentivos contrarios. Esto es lo que la economía moderna industrial ha hecho inadvertidamente con muchas normas aristocráticas, como la norma del duelo (Hardin, 1995, pp. 91-100). No obstante, algunas de las normas de clase de Vronsky parecerían buenas por lo general, y por lo tanto podríamos querer mantenerlas. Por desgracia, si son normas universales, de forma que el seguir las no está motivado por sanciones de exclusión del grupo con estatus, lo más probable es que tendrán menor fuerza. Nadie más que las víctimas de sus violaciones tendrá incentivos para sancionar a quienes las violen. Las normas universales que no están reforzadas por una estrecha relación de dos partes, como la norma de mantener las promesas o la de no decir mentiras, por lo general son normas débiles (Hardin, 1995, capítulo v). Podrían funcionar en una comunidad que no sea de estatus si ésta es pequeña y cerrada sólo porque, en tales comunidades cerradas, todos los miembros se conocen relativamente bien. Uno puede librarse de la vigilancia colectiva sólo abandonando la comunidad, la cual puede emplear el rechazo o aun la exclusión para inducir una "buena" conducta. Para sociedades más grandes, es improbable que el depender de normas para asegurar o al menos fomentar una conducta confiable tenga éxito (Cook y Hardin, 2000).

Incluso si hubiera una norma de confiabilidad ampliamente compartida, por lo común funcionaría gracias a motivaciones alternativas. Por ejemplo, supóngase que el coronel de los Karamazov pensaba que Trifonov debía estar sujeto a una norma de confiabilidad, una variante de la norma de honor. En contra de lo que con seguridad él desearía, nótese que la fuerza de una norma de honor deriva de la potencial desgracia pública por el deshonor, como en el caso de la norma del duelo, la cual es una norma de honor (Hardin, 1995,

pp. 91-100). Trifonov no estaba bajo una norma de honor de tal fuerza porque sus acciones no eran públicas y no lo serían si ello dependiera del coronel, quien por lo tanto era impotente para hacer cumplir la norma.

Supóngase que el coronel pensaba que Trifonov estaba bajo una norma de confiabilidad de tipo internalizado. Tal creencia, aunque quizá común, sería muy rara en este caso. Después de todo, el coronel era partícipe de una actividad delictiva con Trifonov y estaba violando la confianza de su comandante y de su nación. Tal vez el coronel se sentía sujeto a una norma de confiabilidad en relaciones estrictamente personales, mientras que violaba con alegría cualquier norma de ese tipo con respecto al ejército y la nación rusa. En términos más generales, es probable que cualquier sistema amplio de normas incluya normas muy diferentes que recomendarían conductas contradictorias en contextos comunes. Por lo tanto, quizá no sea sorprendente que las normas universales tiendan a ser vagas y limitadas, y tenderían a ser debilitadas por sus conflictos potenciales.<sup>18</sup>

Por último, consideremos cómo funcionaría la internalización. Tal vez la internalización de normas es similar al desarrollo de hábitos. En un sentido, aunque no necesariamente, en una acción deliberada, economizamos pensamientos y cálculos. Adoptamos hábitos y normas como instrumentos para decidir cómo deberíamos actuar en contextos repetidos. Así, siguiendo una falacia común pero en apariencia convincente, moralizamos esos atajos que deberían ser sólo instrumentos que empleamos pragmáticamente y los convertimos en instrumentos que moralmente es necesario usar. Ésta es la falacia común que consiste en suponer que lo que es también debe ser; la falacia de razonamiento “del ser-deber ser”.

Incluso una norma que es poco más que una convención para ayudar a coordinarnos, como la convención de conducir por el lado derecho del camino, se moraliza. Esa moralización no es completamente errónea en el sentido de que una vez que la convención se ha establecido y gobierna las acciones de otros, sería moralmente erróneo de mi parte violarla, porque si lo hago causaría da-

<sup>18</sup> Las normas universalistas que sí funcionan se aplican, como se dijo, por lo general dentro de diádicas; por ejemplo, si le miento, es posible que esté dentro de su interés sancionarme, y bien podría hacerlo. Muchas normas funcionan en lo que parece un mayor número de contextos, como las normas de integridad profesional, de honestidad en la investigación científica, de confidencialidad en muchos contextos y de equidad en papeles institucionales (como al tratar con clientes de asistencia social o calificar alumnos). Éstas por lo general están respaldadas por un poder institucional que las sanciona, de modo que no dependen sólo de la aprobación espontánea dentro de la relación, tal como sucede con las normas comunales o con las diádicas. Estas normas deben ubicarse entre las de aplicación espontánea y las regulaciones institucionales.

ños.<sup>19</sup> Sin embargo, sería extraño decir que conducir por el lado derecho del camino es en sí mismo moral cuando es igual de útil tener la convención de manejar por el lado izquierdo, como se demuestra en muchas partes del mundo. Si ser confiable por lo general es ventajoso, porque permite a otros establecer relaciones de cooperación con nosotros, entonces podemos dejar de considerar el beneficio que nos brinda y sólo hacernos confiables de manera habitual. Para muchos de nosotros, la dificultad de razonar estratégicamente podría ser tan grande que las normas de decir la verdad, de confiabilidad, de cooperación y de cumplir las promesas son útiles como sustitutos de un razonamiento que encontramos oneroso.

### OBSERVACIONES FINALES

Sería útil tener un análisis de la confianza que esté fundamentado en cada una de las bases de la confiabilidad que se discutieron aquí: motivaciones internas, externas y mixtas. En este libro me enfoco principalmente en el interés encapsulado como el fundamento de la confiabilidad, aunque también analizo las categorías que están estrechamente relacionadas con el interés encapsulado. Creo que será más difícil dar una explicación sistemática de la confianza en todas las formas en que trabaja para la confiabilidad que esté basada en compromisos morales, normas y disposiciones puras. Los problemas cognitivos para valorar tales compromisos en general parecen más difíciles que aquellos para calcular intereses. Por ejemplo, tendría que conocer muy bien a alguien antes de que pueda comenzar a creer que él o ella tienen la capacidad para hacer el tipo de compromiso puro como el que supuestamente hizo Alberich. Además, los argumentos funcionales para el mantenimiento de la confianza que se presentan en el capítulo VI funcionan también para la interpretación del interés encapsulado y no puede generalizarse a interpretaciones que no estén basadas en el interés.

El interés es una de las mejores y más útiles motivaciones internas. Nos guía a través de muchas de las mejores cosas que la vida puede ofrecernos. Contener el interés en ocasiones en que nos lleva en direcciones que podríamos considerar malas es ponernos en guerra contra nosotros mismos. En esa guerra

<sup>19</sup> En Indiana, una mujer acusada de conducir en sentido contrario para así cometer suicidio y llevarse a sus hijos junto con ella enfrenta cargo por homicidio. Dada la naturaleza de las convenciones de manejo, muy pocos disentirían en que su acción fue un acto moral y criminal si la acusación es correcta ("Woman Convicted of 7 Murders in Wrong-Way Accident" ["Mujer condenada por asesinato de siete en accidente de manejo en sentido contrario"], USA Today, 11 de mayo de 2001).

nos apoyan normas sociales basadas en nuestro interés a largo plazo. Es necesaria una sólida red de leyes y convenciones para hacer fiable cualquier tipo de conducta si hay la posibilidad de conflictos con poderosas consideraciones de interés. Con mucha frecuencia no tenemos leyes, ni convenciones, ni amor para hacernos confiables, y a menudo es sólo el interés que tenemos en mantener relaciones particulares lo que hace que nos interese ser confiables.

Aun así, la confianza puede estar basada en la creencia de que otras personas están guiadas por normas o disposiciones morales. El que sepamos que estas últimas, y no el interés encapsulado, son los fundamentos de una conducta aparentemente confiable, por lo común será importante para explicar la conducta y comprender las prácticas e instituciones sociales. *Podemos construir aparatos institucionales que imiten los motivos de la interpretación del interés encapsulado, de manera que podamos ver, con relativa facilidad, cómo superar los problemas de escasez de confianza y confiabilidad en muchos contextos en los cuales, por ejemplo, las relaciones en curso no pueden motivar cooperación.* Esto es lo que hacen los contratos y la regulación legal de profesionistas como abogados y doctores en diversas y a veces inadecuadas formas. Puede ser difícil desarrollar deliberadamente normas y disposiciones morales sólo para manejar relaciones que la confianza como interés puede manejar, pero si ya están disponibles, podemos beneficiarnos al depender de ellas.

Por lo general, las normas fuertes pueden encontrarse en comunidades cerradas que movilizan compromisos con sus normas, con base en sanciones como el rechazo y la exclusión. No obstante, la creación deliberada de sistemas podría ser más dañina que benéfica (Hardin, 1995, capítulo iv). Es probable que las disposiciones morales estén muy extendidas, pero que sean relativamente débiles y poco fiables para la mayor parte de relaciones de cuasiintercambio que tenemos con personas que no conocemos bien como para fiarnos de su moralidad. Sin embargo, las disposiciones morales débiles a menudo podrían ser suficientes para inclinar nuestra conducta, en especial cuando están combinadas con incentivos débiles ya sean institucionales o de otro tipo.

Otras motivaciones para ser confiable quizá no sean con facilidad imitables por incentivos institucionalmente concebidos, en especial si esas motivaciones no son materia de incentivos simples. Cuando esas motivaciones actúan, la confiabilidad podría estar sobre determinada, en el sentido de que una de esas motivaciones podría estar acompañada por el interés encapsulado. De ahí que uno podría decir que una u otra de ellas es la razón esencial para la confiabilidad. No obstante, descomponer el papel de las motivaciones en la confianza sería muy difícil a menos que pudiésemos comparar la conducta de la misma

persona en un amplio espectro de interacciones. Los intereses y las consideraciones morales con frecuencia están en la misma línea. Los intereses y las normas a menudo son idénticos en lo que motivan porque las normas se hacen cumplir por medio de intereses, aunque con frecuencia es difícil ver cómo funciona esta compleja relación (Hardin, 1995, capítulos IV y V).

La confiabilidad puede ser en parte intrínsecamente moral, al menos para algunas personas, o puede ser obligada por la fuerza de las normas. Por lo tanto, el que muchas interpretaciones de la confianza realmente lo sean de la confiabilidad nos sugiere que sería más razonable ver la moralización de la confianza como la moralización de la confiabilidad. Ciertas teorías morales estándar, como la de Kant o diversas teorías de la virtud, podrían fácilmente elevar la confiabilidad a un estatus moral. Con seguridad habrá menos teorías, si las hay, que moralicen la confianza misma, aunque los estudiosos cuyo enfoque es con claridad el fenómeno o la idea de la confianza a menudo la moralizan de manera espuria.

### III. CONCEPCIONES E IDEAS FALSAS

EN TÉRMINOS estratégicos, las interacciones de confianza pueden tomar varias formas. Dos de las más importantes son el juego iterado en una dirección y la interacción de confianza mutua de intercambio iterado o dilema del prisionero. En estos modelos de relaciones de confianza, la confianza con claridad es una relación tripartita y un término reductible y cognitivo (no conductual). En algunas discusiones en torno a la confianza, implícita o explícitamente se obvian una o más de estas condiciones y, a menudo, aunque no siempre, en este respecto son conceptualmente confusas. En la primera parte de este capítulo presento dichas condiciones. Los lectores que no estén interesados en otras interpretaciones de la confianza pueden saltarla sin pérdida para la comprensión de los argumentos de los capítulos posteriores, que se basan en la concepción de la confianza como interés encapsulado.

En este libro quiero establecer una visión de la confianza que nos ayude a explicar —y quizá a evaluar— la conducta. La misma inquietud ha llevado a muchos escritores sobre la confianza a elucidar concepciones muy diferentes de ella. En la segunda parte de este capítulo presento muchas de estas concepciones para ver cómo difieren en sus implicaciones para la comprensión de la conducta y, en algunos casos, para cuestionar su coherencia conceptual. Gran parte de estas concepciones, en especial las de los filósofos, son esencialmente definitorias o conceptuales. Otras, en particular las de los científicos sociales, son explicativas. La visión de la confianza como interés encapsulado es una interpretación tanto definitoria como explicativa. En el lenguaje común el término *confianza* se emplea de muchas formas, gran parte de las cuales no se ajusta a la interpretación del interés encapsulado. Muchas de ellas son elementos en explicaciones eruditas de la confianza. Quiero presentarlas aquí para ver si podrían considerarse como teorías parciales de la confianza y para juzgar la fuerza de las otras concepciones de la confianza.

La gente afirma con frecuencia que la confianza es algo particular. Como en la epistemología fundacional, que sólo la conocemos cuando la vemos, o que sólo la conocen cuando la ven.\* Esta suposición es un problema constante de

\* El original en inglés es *we just know it when we see it*; ésta es una frase común que se usa para

cualquier debate serio en las ciencias sociales. A menudo tendemos a suponer que nuestras intuiciones o percepciones inmediatas, e incluso deshilvanadas, son fundacionales y no meramente casuales, como si fueran innatas y no cosechadas al azar de diversos conocidos y otras fuentes, con frecuencia equivocadas. Las interpretaciones casuales incluso podrían no distinguir entre la confianza en otra persona, la confianza en un hecho de la naturaleza y la confianza en una institución, como el dinero o el gobierno. Sin embargo, en general no debemos ser indulgentes con una supuesta ciencia social que sólo depende de la intuición personal de lo que X debe ser y que no esté explicada en detalle para que otros la cuestionen, prueben y entiendan.

En este capítulo trato algunos de los movimientos conceptuales que debilitan muchos debates sobre la confianza. Una característica convincente de la teoría del interés encapsulado es que permanece igual en todos los estratos, sin que sufra cambios conceptuales. De ahí que si hay una diferencia cuando se mueve de uno a otro, ésta se debe a que cambian los posibles o probables grados de confianza, no a que cambie la concepción de la confianza. Por esta razón, es útil examinar diversas visiones de la confianza, desplazándonos desde concepciones individuales hasta aquellas que están crecientemente socializadas. Algunas explicaciones teóricas de diversos aspectos de la confianza son compatibles entre sí, otras no lo son.

Por ejemplo, la interpretación (explicativa) evolucionista del origen de la confiabilidad que se presenta en el capítulo VI, podría encajar bien con la interpretación del interés encapsulado si es ampliada en varios aspectos. De la misma forma, la explicación funcional del origen y mantenimiento de la confiabilidad, que también se presenta en el capítulo VI, asimismo encaja bien con la teoría de la confianza como interés encapsulado.

#### CONFUSIONES CONCEPTUALES

Consideraremos siete errores conceptuales que son frecuentes y dignos de un breve análisis. Por lo regular, estos errores no son en sí mismos teorías diferentes de la confianza o incluso inherentes a alguna teoría específica de la confianza. Más bien, ellos a menudo pueden viciar las conclusiones en cualquiera de estas teorías.

afirmar que se es capaz de identificar un fenómeno cuando ocurre, aunque no se pueda dar cuenta del mismo de manera sistemática. [T.]

Primero, es común que exista una confusión entre confianza y confiabilidad en lo que muchos autores presentan como interpretaciones de la confianza. Esto en especial es cierto para interpretaciones morales, pero también ocurre en interpretaciones evolucionistas. Sorprendentemente, esta confusión ha llegado a las discusiones académicas de la confianza, que a menudo deberían ser planteadas como discusiones en torno a la confiabilidad. Traté este tema en el capítulo II, y aquí no lo revisaré más, excepto en el contexto de otras interpretaciones de la confianza en las que ocurre la confusión, como aquellas que consideran la confianza como un bien. Trato las interpretaciones de esas posturas como interpretaciones de la confiabilidad, que es como deben ser analizadas para que tengan sentido.

El segundo y el tercer errores involucran inferencias un tanto engañosas del lenguaje ordinario de la confianza. El segundo es un ejemplo de una presunción conceptual común en las ciencias sociales. Consiste en asumir que la noción de confianza es un primitivo epistemológico y no es sujeto de análisis. El tercero es que la mayoría de las interpretaciones de la confianza en esencia son de expectativas. Es decir, se construyen sobre las expectativas que tiene quien confía potencialmente. Sin embargo, esto implica que la confianza es intrínsecamente un asunto de conocimiento o creencia. Muchas afirmaciones en el lenguaje común acerca de la confianza más bien parecen concebirla como materia de conducta.

La confianza es una relación tripartita: A confía en B para hacer X, e incluso esto está restringido a ciertos contextos y rangos sobre grados de confianza. El cuarto y el quinto errores implican la reducción de la confianza a una relación bipartita. En nuestras invocaciones cotidianas de la confianza por lo común no incluimos la tercera parte. Esto podría ser una elipsis de lo que queremos decir, pero también podría empezar a expresar lo que pensamos, de manera que comience a afirmar que yo confío en usted, pura y simplemente, en relación con cualquier cosa. Aunque a veces esto pueda ser cierto o casi cierto, es claro que no lo es en muchos casos en que yo confío en alguien. Muchos estudiosos también suponen que confiamos más o menos en cualquiera con respecto a algunas cosas, de manera que sólo dos partes, A y X, están presentes. Tal confianza es conocida como confianza generalizada o social.

El sexto error consiste en que en ocasiones el confiar es visto como un análogo del prometer, de forma que la aparente moralidad de mantener las promesas se vincula a la confiabilidad. El séptimo es que a veces hay un error cuando la expresión "confiarle algo a alguien" se traspone a la expresión "confiar en alguien", la cual le da menos sentido.

Podría elegirse proponer una teoría de la confianza que en realidad esté construida sobre uno de esos errores, tomando dicho error como un principio. Uno podría entonces intentar mantener la teoría coherentemente ajustada a ese principio. No creo que una teoría así fuera de interés porque distorsionaría por completo las experiencias reales de confianza. Sin embargo, un movimiento que a veces sólo es una equivocación es básico para algunas teorías de la confianza, en las cuales se afirma deliberadamente que la confianza es una relación bipartita, no tripartita.

Debido a que todos estos errores conceptuales son parte de las discusiones comunes, incluso los escritores más cuidadosos encuentran difícil evitarlos. Aunque cito algunos ejemplos de tales confusiones conceptuales, sospecho que muchos, aun la mayoría de ellos, suprimirían felizmente las confusiones.

### *La confianza como reductible contra la confianza como no reductible*

Una razón por la cual la confianza es un término tan difícil de definir y por la que tiene tantos aparentes significados en el lenguaje común, e incluso en el erudito, es que no se trata de un término primitivo que no pueda ser analizado con otros términos. En lugar de ello, en esencia es un término reductible en el siguiente sentido: la confianza no es un primitivo, algo que podamos conocer con sólo inspeccionarlo, como el color azul lo es al menos para la gente ordinaria que no piensa en él como un problema de la óptica. En cambio, la confianza es reductible a otras cosas que están en la determinación de la confianza. Hay expectativas en ella, y son de cierto tipo. En la concepción del interés encapsulado, las expectativas en buena parte están en los compromisos de aquel en quien se confía —en particular, en el compromiso de actuar al menos en parte de acuerdo con los intereses de quien confía en él, precisamente porque son sus intereses—. Debido a que estos compromisos podrían variar en grado, así también podría variar el grado de confianza. Y debido a que estos compromisos pueden motivar a la persona en quien se confía sólo en el caso de que los conozca o crea en ellos, la confianza es intrínsecamente cognitiva.

Dado que es un término reductible, la confianza es similar a otros términos teóricos fundamentales como poder, igualdad y justicia, que deben ser explicados y que no son primitivos, sino reductibles a otros términos.<sup>1</sup> Para muchas

<sup>1</sup> Esto es válido en el caso de muchos términos de importancia fundamental en cualquier ámbito científico.

relaciones de confianza podemos determinar cuáles son esos otros términos a partir de las estructuras de dichas relaciones, como en la interpretación de la confianza mutua en las relaciones de intercambio en curso que vimos en el capítulo 1. Las interpretaciones académicas por lo general tratan la confianza como reductible, aunque a veces es difícil estar seguro a qué se reduce.

Es difícil imaginar una interpretación de la confianza que no sea reductible y que aun sea plausible. Uno podría argumentar que la alegría no es conceptualmente reductible, aunque es probable que sea explicable en términos reductibles. Sin embargo, la confianza no es sólo una emoción pura, en el sentido en que lo es la alegría. Las emociones podrían acompañar una relación de confianza particular, pero la confianza en sí misma no es sólo una emoción.

Por último, nótese una peculiar implicación de un análisis de la confianza en el lenguaje común. Cualquiera que desee hacer de la confianza un término primitivo simple o tomarla como un concepto deontológico moral, tendría problemas con la experiencia del mundo real, que con frecuencia carece de este tipo de nociones. (Un concepto deontológico es universalmente aplicable y derivable de la razón pura.) Incluso hoy en día, muchos lenguajes no tienen un equivalente directo y claro del término. En francés, uno dice: "Yo tengo certeza en alguien", o más raro, en algo (*j'ai confiance en quelqu'un ou quelque chose*) o, tal vez más enérgico: "Yo tengo fe [o casi fe ciega] en alguien" (*je me fie à quelqu'un*).<sup>\*</sup> De acuerdo con Unni Wikan (correspondencia personal vía correo electrónico, 3 de abril de 2001), existe un sustantivo para confianza en noruego (*tillit*) y en árabe egipcio coloquial (*thiqqa*), pero no tienen un verbo para ese sustantivo. Para darle forma de verbo, uno debe decir: "tener confianza" (*ha tillit til*) o "hay confianza" (*fi thiqqa*). De acuerdo con Toshio Yamagishi (correspondencia personal vía fax, 31 de marzo y 13 de mayo de 1998), hace alrededor de un siglo se inventó un término común japonés, posiblemente como un neologismo del inglés. La forma de la raíz china es *xin* (*shin*, en japonés), que significa ser honesto, verdadero y sincero (o sin engaño). En algunas formas combinadas, *xin* toma el significado de "creer". Por lo común, los significados incluyen competencia y buena intención. De acuerdo con Edna Ullmann-Margalit (correspondencia personal vía correo electrónico, 2 de abril de 2001), el sustantivo hebreo para confianza es *emun*. Su raíz es la misma que la raíz de "creer". No existe el verbo; en su lugar, uno dice "tener confianza en". La forma verbal equivalente para *emun* significa "creer en". Las traducciones de otras lenguas al inglés a menudo emplean la palabra *confianza* donde no es

\* El original en inglés es *I have confidence in someone*. [T.]

adecuada y por lo tanto agregan algo a lo que se está traduciendo (como se señala más adelante, por ejemplo, en las traducciones del alemán de Ludwig Wittgenstein). Incluso en el inglés, como se verá después, la palabra *confianza* tiene una historia ambigua.

### *Confianza conductista versus confianza cognitiva*

Es evidente que es distinto confiar en alguien que actuar con base en esa confianza. Por ejemplo, puedo tener confianza en usted de diversas maneras, pero nunca tener una razón para actuar con base en esa confianza. Contra esta distinción, Jane Mansbridge (1999) argumenta en favor de la "confianza altruista", que implícitamente fusiona la confianza con la acción. Hablar de la confianza altruista implica decir que no es confianza, el que uno actúe de manera cooperativa más allá de lo que lo haría si uno actuara sólo por el grado de confianza que se tenga en otro. Uno actúa en forma altruista pese a que no haya la suficiente confianza para justificar la acción. De ahí que hablar de confianza altruista es hacer de la confianza un término de acción en lugar de un término de conocimiento. Esto es peculiar, porque, de nuevo, yo podría confiar mucho en usted sin tener la ocasión de actuar con base en mi confianza. También es verdad que yo puedo actuar con facilidad de forma cooperativa hacia otros, incluso cuando no confío en ellos y no esté confiado en que ellos serán recíprocos o tomarán mis intereses en cuenta.

Podemos elegir ponernos en una posición para llegar a conocer algo, pero no podemos ver evidencia y entonces, por voluntad, decidirnos a conocer. La evidencia podría o no compelernos, pero no escogemos el grado en el cual nos compele. El reconocimiento de este punto y su negación están en conflicto con afirmaciones como "no es posible demandar la confianza de otros; la confianza sólo puede ser ofrecida y aceptada" (Luhmann, 1980, p. 43). No. Mi confianza en usted no puede ser ofrecida ni negada. Sólo es. No puedo negársela, y no tendría sentido que lo hiciera aunque pudiera porque sería contrario a mi interés como yo lo entiendo. De la misma forma, usted no puede aceptar o rechazar mi confianza. Sin embargo, podemos escoger entre actuar o no actuar con base en ella en varios contextos. Además, usted será capaz de actuar con base en tal medida, de manera que incluso podría conseguir que yo haga algo por usted —porque yo confío en usted— y después violar mi confianza, todo para ventaja suya. Otra vez, la confianza está en la categoría de conocimiento; actuar con base en la confianza está en la categoría de acción. De forma correcta, si bien

metafóricamente, Niklas Luhmann señala que "no es posible demandar la confianza". Esto es, si no confío en usted, su demanda de que confíe en usted no puede ser honrada sólo sobre la base de su demanda más el conocimiento que ya tenga de usted, conocimiento que me es insuficiente para confiar en usted. Su demanda agrega muy poco o nada a mi conocimiento de usted y por lo tanto no puede llevarme a confiar en usted si no le tengo confianza.<sup>2</sup>

Las afirmaciones comunes de que uno escoge confiar suponen implicaciones erróneas de que confiar es un asunto de acción. Kenneth Arrow (1974, p. 26) habla del "acuerdo para confiar uno en el otro". John Dunn (1988, p. 73, véase también la p. 80) dice que la confianza "es una política más o menos deliberadamente escogida para manejar la libertad de otros agentes o agencias humanas". Annette Baier (1986, p. 244) habla de que "quien confía ha escogido deliberadamente la confianza para refrendarla y cultivarla". Luhmann (1980, p. 158) habla, como lo hacen muchos otros, incluidos Baier (1986) y Virginia Held (1984, p. 65), de la confianza como un juego, una inversión de riesgo. Held (1968, p. 158) también dice que uno puede estar obligado a confiar.<sup>3</sup> Todo esto es falso. Yo sólo confío o no confío hasta cierto grado, dependiendo de la evidencia que tenga. En una instancia inmediata, no escogo confiar, no corro ningún riesgo al confiar. Sólo se escogen las acciones; por ejemplo, a actuar como lo haría si efectivamente confiara o tomar el riesgo de que sea digno de confianza, más allá de cualquier evidencia que tenga de que lo será.

Además, cuando no estoy seguro de sus motivaciones hacia mí o de sus probables acciones, con claridad no puedo tener la obligación de confiar, lo cual sería una obligación de saber lo que mi evidencia niega; ese camino lleva a la Inquisición, a una obligación de creer en lo que no se cree y no se puede creer. Tal vez ninguno de estos escritores en realidad sostendría que escogemos confiar o desconfiar en vez de sólo confiar o desconfiar después de una experiencia importante o a la luz de un conocimiento relevante. Por ejemplo, Luhmann (1980) dice por todas partes que la confianza "no es un medio que pueda escogerse para fines particulares". Sus afirmaciones en sentido contrario podrían ser simplemente errores motivados por el holgado uso del lenguaje común.

Tratar la confianza como una forma de conducta es confuso y obstruye la explicación de la conducta. Por lo general, lo que queremos hacer es explicar

<sup>2</sup> La declaración "confía en mí" puede tener un papel muy diferente en el habla popular. Si le presto algún servicio y usted parece dudar de mi competencia, puedo decirle "confíe en mí", en el sentido de que no debe poner en duda mis habilidades.

<sup>3</sup> De cierta manera, la persona puede ser obligada a actuar en forma contraria a su propio grado de confianza. Es probable que a eso se refiera Held en este caso.

diversas acciones y conductas que se derivan de la confianza o del grado de confianza. Si la confianza es la acción, entonces ¿qué es lo que tratamos de explicar en cientos de páginas sobre el tema? Por lo tanto, mantengo la confianza en la categoría de conocimiento y creencia en lugar de la categoría de acción y conducta. No existe un "acto de confianza". En vez de eso, hay o no hay confianza hasta cierto grado, y se toma el riesgo de establecer relaciones con alguien. Puedo tomar un enorme riesgo con alguien en quien no confío en cierto asunto o no tomar el menor riesgo con alguien en quien confío mucho en ese mismo asunto.<sup>4</sup>

### *La confianza como relación bipartita: confianza ilimitada*

Aunque es común decir simplemente "yo confío en ella", por lo general se trata de una afirmación elíptica en la cual la condición "para hacer X" está implícita. Decir que nuestra confianza sólo es una interacción bipartita en este sentido es decir que está completamente abierta con respecto a todos los asuntos posibles. Esto es improbable para cualquier relación que no sea muy estrecha. Nosotros confiamos en ciertas personas sólo en cuanto a ciertas cosas, y quizás en un conjunto aún mayor de personas con respecto a cosas un tanto menos demandantes, etc. No obstante, por desgracia el uso ordinario a veces domina las discusiones analíticas, explicativas y teóricas de la confianza. Éste es un problema inherente al uso de nociones comunes en tales discusiones. A menudo se requiere un esfuerzo deliberado para evitar caer en el uso ordinario y extraer de él implicaciones erróneas.

Sin embargo, hay teorías de la confianza basadas en la asunción de que la confianza es (o al menos puede ser) una relación bipartita de la forma A confía en B sin ninguna restricción condicional en el ámbito de la confianza. Si la confianza es fe infundada, como la que evidentemente tenía Abraham en su dios, sería tan simple como una relación bipartita, sin ningún límite. Debería ser superficialmente evidente que el campo de juego para una teoría de la confianza

<sup>4</sup> Baier (1985, p. 61) dice que confiar en alguien es siempre un riesgo "en virtud de la opacidad parcial que tienen para nosotros los razonamientos y las motivaciones de los individuos en quienes confiamos y con los que cooperamos". Hay una "ganancia esperada que emana de un clima de confianza"; por lo tanto, al confiar renunciamos a la seguridad con el fin de obtener mayor seguridad. Sin embargo, también en este caso, lo arriesgado no es confiar sino el actuar con base en la confianza. Confiar es sólo cuestión de conocimiento y, por supuesto, el conocimiento es falible. La confianza falible puede hacer que creamos que hay ciertas oportunidades de actuar, cuando en realidad esos actos pueden ser perjudiciales para nuestros intereses.

que está restringida a tales casos es limitado. La mayoría de nosotros no la tememos ni siquiera para el dios de Abraham. Esa fe infundada no es relevante para la confianza que la mayoría de nosotros tenemos en los demás. Sin embargo, la asunción de que la confianza sólo es una relación bipartita por lo común se cuela clandestinamente en las discusiones de otras teorías en las cuales es un error conceptual que debería evitarse.

*La confianza como relación bipartita: confianza generalizada o social*

Asumir que la confianza es una relación bipartita es también básico en teorías o definiciones de la confianza que no la consideran cognitiva, aunque en éstas la confianza es concebida como una relación que difiere en cierta medida de la confianza ilimitada. Gran parte de la creciente bibliografía sobre el valor de la confianza en la sociedad a menudo se centra en las posibilidades de intercambio social que se derivan de una confianza generalizada en los otros (Luhmann, 1980). Esta confianza generalizada o social es la confianza en personas aleatorias o en instituciones, sin estar basada en relaciones previas o subsecuentes con esas personas y, como se argumenta o implica con frecuencia, sin tomar en cuenta los motivos diversos para confiar en otros en diferentes grados. Tal "confianza" podría verse como una relación bipartita e incluso de una sola parte.

Existe abundante bibliografía sobre esta confianza generalizada, la cual sin ningún rigor es vista como una confianza en otros no especificada, incluidos extraños. Esta bibliografía está basada principalmente en preguntas regulares de encuestas de opinión: "¿Puede usted confiar en la mayoría de la gente la mayor parte del tiempo?"<sup>5</sup> Las personas por lo común responden que sí pueden, o, en una escala multigrado, escogen un estrato relativamente alto. Algunos investigadores interpretan esas respuestas con muy poco rigor. Si digo que puedo confiar en la mayoría de la gente la mayor parte del tiempo, puedo estar diciendo que confío en la mayoría de aquellos con los que trato la mayor parte del tiempo. Por supuesto, esto explica en parte por qué trato con ellos y no con muchas otras personas en quienes no confiaría la mayor parte del tiempo. (Desconfiaría activamente de algunos de ellos y sería agnóstico acerca de otros.)

Además, incluso si yo confío en la mayoría de aquellos con los que trato la mayor parte del tiempo, esto se debe a que la mayor parte del tiempo es poco

<sup>5</sup> Véase, por ejemplo, las preguntas de la Encuesta Social General [General Social Survey] que se usan comúnmente para medir la así llamada confianza generalizada (véase el apéndice). En sólo una de las tres preguntas se emplea en realidad el término *confianza*.

lo que está en juego en mis tratos con ellos; no confiaría en muchos de ellos si lo que estuviera en juego fuera importante. Mi confianza en usted es para que haga X, y si hacer X es un asunto importante puede afectar significativamente mi confianza en usted. Si en las encuestas se les preguntara a los participantes si le prestarían 100 dólares a un extraño con quien se encuentren al azar en la calle, con seguridad responderían que no lo harían. Si se les pregunta si le prestarían varios miles de dólares a un amigo no muy cercano sin un contrato legal que respaldara el préstamo, de nuevo su respuesta presumiblemente sería que no.

Por lo tanto, no es creíble que los resultados de las encuestas en realidad impliquen que haya relaciones de confianza de una sola parte o bipartitas. Es prácticamente inconcebible suponer que se trata de una relación de una parte si ponemos un poco de atención a lo que esto podría significar: yo confío en cualquier persona y con respecto a cualquier cosa, y punto. Las preguntas de las encuestas regulares se refieren a la "mayoría" de las personas; pero también se refieren a la "mayor parte del tiempo", lo que significaría que los encuestados deben restringir el espectro de asuntos en los cuales ellos confiarían en la "mayoría de las personas". Esto no es una confianza generalizada. Los encuestados están forzados por la vaguedad de las preguntas a dar respuestas vagas, por lo que es un error etiquetar sus respuestas como confianza generalizada.

En cualquier caso, la confianza generalizada a lo más debe ser un asunto de expectativas relativamente positivas de la confiabilidad, la cooperatividad o la amabilidad de otros. Es el caso, por ejemplo, del niño que ha crecido en un ambiente benigno en el cual prácticamente todos han sido confiables siempre. El antiguo niño ahora se aproxima a otros con expectativas positivas por una generalización inductiva (véase el capítulo V). El valor de la confianza cuasigeneralizada es el valor de tal educación, la cual nos da la sensación de correr pocos riesgos al cooperar con otros, de manera que estamos más dispuestos a entrar en relación con ellos. Por supuesto, este optimismo generalizado es, de nueva cuenta, un valor sólo si los otros son relativamente confiables.

¿Por qué hablar de una confianza generalizada? En cualquier contexto del mundo real, yo confío más en unos que en otros, y confío en una persona dada más acerca de algunas cosas que acerca de otras y más en algunos contextos que en otros. Puedo ser más optimista que usted en mis expectativas de la confiabilidad de otro en el primer encuentro, pero aparte de ese hecho general, yo no tengo una confianza generalizada. También podría clasificar a muchas personas y suponer de algunos que es probable que sean confiables y por lo tanto que vale la pena correr el riesgo de cooperar con ellos, de otros que serán me-

nos confiables y de otros no lo serán en absoluto. Sin embargo, esto está muy lejos de una confianza generalizada. Simplemente es optimismo acerca de ciertas personas. Este optimismo tiene un sentido racional sólo si la clasificación que hicimos de aquellos con los que podríamos cooperar tiene sentido racional como un primer indicador de competencia o compromiso.<sup>6</sup>

Muchas de las afirmaciones que se hacen a favor de la confianza generalizada, tal vez la mayoría, pueden entenderse fácilmente como afirmaciones de que, en contextos en los que la confianza por lo general da frutos, tiene sentido tomar riesgos en intercambios incluso con quienes uno no puede reivindicar la confianza en el sentido del interés encapsulado (porque aún no se tiene una relación en curso con ellos o no existen razones de reputación para confiar en ellos). No se afirma que uno confía en otros, sino sólo que uno tiene expectativas relativamente optimistas de que será capaz de construir relaciones exitosas con ciertas personas, quizás con muchas (aunque es seguro que no con cualquiera). Si se altera incluso ligeramente el contexto, esta conclusión puede ser errónea, como ocurre en tratos con estafadores que proponen esquemas de ganancia rápida o, a menudo, con vendedores que timan a incautos. De ahí que parezca probable que la confianza generalizada no sea más que un cálculo optimista de la confiabilidad y la buena voluntad de personas que aún no conocemos y por lo tanto tomemos pequeños riesgos al tratar con ellas. Ese cálculo se corregiría si se prueba que el optimismo es injustificado porque las personas y las instituciones en los contextos relevantes demostraron no ser confiables.

### *El cumplimiento de las promesas y la confianza*

Nótese el engañoso paralelo, por un lado, entre la pareja prometer y cumplir las promesas y, por el otro, la pareja confiar y ser confiable. La confianza y la confiabilidad están inmersas en el tipo de interacciones que a menudo involucran cumplir las promesas, fidelidad matrimonial o decir la verdad. Consideremos brevemente esas analogías. Lo que establece el bien de la fidelidad generalizada o de decir la verdad es que los individuos son fieles o sinceros. Lo que establece el bien de la confianza generalizada de quien confía es que en quien se confía sea por lo regular confiable. Aquí la reciprocidad es más demandante que en los casos de decir la verdad y de la fidelidad matrimonial. En prometer

<sup>6</sup> Éste es el razonamiento en el análisis de Gary Becker (1971) sobre la discriminación en la contratación.

y cumplir las promesas, la analogía de confiar es creer en la promesa de alguien. La confianza puede ser unilateral en el sentido de que, en una relación dada, yo siempre puedo ser el que confía mientras que el otro siempre tiene la carga de ser confiable.

La carga moral, si es que la hay, por lo común estriba en cumplir las promesas y ser confiable, no en prometer ni en confiar. Esto se debe a que los motivos inmediatos, a corto plazo, en relaciones que involucran prometer y confiar están del lado que nos induce a traicionar la promesa o la confianza. No obstante, quien primero promete es quien potencialmente ha de cumplir con su promesa. Yo le hago una promesa, y al hacerlo creo expectativas de que la cumpliré. En las interpretaciones regulares de la obligación, yo me impongo mi propia obligación cuando prometo. La relación de confianza es muy distinta. El que enfrenta la carga de la confiabilidad no es el que confía. Yo confío en usted, y usted es de quien se espera que cumpla con la confianza depositada. Pero yo no puedo imponerle la obligación de que satisfaga esa confianza. Además, por lo general sería raro moralizar el prometer como opuesto de cumplir con lo prometido; de la misma forma, por lo general sería extraño moralizar el confiar como opuesto de la confiabilidad.

El cumplimiento de promesas adquiere importancia porque ha habido un acto previo de prometer, sea explícita o implícitamente, por la parte cuyo cumplimiento de la promesa está en cuestión. Si hay una analogía con la confiabilidad, debe haber una declaración previa que afirme que se es confiable, una declaración de aceptar cumplir con algún encargo. Es difícil imaginar qué podría ser tal declaración (a menos, por supuesto, que sea por medio de hacer una promesa). Por ejemplo, mientras que es fácil concebir que alguien innecesariamente prometa hacer algo, es difícil imaginar casos serios en los que alguien anuncie sin necesidad que es digno de confianza de una forma que tenga consecuencias y que no sea por medio de una promesa.

Si hubiera una ley para gobernar las relaciones personales de confianza, lo más probable es que sería una analogía de la ley para cumplir lo prometido. Si así fuera, sería una ley de confiabilidad, no de confianza, porque por lo común necesitamos la ley para sancionar a quienes hacen las promesas, no a quienes se las hacen. La estructura estratégica del cumplimiento de promesas es muy variada, e incluye tres tipos distintos (Hardin, 1988b, pp. 59-65). Primero, hay promesas que se hacen sin ningún beneficio recíproco para quien promete, cuyo cumplimiento es en esencia altruista. A tales promesas por lo común se les llama *gratuitas*, y en algunas sociedades existen leyes que las gobiernan, mientras que en otras hay pocas o ninguna (Dawson, 1980). Segundo, hay pro-

mesas de coordinación, que hacen un poco más que coordinar acciones conjuntas en el futuro, como nuestra promesa mutua de desayunar juntos mañana. Por último, existen promesas de intercambio, que son explícitamente la parte recíproca en una relación de intercambio. Por ejemplo, usted puede hacer algo por mí ahora en respuesta a mi promesa de hacer algo por usted después.

Las leyes que regulan el cumplimiento de promesas pueden tener una fuerza sustancial para las promesas de intercambio, pero poca o ninguna para promesas de coordinación. Por lo general tienen poca fuerza para las promesas gratuitas; a menos que quien recibió la promesa tenga pérdidas si ésta no se cumple debido a que dio por sentado su cumplimiento. Incluso para las promesas de intercambio, la ley sólo actúa si lo que está en juego es relativamente grande y el no cumplirla sería costoso debido a que se cuenta con su cumplimiento.

Las leyes para el cumplimiento de las promesas, como opuestas a la mera práctica, son un ejemplo de la sustitución de las relaciones de confianza por instituciones. Esta ley cubre algunos tipos de promesas, en especial promesas de intercambio en las que lo que se intercambia es de mucho valor, mientras que es negligente con otros tipos de promesas, en especial con promesas de intercambio pequeñas, para las cuales sería desproporcionadamente caro recurrir a la ley, y promesas de coordinación en las cuales no hay intercambio de valores. En la vida cotidiana, con mucha frecuencia hacemos promesas de coordinación e intercambio que involucran valores limitados más que promesas de intercambio que involucren grandes valores. Además, por lo general hacemos promesas sólo a aquellos con quienes mantenemos una relación activa. Esto es, en la vida diaria hacemos promesas sólo en los contextos en que la confiabilidad es una asunción plausible y en que, en consecuencia, actuamos con base en la confianza con bastante seguridad. La ley se hace cargo de las áreas en que lo que está en riesgo tiene un valor significativo y en las que la confiabilidad sería intrínsecamente menos segura, porque en una interacción única enfrentaría incentivos propios del último movimiento de un juego de intercambio\* o en una relación en curso se enfrentaría a ganancias inusualmente altas en una sola interacción.

Aparte de enseñar a los niños la capacidad para confiar en otros (en gran parte por medio de ser digno de confianza para ellos), no hay mucho que se pueda hacer para cultivar la confianza. En lugar de ello, si las leyes o las instituciones políticas serán utilizadas en lugar de la confianza, deberían usarse

\* Los incentivos propios del último movimiento en un juego de intercambio inducen a no cooperar. Véase el capítulo I. [T.]

para cultivar la confiabilidad y bloquear el tipo de acciones que constituirán grandes abusos de confianza. Si las leyes bloquearan las pérdidas más grandes, *de facto* nos capacitarían para manejar nuestros problemas menores de fiabilidad en los demás con mucho más seguridad, ya que no estaríamos amenazados de tener grandes pérdidas debidas a los incentivos propios del último movimiento de un juego de intercambio. Si las leyes y las convenciones sociales pueden asegurar la confiabilidad, aunque sea en este grado, por lo general se puede esperar que la confianza se dé.

Existe una larga tradición que afirma que romper una promesa es, en términos de la lógica, contradecirse a uno mismo.<sup>7</sup> Hacer una promesa es proclamar una obligación; romperla es una prueba de que la proclamación es falsa. Escritos más recientes afirman que la implicación lógica de la obligación de cumplir una promesa supuestamente se deriva del significado de la expresión común “yo prometo”, la cual se dice implica el cumplimiento como si el enunciado no fuera sólo un ejemplo de traerlo al presente, sino que realmente se tomara ahora la acción futura. Si rechazamos los análisis de este tipo, todavía podemos suponer que personas competentes que hacen promesas asumen de ese modo una obligación que, no obstante, puede no ser suficiente para exigirles que cumplan con todas sus promesas. Sin embargo, con la confianza no podemos formular una analogía a la interpretación lógica o convencional de una obligación. Soy yo el que promete y quien de ese modo asume una obligación. Pero, si soy yo el que confía, quien tendría que cargar con una obligación es aquel en quien confío.

No obstante, en una de las discusiones filosóficas sobre el tema se supone que la persona en quien se deposita la confianza está obligada a cumplir con ella. “Lo que quiero decir es que cuando la confianza de alguien no ha sido honrada —escribe el filósofo Lars Hertzberg (1988, p. 319)— siempre es un error considerar que la deficiencia es de parte de ese alguien. La responsabilidad reposa en la persona que ha fallado a la confianza depositada en ella.” Esto es algo bastante extraño. Sería lo mismo que decir que una persona que puede *en potencia* hacer una promesa tiene la obligación de cumplir con la potencial promesa si el potencial receptor de la promesa confía en su cumplimiento (aunque en realidad la promesa no se haya hecho). Uno podría concluir que, o bien la analogía entre el cumplimiento de promesas y la confiabilidad no es muy cercana, o bien esta suposición es desatinada. Hertzberg continúa diciendo que “a diferencia de contar con que alguien haga algo, la gramática de la confianza

<sup>7</sup> Ese argumento ya aparece en *Religion of Nature Delineated* (1722), de William Wollaston, citado en Dunn, 1984, pp. 289-290.

involucra una perspectiva de justicia: la confianza sólo puede concernir a lo que una persona con legítimo derecho puede demandar de otra" (Hetzberg, 1988, p. 319). Desde esta perspectiva, yo sólo puedo "confiar" en alguien para hacer lo que ese alguien ya tiene la obligación moral de hacer. Ésta es una definición que, si se acepta, hace innecesarias varias páginas del argumento de Hertzberg, al tiempo de que surgen de ella muchas cuestiones secundarias. ¿Sobre qué teoría moral —podría uno preguntarse— establezco su obligación, sobre la suya o sobre la mía? La redefinición de Hertzberg también hace a la confianza una categoría casi superflua.

### *Confiar y encargar algo*

Por último, consideremos un error conceptual que podría incluirse en la confusión de la conducta con el conocimiento o la creencia. Hay una familia de conceptos relacionados que incluye encargar algo, aceptar una promesa y hacer un contrato. Yo le encargo algo; yo acepto su promesa de que va a hacer algo en el futuro; yo lo contrato para que haga algo por mí más tarde. Podría estar forzado a encargarle algo aunque no confíe en usted; de la misma forma, podría no tener otro remedio que "aceptar" o fiarne de su promesa o arriesgarme contráctandolo aunque no confíe en usted. Podría decir que le encargo un asunto como un desafío para lograr que satisfaga mi confianza, como un padre lo haría con su hijo o un terapeuta con un alcohólico que se está recuperando (Horburgh, 1960). Además, puedo confiar en usted para hacer algo que no tengo que (o no podría) encargarle. Encargar algo, aceptar una promesa y acordar un contrato son acciones o compromisos. De nuevo, confiar no es una acción o un compromiso, no es materia de decisión. De ahí que tener confianza y confiar algo no sean equivalentes, ni siquiera paralelos, aunque podemos usar los dos términos como si fueran intercambiables, en especial en contextos en los cuales ambos podrían aplicarse.

En las acciones que forman parte de alguno de esos términos, por lo común nuestro propósito, en cierto sentido, es traer el futuro al presente (un movimiento que los abogados contractuales llaman *presentización*). Puede haber algún proyecto o intercambio conjunto que no podemos completar en este momento, pero quisiéramos asegurarnos de nuestras expectativas acerca de su futuro antes de gastar recursos o esfuerzos o hacer compromisos en el futuro cuyo valor dependerá de su terminación. Como Luhmann (1980, p. 13) señala: "Manejar futuros complejos significa desempeños correspondientes de las per-

sonas en el presente continuo". Entonces, agrega: "La confianza es una de las formas de lograrlo". La adición no es muy correcta. Esperamos lograrlo encargando algo, haciendo un contrato o aceptando una promesa, de manera que legamos una parte de ese futuro a otro o a otros. Es este legar —esto es, una acción— lo que corresponde a la esperanza. Aun entonces, por supuesto, podemos fallar en el control del futuro relevante porque otros pueden fallar en hacer su parte.

### OTRAS VISIONES DE LA CONFIANZA

Otras visiones de la confianza que están articuladas con claridad difieren, a veces sólo implícitamente y en parte, de la confianza como interés encapsulado. Analizo cada una de las principales concepciones no como están articuladas por un defensor particular, sino como están caracterizadas por asunciones fundamentales que difieren de manera muy particular de la interpretación del interés encapsulado. Estas asunciones son que la confianza no es materia de conocimiento (en otras palabras, es no cognitiva), que es normativa en un sentido moral, que depende de las características de la persona en quien se confía, las cuales difieren de los compromisos que ésta tiene con quien en ella confía, y finalmente asumir que la confianza es un bien de la misma forma en que diversos recursos son bienes o el capital es un bien. La confianza que depende de las características de en quien se confía evoca el tema de las disposiciones a confiar que se mencionaron en el capítulo II. Martin Buber (1951) considera en su breve explicación que la confianza es no cognitiva, pero es evidentemente moral. Las interpretaciones existentes de la confianza como un bien erróneamente hablan de la confianza cuando de hecho lo están haciendo de la confiabilidad. Cuando se formulan como si trataran de la confianza, son incoherentes; cuando se reformulan en términos de la confiabilidad, pueden ser convincentes.

En el capítulo II di cuenta de las razones para la confiabilidad que puede tener quien es el depositario de la confianza, más allá del encapsulamiento de los intereses de la persona en quien él confía. Éstas son disposiciones puras y morales, motivaciones externas derivadas de restricciones sociales e institucionales y normas sociales de confiabilidad. En la mayoría de los casos allí presentados, se podría hallar una explicación en que la confianza sería cognitiva y no moral y en la cual la confianza no es un bien. Sin embargo, en algunos ejemplos tal explicación dependería de las características de la persona en quien se confía, que difieren del encapsulamiento de los intereses de quien confía en él, o podría depender de una explicación de normas en la cual la norma seguida

está determinada moralmente, en lugar de estar determinada por los intereses (como ocurre con muchas normas).

Las interpretaciones de la confianza que se presentan a continuación por lo general intentan ser explicaciones de la confianza, no de la confiabilidad, aunque, como se ha señalado, creo que esto es un error de las interpretaciones de la confianza como un bien. Todas las interpretaciones cognitivas y estratégicas —¿necesariamente?— fundamentan la confianza en valoraciones de la confiabilidad. Las interpretaciones de la confianza que a continuación analizo no requieren una explicación previa de la confiabilidad. Muchas de esas interpretaciones incluyen movimientos conceptuales como aquellos que identifiqué como errores, pero por lo común lo hacen más o menos deliberadamente, de manera que en esas interpretaciones dichos movimientos son definitorios más que erróneos. Mientras que las explicaciones de la confiabilidad del capítulo II por lo general son creíbles, ninguna de las explicaciones alternativas de la confianza consideradas aquí (excepto las explicaciones que en realidad lo son de la confiabilidad) son creíbles para más de un ocasional y raro ejemplo de confiar. Tal vez otros sean capaces de demostrar que tal duda es equivocada; si no, la explicación de cualquier categoría sustancial de relaciones de confianza debe estar basada en gran parte en una explicación previa de la confiabilidad.

### *La confianza como no conocimiento*

Dos bibliografías en crecimiento están en desacuerdo con la interpretación de la confianza como perteneciente a la categoría cognitiva junto con el conocimiento. Quizá están estrechamente relacionadas, aunque el argumento duro de que la confianza es en específico no cognitiva proviene principalmente de los filósofos, y el argumento de que la confianza es fe sin fundamento parece tener una gama más amplia de seguidores. La primera concepción hace a la confianza no cognitiva materia de disposiciones psicológicas. Éstas deben estar parcialmente basadas en la experiencia, de manera que la cognición pudo ser importante en el pasado. La segunda contempla que la confianza está en la categoría cognitiva, pero que se adquiere no a través del aprendizaje de hechos relevantes acerca de la confiabilidad de otros, sino a través del triunfo de la fe sobre los hechos. El que haya personas que defiendan estas interpretaciones es una razón para suponer que el confiar toma esas formas, además de la forma cognitiva de la confianza como interés encapsulado. Queda la pregunta de si esas interpretaciones diversas dan cuenta de variación suficiente en la con-

ducta basada en la confianza como para tomarlas en serio para explicar gran parte de la confianza que vemos. Algunas de ellas parecen demasiado ingeniosas e imaginativas para ser comunes en la vida de la gente común. No trataré en detalle el ajuste de las explicaciones no cognitivas con el confiar y la conducta. Los que proponen estas explicaciones no nos han dado suficientes ejemplos plausibles de ellas para que juzguemos si son importantes para una explicación general de la confianza.

En algunas de las declaraciones a favor de estas interpretaciones de la confianza como no relacionada con el conocimiento, y a favor de otras concepciones extrarracionales de la confianza, el movimiento parece ser definitorio. Suena como una declaración esencialista de que la confianza es X, como si estuviésemos regresando a los peores aspectos de la filosofía platónica y buscando formas ideales. En cambio, tendemos a pensar que las nociones contemporáneas, como la confianza, tienen significados establecidos por convención, no por una forma ideal. En una teoría explicativa, tratamos de analizar una categoría de conductas que tienen partes estrechamente relacionadas. La confianza racional y la extrarracional tienen formas similares hasta cierto punto; incluso son términos que tienen parecidos de familia, como podría decir Wittgenstein. Sin embargo, en el caso de las interpretaciones de la confianza como no conocimiento, se desafían la estructura relacional tripartita de la confianza y la idea casi universal de que en alguna forma la confianza implica expectativas. En el extremo, esas concepciones sostienen que la confianza es una relación de una sola parte: A confía (o tiene una actitud de confiar), aunque podrían incluir una restricción, "en relación con X". Además, por lo general rechazan cualquier papel de las expectativas porque éstas son materia de conocimiento.

### *La confianza como no cognitiva*

Tal vez la más poderosa y convincente explicación de por qué deberíamos ver a la confianza, o algunos aspectos del acto de confiar, como no cognitiva sea la de Lawrence Becker: "Llamaremos a nuestra confianza 'cognitiva' si es fundamentalmente un asunto de nuestras creencias o expectativas acerca de la confiabilidad de los otros; es no cognitiva si fundamentalmente se trata de un asunto de tener actitudes de confiar, afectos, emociones o estructuras motivacionales que no estén enfocadas en personas, instituciones o grupos específicos". Aún con más energía, continúa: "Decir que confiamos en otros en una forma no cognitiva es decir que estamos dispuestos a confiar en ellos indepen-

dientemente de nuestras creencias o expectativas acerca de su confiabilidad" (Becker, 1996, pp. 44-50; véase también Jones, 1996). Podría decirse que algunas personas son más optimistas que otras acerca del probable desempeño de los demás.<sup>8</sup> Becker piensa en algo más fuerte. Aunque supone que hay dos variantes de la confianza, también dice que los teóricos de la confianza cognitiva "eliminan lo que dicen que describen".<sup>9</sup> Por lo tanto, es evidente que la segunda variante es una categoría vacía.

Para comprender la afirmación de que hay algo no cognitivo o irracional acerca de la confianza, considérese cómo podríamos actuar en un contexto que hace irracional a la confianza: el estado de naturaleza de Thomas Hobbes. La visión real de este pensador (Hobbes, 1980 pp. 139-140) puede ser relativamente modesta a pesar de su violenta concepción del estado de naturaleza. Hobbes supone que, en ausencia de sanciones, los pocos que tomarían ventaja adversa de otros finalmente conducirían a la mayoría a ser muy reacios a entrar en relaciones benéficas que hubiesen sostenido con facilidad sin la amenaza de esos pocos. En esencia, su argumento es que, en ausencia de un orden político para asegurar la fiabilidad de cierto tipo, los costos potenciales de equivocar la confianza son mucho mayores que las ventajas potenciales de tomar riesgos con la confiabilidad de otros.

Por consiguiente, la confianza es prácticamente irracional en el estado de naturaleza de Hobbes. ¿Pensarían Becker y otros que la confianza debería ser irracional o que deberíamos confiar aun en contra de la razón? No. Contra su argumento de que la categoría de confianza cognitiva está vacía, Becker piensa que nuestra desconfianza cognitiva debería triunfar sobre nuestra confianza no cognitiva en un contexto así (él se refiere al nefasto Haití de François Duvalier, *Papa Doc*), pero que nuestra confianza no cognitiva debería permanecer sana

<sup>8</sup> Presumiblemente podríamos presentar una versión psicológica del desarrollo de un optimismo mayor o menor (véase también el capítulo v), aunque cabe suponer que las disposiciones genéticas difieren, independientemente de las experiencias de desarrollo.

<sup>9</sup> Su argumento es uno de esos que a menudo atraen críticas en el análisis de las interacciones estratégicas. Él dice que "no está claro que alguna forma razonablemente defendible de la confianza pudiera diferir, ni siquiera en términos conceptuales, del conocimiento o el poder porque o bien puedo calcular el riesgo de que lo que usted dice sea incorrecto o no puedo calcularlo". Si puedo hacerlo, actúo sólo a partir de las expectativas sobre su comportamiento (Becker, 1996, pp. 47, 49). No obstante, un elemento fundamental de mi confianza en otra persona es la suposición no sólo de que hará lo que ha dicho sino que lo hará por su propio interés —por ejemplo, de mantener sus relaciones conmigo— de no defraudar mi confianza. Por lo tanto, puedo pensar estratégicamente porque el resultado que obtendré es función tanto de mis actos como de los actos de la otra persona considerados en conjunto. En consecuencia, tengo que pensar o adivinar cuáles son sus motivaciones. Ésta no es una cuestión de calcular las probabilidades de una interacción con la naturaleza, y tampoco es algo que esté determinado.

(Becker, 1996, p. 61).<sup>10</sup> Uno podría preguntarse si ésta es una visión psicológica creíble. Robert Frank (1988, capítulo III) piensa que es probable que confiemos incluso en contra de la razón si hemos desarrollado o heredado un carácter moral de confiabilidad. Piensa además que deberíamos desarrollar ese carácter moral (incluso si no lo hemos heredado) si el costo de hacerlo —como él parece creer— es el desarrollo de un carácter que será benéfico para nosotros. Sin embargo, de ahí se deduce que la racionalidad o el interés propio constituyen la base para justificar el desarrollo del carácter. Para la vida de la mayoría de los súbditos de *Papa Doc*, la racionalidad trabajaba en contra de tal desarrollo en relación con el Estado y su aterradora fuerza policiaca.

Si nuestra capacidad para diferenciar en quién desconfiar es lo suficientemente minuciosa para permitirnos confiar mucho en nuestros asociados cercanos y desconfiar casi por completo de nuestro gobernante, el papel de la confianza no cognitiva en nuestra motivación parece muy limitado, así como su papel en la explicación de la conducta real. Desafortunadamente, si deseamos separar la conducta basada en la confianza no cognitiva de la basada en la confianza cognitiva, con seguridad las encontraremos entremezcladas en todos los datos que pudiésemos recolectar. Si mi aprendizaje de en quién puedo confiar se ajusta a cualquier teoría estándar de aprendizaje (véase el capítulo V), será visto por todo mundo como una disposición. Tratar de demostrar que una disposición así es no cognitiva en vez de aprendida será extremadamente difícil si no es que imposible. Por último, nótese que la así llamada confianza generalizada debe ser no cognitiva en el sentido de Becker.

### *La confianza como fe sin fundamento*

Como lo señala un diccionario moderno: “*Confiar* es tener una completa fe o seguridad de que uno no será defraudado por otro [*confiar en Dios*]” (*Webster’s New World Dictionary* (college ed.), s. v. “rely”). Es evidente que Abraham tenía esa completa fe en su dios para llegar al punto de estar dispuesto a sacrificar a su amado hijo sólo porque él se lo ordenó. Sin embargo, aparte de tal fe en

<sup>10</sup> Becker supone que un niño víctima de abuso que se aferra al padre abusador, o una esposa víctima de violencia que se aferra al abusador, confía en éste; es decir, confía en él de manera no cognitiva. No estoy capacitado para analizar la bibliografía psicológica de esas relaciones, pero esta afirmación me parece improbable. Más bien creo que ese niño o esa esposa víctimas de abuso no tienen un lugar mejor a donde ir. Los ciudadanos que sufrieron el abuso de *Papa Doc* no revelaron una confianza no cognitiva por el mero hecho de quedarse en Haití.

Dios, la cual significa una aceptación general de que todo lo que Dios hace debe ser bueno o correcto, es difícil imaginar a alguna persona que razonablemente afirme su fe "completa" en alguien.<sup>11</sup> El teólogo Martin Buber (1951, p. 7) dice que en una forma de confianza, yo confío en alguien "sin ser capaz de ofrecer suficientes razones para mi confianza en él". Con claridad, esto no es una confianza "completa" con respecto a cualquier cosa posible, pero es una confianza sin fundamento.

Un ejemplo regular de tal confianza sin fundamento es el niño. El infante, quien todavía no es capaz de confiar o no confiar, depende de las acciones de sus padres y otras personas y simplemente vive con esas acciones. Es posible que de esta relación temprana "gradualmente evolucionan actitudes que podrían llamarse de confianza" (Hertzberg, 1988, p. 316). Si, por otro lado, la relación temprana es muy mala o inestable, el niño puede desarrollar una total incapacidad para confiar. Debido a que el infante no tiene otra opción más que depender de sus padres, no puede decirse que confía en ellos. De hecho, no es acertado decir que Abraham confía en su dios, dadas sus creencias. Él podría haber fallado en seguir las órdenes de Dios debido a la debilidad de su voluntad, o podría haber modificado su visión de la bondad de su dios y la rectitud de seguir sus órdenes. No obstante, si Abraham no podía modificar sus creencias, entonces no sería una cuestión de elección para él si sacrificaba o no a Isaac, no más que si hubiera perdido a su hijo debido a una enfermedad.

Dada la forma en que aparentemente la confianza se desarrolla a partir de la infancia, podría suponerse que "no está basada en fundamentos" (Hertzberg, 1988, p. 318).<sup>12</sup> En la interpretación de Baier, la confianza es una extensión de la relación del niño con sus padres, en especial con su madre. Aun así, ella esta-

<sup>11</sup> John Locke (1955 [1689], p. 52) supone que no es posible confiar sistemáticamente en los ateos porque ellos no temen la retribución final de Dios. Así pues, desde esta perspectiva, la confianza es en esencia una cuestión de expectativas racionales basadas en la racionalidad de las personas en quienes se confía. Véase más adelante la argumentación de John Dunn (1984, pp. 286-288).

<sup>12</sup> En el capítulo VIII relato un incidente tomado de la obra *Requiem* de Shizuko Go (1985). Setsuko, la heroína de la historia, está impresionada por la bondad de una mujer mayor, una desconocida a la que tal vez nunca volverá a ver. Es posible que esa anciana sólo haya estado motivada en forma normativa. En ese caso, su bondad con Setsuko no tuvo necesariamente alguna base. Sin embargo, en este caso sería inexacto decir que ella esperaba la reciprocidad de las personas con quienes era amable. Su amabilidad era casi en su totalidad una expresión de sí misma, no tenía objetivos correlativos ni iba dirigida específicamente a ciertas personas en particular, aun cuando tal vez sí tenía un fuerte sesgo de clase. Si la "confianza" se dirige de manera selectiva sólo a algunas personas, pero no tiene una base firme para seleccionar a quienes va dirigida, es sin duda una actitud caprichosa, sin relación con los objetos de la misma, y no constituye una expresión congruente del carácter. Esa "confianza", que se caracteriza por actuar como si en verdad se confiara, no parece ser sensata ni meritoria.

blece una "restricción sobre una explicación de la confianza que postula la confianza infantil como su semilla esencial es que no se haga esencial para confiar el uso de conceptos o habilidades que no puede creerse razonablemente que posea un niño" (Baier, 1986, p. 244). Si esto es así, entonces la interpretación de la confianza como interés encapsulado es intrínsecamente errónea porque la valoración de la confiabilidad sólo podría estar basada en un aprendizaje instintivo, conductual, del infante. No podrían requerir explicaciones racionales directas como las que nos permitimos con seguridad cuando, por ejemplo, modificamos una suposición previa y nos damos cuenta de que, después de todo, alguien no es confiable.

En la situación del infante, la confianza es una condición primitiva y un tanto inefable en la cual a veces nos encontramos. Tal confianza no puede aplicarse bien a las personas que conocemos casi por completo por medio de una percepción intelectual. Seguramente es un elemento primitivo e inefable en muchos de nuestros compromisos y juicios, quizás en especial en las formas que pueden tomar. En particular, nuestra capacidad para confiar debe estar construida en parte sobre instintos que hemos desarrollado. Sin embargo, nuestra confianza misma no es necesariamente tan primitiva como "la innata disponibilidad de los niños para de inicio imputarles buena voluntad a las personas poderosas de quienes dependen" (Baier, 1986, p. 242). Esa disposición puede ser un fundamento necesario o por lo menos importante sobre el cual puede construirse la confianza. En cualquier caso, aunque la experiencia del infante podría ser psicológicamente importante en nuestro aprendizaje para confiar, tal experiencia no nos obliga, desde lo conceptual o lo motivacional, una vez que hemos adquirido la capacidad para razonar. En este punto, podemos saber mejor cuándo una persona es confiable, y este conocimiento constituye nuestro grado de confianza.

Considérese un ejemplo adulto en el tipo de confianza de Baier. En la ópera de Richard Wagner (1887) *Lohengrin*, éste es una figura endiosada completamente increíble que demanda a Elsa que confié en él sin dudarlo ni cuestionarse. Elsa es una verdadera heroína wagneriana, preparada para rendirse y adorar a su héroe como su señor. Ella no sólo quiere confiar en él, sino también casarse con él, fundirse en él, darse por completo a él, así de bella persona parece ser este hombre. Al negarse a decirle a ella por qué debe confiar en él, Lohengrin la pone en la relación de un infante con su todopoderoso padre, sin otra opción que aceptarlo o perecer. El problema fundamental de Elsa es que ella no tiene forma de explicarse la existencia de Lohengrin y sus poderes. No sabe de dónde viene y nadie ha oído hablar de él. La teoría más próxima de que dispo-

ne Elsa para comprender quién es él es la brujería. Esta teoría lo haría malo, no bueno. Dada la comprensión que ella tiene del mundo, sería estúpido confiar en él sólo porque así se lo pidió. Aun así, Lohengrin le demanda que no tenga dudas en su mente, que confíe en él. Ésta no es una opción para un adulto como ella. No puede escoger entre dudar o no dudar. Si la evidencia está en el lado de la duda, ella duda.

¿Cuál es la evidencia de Elsa? La aparición inicial de Lohengrin es sobrenatural. Llega remolcado por un cisne en el preciso momento en que es requerido para defender el honor de Elsa cuando está sujeta a juicio y no hay un hombre dispuesto a defenderla en su batalla contra su acusador. Aunque nunca antes había estado allí, él sabe quiénes son los concurrentes y cuál es la situación. ¿Cómo podría no extrañarse cualquiera? A fin de cuentas, es difícil para nosotros los mortales evitar pensar en él como inhumano y parcialmente maligno en su suprema bondad wagneriana. La visión de confianza que impone Lohengrin es repulsiva. De hecho, él demuestra no ser confiable cuando, como un castigo de Wagner por su falta de fe, Elsa es destruida y Lohengrin zarpa con más esplendor que pena (ahora remolcado por una paloma). A pesar de que Wagner demande la confianza de un infante en *Lohengrin*, ésta sería estúpida en un adulto. Lohengrin es poco común en sus poderes mágicos; es menos inusual en las demandas que hace a su amante.

La confianza que demanda Lohengrin es análoga a la "confianza" infantil, pero ésta no es la confianza que tenemos en las personas una vez que dejamos atrás la infancia. Nuestro entendimiento se vuelve demasiado articulado como para seguir teniendo una actitud así hacia cualquiera. No aceptaríamos la palabra de Lohengrin, querríamos evidencias. Una explicación de la vida del infante y su necesaria dependencia podría parecer convincente como una explicación de la forma en que llegamos a ser psicológicamente capaces de confiar o conocer (como se argumenta en el capítulo v). No obstante, no es una explicación de qué es la confianza o cómo funciona. No es sólo preadulta, es prehumana. Plausiblemente es la forma en que actúa una cría de ave volviendo la boca abierta al cielo con un instinto conductual equivalente a actuar con la confianza de que van a caer cosas buenas en ella. En la lotería de la supervivencia, esto funciona al menos para una cantidad de las bocas abiertas por instinto. Sin embargo, aun con pocas posibilidades de sobrevivir con una tonta boca abierta abrirla es más benéfico que mantenerla cerrada, lo cual garantizaría muerte por inanición.

Podría decirse que tales consideraciones instintivas son parte convincente de una explicación del conocimiento, incluyendo el conocimiento que respalda

a la confianza; conocimiento de la fiabilidad de alguien en particular o de los demás en general. Este tipo de conocimiento es intrínsecamente inductivo, y uno podría suponer que es prudente ser escéptico del conocimiento inductivo mientras no hayamos andado un buen trecho. Nuestras proclividades normales, biológicamente heredadas, quizá vayan en el sentido de hacer una valoración inductiva optimista, con base en una corta pero muy positiva experiencia. Si vivimos en una cultura en la cual ese optimismo está justificado por la experiencia a largo plazo, entonces desarrollamos ricas relaciones derivadas de nuestra confianza en los otros. Aun así, aunque la confianza nos ocurra en lugar de haberla escogido, ésta depende de datos objetivos y está sujeta a corregirse si la experiencia así lo recomienda.

El más importante sentido en el que la confianza puede ir más allá de expectativas justificadas es que muchos de nosotros —más, sin duda, en unas sociedades que en otras— enfrentamos un nuevo caso con optimismo, como si tuviéramos una confianza tentativa. No obstante, no somos desaforadamente irracionales en nuestro optimismo, y modificaremos nuestra esperanza optimista si se prueba haber sido injustificada. Ésta es una mínima restricción racional sobre la confianza: uno no seguirá confiando en alguien que con regularidad traiciona nuestra confianza. Además, podemos ser más optimistas hacia nuevos casos en un contexto bien estructurado que en otro caótico. Una explicación de la vida del infante y su inherente dependencia sugiere la posibilidad de una selección evolutiva que nos permite ser cautelosamente optimistas más tarde. Es decir, comenzamos la vida con un instinto análogo al optimismo.

Recuérdese la suposición de Buber (1951, p. 7) de que yo confío en alguien “sin ser capaz de ofrecer suficientes razones para justificar mi confianza en él”. Nótese cuán peculiar sería esto en una relación en el mundo real. Cuando lo acabo de conocer, tal vez tome riesgos sólo por optimismo. Para Buber esto sería la confianza genuina, porque no tiene fundamentos, al menos no los tiene respecto de usted. Diez años después, cuando tenga gran experiencia de su confiabilidad, genuinamente confiaré en usted. Sin embargo, esto no sería confianza para Buber, porque está basado en suficientes razones. Buber insiste que la confianza, en última instancia, no tiene fundamentos. De hecho, probablemente uno podría decir que su comienzo es no cognitivo, que no es una función de razones, sean conscientes o inconscientes. Es algo más, algo inefable, es decir, inexpresable en palabras. Por lo tanto, parece que no hay nada más que decir acerca de la confianza de Buber.

*La confianza como escasas expectativas*

Una interpretación cercana a la de confianza como creencia sin fundamentos es la que está basada sólo en expectativas escasas.<sup>13</sup> El impulso para tal concepción parece ser que la confianza es un tema significativo sólo cuando hay dudas en torno al probable desempeño de la persona en quien se confía. Éste es uno de los problemas más interesantes en nuestras relaciones con otros: correr un riesgo con otras personas cuando tenemos pocos o ningún fundamento para confiar en ellas. A primera vista, uno podría pensar que de eso justamente se trata la confianza. Bajo esta visión, yo tendré más confianza conforme menos expectativas tenga de que honrarás esa confianza. De manera superficial, esto podría sonar bien debido a que mis motivaciones son particularmente nítidas en un caso así, lo cual es muy diferente a mi experiencia normal de tratar con asociados cercanos acerca de quienes tengo expectativas claras y fundadas. No obstante, la interpretación de escasas expectativas es inverosímil incluso como una noción del lenguaje común.

Si se trata de confianza sólo cuando tengo pocas razones para esperar que cumpla mis expectativas y no lo es cuando tengo sustanciales razones para esperar que lo haga, entonces nunca confié en mi madre, no confío en mi hijo ni en mis amigos cercanos, o cualquier otro grupo de personas de quienes puedo decir —en el lenguaje común— que confío con respecto a diversas cosas. Parece improbable que para alguien la confianza signifique lo que la interpretación de escasas expectativas implica. En esa concepción, yo puedo confiar en un perfecto desconocido, pero no en mi madre. (Esto contrasta con la visión que compara toda forma de confianza con la confianza infantil en la madre.) Aunque puede haber muchas nociones contradictorias de la confianza en nuestro desordenado lenguaje común, la interpretación de escasas expectativas no puede sostenerse siquiera frente a los inicios del análisis del lenguaje ordinario.<sup>14</sup>

<sup>13</sup> En varios talleres de la Russell Sage Foundation sobre la confianza se han propuesto a menudo variantes de ese tipo de confianza que se basa en expectativas escasas.

<sup>14</sup> Virginia Held (1968, pp. 157) ha propuesto una posición intermedia. Ella supone que "la confianza es más necesaria justamente cuando menos sabemos si una persona realizará o no determinada acción". Esta declaración es ambigua y podría no implicar una definición de confianza. Supongamos que la ha propuesto como una definición parcial. Es cierto que cuando no hay espacio para elegir con respecto a otra persona, la confianza no puede estar en juego. Sin embargo, sí puede estarlo cuando tengo certeza de lo que usted optará por hacer. En un contexto determinado, es sentido decir que confío más en la persona a la que creo más propensa a actuar de determinada manera, y que confío menos en quien creo menos probable que actúe en esa forma.

En la concepción de escasas expectativas lo que parece impulsarnos es actuar con "confianza", a pesar de carecer de expectativas adecuadas de su cumplimiento para justificar el correr el riesgo en cuestión. El acto podría derivarse de muchas motivaciones. Por ejemplo, uno podría actuar como si esperara el cumplimiento de la confianza depositada con el fin de otorgar a la persona en quien "confiamos" un impulso moral, o para darle la oportunidad de establecer una relación de cooperación. De otra manera, si uno sostiene que confiar a menudo es una cosa buena por derecho propio, podría concluirse que un caso así es un ejemplo importante fuerte de tal bondad: una bondad abnegada. Quien insista en que ésta es una de las formas en que empleamos el término *confianza* seguramente estará en lo correcto. Quien insista en que éste es un tipo importante y frecuente de relación de confianza, seguramente estará equivocado.

### *La confianza como moral*

Casi todos los escritos acerca de la confianza reconocen la posibilidad de explicar gran parte de lo que llamamos confianza con una teoría de elección racional y de expectativas. Sin embargo, mucha bibliografía, incluyendo contribuciones de los economistas Oliver Williamson y Robert Frank, los filósofos Baier, Becker y Hertzberg, y el teólogo Buber, sugieren e incluso insisten en que hay algo más. Algunas de estas personas parecen decir que los elementos de elección racional o casos de aparente confianza no son confianza en absoluto. Williamson (1993, p. 479) afirma que lo que él llama confianza personal es "casi no basada en cálculos". En una afirmación un tanto más suave, Baier dice que aún queda una región turbia después de haber aclarado todo lo que cubre su teoría de la confianza.

Deberíamos tratar de comprender cuál es el contenido de las afirmaciones de estos pensadores. Parte de ellas, al parecer, dicen que sabemos que hay algo más en juego; algo moral o psicológico o lo que sea. Este supuesto recomienda que debemos tratar de entender cómo alguien llega a pensar de sus propias acciones como no racionales. Queremos entender la etiología de la creencia con el fin de sopesarla. Eruditos tan diversos como Partha Dasgupta, Jon Elster, Diego Gambetta y Baier piensan que la confianza está fundamentada en algo más que en meras dependencias e intereses. Muchos de estos estudiosos han sido asociados con teorías del interés propio como motivador de la conducta social e individual. Si incluso ellos piensan que hay algo más allá de la elección racional involucrado en la confianza, podríamos esperar un caso convincente. Sin embargo, no hay "un" caso para una noción extrarracional de la confianza.

De hecho, hay poco acuerdo analítico en cualquier noción de confianza, que no sea, tal vez, una noción de interés residual. Lo que se presenta para sostener que hay algo más allá de este residuo es esencialmente un grupo de declaraciones descriptivas acerca del comportamiento basado en la confianza. Lo que se presenta es que *pareciera* que algo más que el mero interés propio del depositario de la confianza está involucrado en los compromisos que éste tiene hacia quien en él o en ella confía.

Luhmann (1980, p. 88) dice, por ejemplo, que la confianza es al menos parcialmente otra cosa que una asunción razonable sobre la cual decidir si se corre el riesgo de cooperar con alguien, y por esta razón los modelos para calcular las decisiones correctas no expresan el contenido de la confianza. Estas observaciones obvian un elemento central que expone la interpretación del interés encapsulado. Una parte de una asunción razonable con base en la cual puedo decidir correctamente es la valoración de qué es lo que probablemente haga la persona en quien deposito mi confianza como resultado de mi acto de confiar en él o en ella. A menudo ese algo más es la creencia de que esta persona tendrá un incentivo para honrar la confianza por razones derivadas de su relación conmigo. Esta relación puede ser directa, en el sentido de que potencialmente estaremos interactuando a lo largo del tiempo para beneficio de ambos; o puede ser indirecta, a través de los efectos de la reputación.

Con claridad, aquí están en juego dos problemas muy distintos. Primero, una moralización de la idea de confianza misma. Segundo, una moralización de la confiabilidad y el hacer a la confianza depender exclusivamente de tal confiabilidad moralizada. Es posible que la tendencia a moralizar la noción de confianza sea consecuencia de una errónea asociación con el concebir a la confiabilidad como un asunto moral, de manera que el primero de esos problemas es menos grave que el segundo.

Aunque muchos escritores tratan a la confianza misma como un asunto moral, esto es un error aun en sus propias interpretaciones porque, como se argumenta en el capítulo II, la confiabilidad con frecuencia es, al menos en parte, un asunto moral, pero la confianza no lo es. Si quisieramos moralizar la noción de confianza, por lo general tendríamos que eliminar casos en los que se actúa con base en la confianza para conseguir fines malos. No obstante, este paso es contrario a todo, tanto en una teoría explicativa o en una interpretación conceptual. Es mejor dejar que la confianza trabaje a su manera y después juzgar la moralidad de actuar con base en ella. Miembros de una comunidad pueden confiar unos en otros en formas que por lo común son buenas para todos, e incluso así su confianza puede capacitarlos para subyugar y brutalizar a una co-

munidad vecina. Por ejemplo, Ratko Mladic y Radovan Karadzic pudieron cooperar para causar espantosos daños a los musulmanes bosnios debido a que confiaban uno en el otro.

Decir que algo es moral podría implicar dos cosas muy distintas: que es moralmente requerido o que al menos es moralmente bueno. Si la confianza es una cuestión de conocimiento, entonces moralizarla parece peculiar en cualquiera de estos sentidos. Considérese cuándo sería requerida en contextos comunes. ¿Es moral o inmoral saber o no saber, digamos, que Afganistán está gobernado por los talibanes? Para ciertos funcionarios del Departamento de Estado estadunidense parecería inmoral, o al menos una falla en su deber profesional el no saberlo. Sin embargo, ¿soy inmoral si lo que sé de usted es inadecuado para confiar en usted? A menos que pueda decir, como uno lo haría del funcionario del Departamento de Estado, que está mal que no sepa las cosas acerca de usted que atestiguan su confiabilidad con respecto a lo que en potencia está en cuestión entre nosotros, no podría decir que moralmente me incumbe confiar en usted. De manera similar, decir que es una virtud confiar es decir que es una virtud saber que los otros son confiables. Esto es en gran parte incongruente. En muchos contextos seguramente es una virtud actuar como uno lo haría si tuviese confianza. No obstante, lo que es una virtud es la conducta o la inclinación a tal conducta y no el conocimiento.

¿Podría ser la confianza al menos moralmente una cosa buena? Actuar como si uno tuviera confianza cuando de hecho no se tiene bien podría ser una cosa buena en ciertos contextos, porque puede inducir buenos resultados. Tener el conocimiento que supone la confianza también puede ser algo bueno desde la perspectiva de potencial conocedor, porque ese conocimiento podría llevarlo a una cooperación mutuamente benéfica. Sin embargo, de ello no se sigue que la confianza sea una cosa buena en sí misma, porque podría estar basada en un conocimiento falso.

Además, aunque no debería concluirse mucho de la etimología, nótese que la noción estrictamente moralizada de confianza va en contra de una extraña historia. La palabra anglosajona *trust* (confianza) está relacionada con *tryst*. Esta última tiene una reminiscencia un tanto salaz, algo así como una cita acordada con un amante. En el inglés medieval sólo significaba, en la cacería, ocupar el sitio que a uno le corresponde en un esfuerzo de equipo. Yo mantengo mi sitio mientras usted conduce a la presa hacia mí, y yo la atrapo o la mato. En inglés medieval, *I stand tryst*. Mi *trust* (en el uso del inglés antiguo) consiste en mantener el sitio, así que usted podría decir que confía en mí para que lo haga. Nótese que, por supuesto, es probable que también esté en mi interés honrar su

confianza al mantener mi sitio. También nótense que de manera similar usted podría confiar (*trust*) en la esposa de alguien para encontrarse con ella para una cita (*tryst*) atrás del granero.<sup>15</sup>

En defensa de la inherente moralidad de la confianza, uno podría arguir, por ejemplo, que actuar como si se confiara en alguien que no es (o todavía no lo es) evidentemente confiable es reconocer las posibilidades y la humanidad de la persona, darle respeto, como podrían arguir los kantianos modernos, o aleñar la confiabilidad de esa persona. Es más, podría suponerse a veces que actuar como si uno confiara en alguien más, aunque el conocimiento que se tenga de él vaya en contra de tenerle confianza, es una acción altruista.<sup>16</sup> Podría ser racional para mí actuar como si confiara incluso cuando no tengo fundamentos para confiar, porque arriesgarse en una cooperación es una buena forma para mí de descubrir cuándo alguien es confiable y para aprender si esa persona y yo podríamos beneficiarnos mutuamente con el desarrollo de una relación de cooperación con él o con ella. Todas estas posibilidades —que son ejemplos no de confianza sino sólo de acciones que podrían justificarse si uno confiara— parecen buenas. Estas consideraciones recomendarían que uno actuara como si tuviese confianza en los demás en algunos asuntos.<sup>17</sup> No obstante, estas posibilidades no implican tener el conocimiento para realmente confiar; de hecho, están definidas por la carencia de tal conocimiento. Llamar a estas acciones confianza es caer en el error de hacer de la confianza un término conductual, de manera que la frase “actuar con base en la confianza” sería redundante.

Aunque por lo general no puede ser correcta, hay algo rescatable en la postura de Hertzberg (1988) de que uno está moralmente obligado a honrar la confianza depositada en casos particulares. Luhmann (1980, p. 34) señala que en una sociedad simple y cerrada puede esperarse que haya confianza, y la desconfianza (o la poca confianza) podría ser una falta moral. En sociedades abiertas y muy complejas, la “confianza” o el requerimiento de confiabilidad a menudo es definido por una norma o práctica social (como se vio en el capítulo II).

<sup>15</sup> El teniente coronel de los Karamazov tiene una moralidad y un sentido del honor muy extraños. Él puede actuar en forma ilegal e irresponsable hacia el ejército y la nación de la cual es oficial. Sin embargo, espera que Trifonov actúe de manera confiable con respecto a él en sus acuerdos de lictivos. Con frecuencia, la moralidad y la confianza no están bien correlacionadas.

<sup>16</sup> Mansbridge (1999) llama a esas acciones “confianza altruista”.

<sup>17</sup> Por supuesto, con esas consideraciones no se podría recomendar que se actúe como si uno confiara en las otras personas en muchas otras cuestiones en las que el que de hecho sean no confiables podría acarrear graves consecuencias. Por ejemplo, actuar de ese modo en tales casos no necesariamente invalida otras consideraciones, como la responsabilidad con nuestros propios descendientes.

y al requerimiento puede dársele una fuerza legal. Ciertas acciones justifican legalmente la "confianza" o, mejor dicho, la presunción de confiabilidad, de manera que quien se basa en esa presunción puede apelar a la ley para hacer respetar lo que se ha confiado en caso de ser necesario. Sin embargo, una obligación así puede ser consecuencia de una mera dependencia y de hecho hay una fuerte controversia sobre la fuerza moral de entrar en y cumplir con un contrato, en la que algunos estudios se sostienen, que es sólo una acción racional, de interés propio (Altiyah, 1979, 1981), mientras que otros afirman que es intrínsecamente moral (Fried, 1981). Si los contratos tendrán un valor, es necesario que su funcionamiento sea independiente de la cuestión de si hubo confianza en realidad.

Hertzberg (1988) quiere demostrar una diferencia en las "gramáticas" de *reliance* (dependencia)\* y *trust* (confianza). Lo toma de una discusión sobre la confianza de Ludwig Wittgenstein. Por desgracia, parece que en algunos casos se confunde debido a la traducción que usa, porque las palabras que Wittgenstein emplea en alemán son casi equivalentes a "dependencia" como a "confianza", en el sentido que les da Hertzberg. Las palabras de Wittgenstein (1969, pp. 159 y 509) traducidas al inglés como *trust* (confianza) por G. E. M. Anscombe y Denis Paul incluyen *gläubig hinnehmen* y *sich auf etwas verlassen*, que significan, respectivamente, "tomarlo como verdad" y "fiarse de algo", no de "alguien".<sup>18</sup> La discusión de Wittgenstein es acerca de cómo llegamos a conocer cosas. Él señala que sólo nos fiamos de las afirmaciones de otros. Por ejemplo, un niño comienza a aprender creyéndoles a sus padres, confiando en ellos, no revisando la verdad objetiva de sus afirmaciones.

Supóngase que yo me fío de usted más de lo que puedo hacer cumplir con la amenaza de abandonar nuestras futuras interacciones. Actúo como si confiara en usted cuando de hecho no lo hago. Mi acción es prácticamente un regalo; o, mejor dicho, es una apuesta y una esperanza, no una manifestación de confianza. Usted puede responder bien al que cuente con usted, y podríamos tener entonces una relación fuerte y mutuamente benéfica que esté finalmente basada en la confianza. Por otro lado, también podría traicionarme cuando el momento de obtener beneficio llegue. Podríamos ir más lejos, como lo hace Elster (1979, p. 146), y decir que "el altruismo, la confianza y la solidaridad son fenómenos genuinos que no pueden disolverse en formas ultrasutiles de interés

\* El término *reliance* (dependencia) es más aproximado al término *trust* (confianza) que la palabra "dependencia" a la palabra "confianza". [T.]

<sup>18</sup> *Etwas* significa "algo" no "alguien". Estos pasajes son citados en inglés por Hertzberg (1988, p. 308).

propio".<sup>19</sup> Muchos escritores y muchas personas en la vida ordinaria parecen, junto con Elster, tener un vago sentido de un distintivo carácter moral de la confianza. Sin embargo, en contraste con el caso del altruismo, no tiene sentido liberar a la confianza de las ataduras de las expectativas y por lo tanto, al menos potencialmente, de los intereses. No podemos liberarla porque nuestras expectativas estarán basadas en la valoración de las motivaciones de cualquiera en quien pudiéramos confiar. Entre las más importantes de estas motivaciones por lo general se encuentran los intereses.

Puede ser que las atribuciones de la confianza tengan una carga moral en algunos casos específicos, de la misma forma que la pueden tener las expectativas y otros términos interpersonales. No obstante, para que la confianza tenga fuerza moral, debe suponer un cierto grado de obligación. En las teorías modernas de la obligación esto significa que debe depender de algo específicamente relacional como, por ejemplo, lo hace un contrato. La persona en quien se confía debe hacer algo que moralmente motive la declaración de obligación. Yo confío en usted porque tenemos un tipo de relación o porque, al menos, tiene un tipo de relación hacia aquellos que están en una clase importante. Por ejemplo, yo confío en usted en un contexto relevante porque hemos pasado muchas cosas juntos, o porque usted es un oficial de policía y yo soy un ciudadano y pienso que tiene una integridad profesional en el cumplimiento de su deber. Nuestra relación activa o nuestra relación basada en su rol puede generar expectativas de que cada uno considera que la relación genera hasta cierto punto obligaciones y de que cada uno de nosotros puede tener razones para pensar que el otro la ve del mismo modo. Estas expectativas pueden reforzarse mutuamente.

A menos que uno haga un movimiento definitorio como el que hace Hertzberg, descartando la aplicación de la confianza en cualquier caso que no sea una obligación moral, no parece probable que la confianza pueda ser moralizada. Puede estar fundamentada en obligaciones morales, como el caso de los funcionarios públicos que son vistos como moralmente obligados a comportarse en ciertas formas hacia sus electores, pero no es necesario que lo esté. Puede también estar basada en las expectativas sobre los compromisos mora-

<sup>19</sup> Lo que dice Elster es sensato en el caso del altruismo, ya que puedo tratar de defender genuinamente sus intereses al margen de cualquier conexión causal con mis propios intereses. Es probable que la mayoría de nosotros seamos altruistas hasta cierto punto, pero no en alto grado. Sin embargo, no está clara la analogía acerca de la confianza en la opinión de Elster. Él se ocupa del altruismo y no explica la naturaleza análoga de la confianza que está implícita en su breve digresión, la cual en realidad puede referirse a la confiabilidad.

les de los otros, pero de igual manera no es necesario que lo esté. Incluso cuando pensamos que alguien está moralmente obligado a ser confiable, podríamos dudar que él o ella lo será. Por ejemplo, podríamos suponer que un oficial de policía está obligado a ser justo y servicial en varios contextos, pero podríamos tener razones para pensar que no actuará cumpliendo esa obligación. Entonces, a pesar de su presunta obligación moral, podríamos no confiar en él. Concluiríamos que el incumplimiento de su deber es punible no porque haya fallado a nuestra confianza, sino porque no cumplió con el deber que supuestamente había aceptado.

*La confianza como dependiente de las características  
de la persona en quien se confía*

Como se estableció en el capítulo II, una interpretación en apariencia natural de la confianza es que ciertas personas son confiables y por lo tanto pueden ser dignas de confianza. De ahí que sean las características de en quien se confía, las cuales no dependen de mi confianza en ella o incluso de nuestra relación, las que me hacen confiar en ella. Para Yamagishi y sus colegas en diversos experimentos sobre la “confianza”, ésta es definida por su dependencia en características como las disposiciones morales y el compromiso con normas, en lugar de los tipos de razones implícitas en la interpretación de la confianza como interés encapsulado. De hecho, Toshio Yamagishi y Midori Yamagishi (1984) llaman a las últimas simplemente garantías.

En contra de la visión de que la confianza inherente se despierta con esas características independientes de en quien confiamos, nótese que yo puedo confiar en usted aunque otros no lo hagan. De alguna manera, hay en juego algo más que sus características. La mayoría de las personas en su vida profesional pueden contar con algunos colegas como confiables y con otros como no confiables. Incluso podrían ser capaces de hacer esto con finas graduaciones, pero lo simplificaremos a los dos tipos extremos. A menudo las personas en quien usted confía tienden a confiar unos en otros, y tienden a desconfiar de las mismas personas de las que usted desconfía. No obstante, muchos de aquellos en quienes desconfía pueden confiar unos en otros. Estos patrones tienen sentido si confiar es un asunto de intereses compartidos que le dan confiabilidad a la persona en quien confiamos. No encajan en una interpretación de la confianza basada en las simples características de la persona en quien se confía.

El que algunas personas confíen en usted y otras no lo hagan significa, en la interpretación de las características de la persona en quien se confía, que alguien está equivocado en su valoración de sus disposiciones y compromisos. En sus propios resultados experimentales, los Yamagishi (1994) encontraron que los japoneses tienden a confiar uno en otro dentro de sus camarillas, pero no entre camarillas. ¿Cómo podríamos explicar esto como el resultado de valoraciones equivocadas de las características de otras personas? Parece trivial y sencillo explicarlo como algo relacional, basado no sólo en las características de la persona en quien se confía, sino en la relación con ella. En términos más generales, parece más sensato suponer que hay muchas razones potenciales para que las personas sean confiables (como se vio en el capítulo II) y que la confianza puede derivarse de cualquiera de ellas. Las disposiciones morales o de cualquier otro tipo para la confiabilidad no son la única razón para confiar en una persona. Más aún, alguien puede tener una disposición específica, tal vez momentánea, para ser confiable en mi relación particular con él, incluso cuando carezca de la disposición general para ser confiable que los Yamagishi y algunos otros quieren que tengamos. Es prudente decir que yo puedo confiar en él, aunque otros que han percibido sus disposiciones de manera correcta no dirían que él es confiable.

### *Confianza instantánea*

La confianza en una dirección y en una sola ocasión, como en el juego en una dirección que se presentó en el capítulo I, pero jugado una sola vez, es una versión extrema dentro de las concepciones que suponen que la confianza es sólo una función de las características de la persona en quien se confía, características que no están fundamentadas en la relación entre el que confía y la persona en quien se deposita la confianza. Fredrik Barth cuenta la historia de su trato con un vendedor de alfombras en un bazar del Medio Oriente. Barth encontró una alfombra que le gustó, pero no tenía forma de pagarla en ese momento. El vendedor le dijo que se llevara la alfombra y le enviara el dinero más tarde. Muchos de nosotros hemos tenido experiencias similares en las que en apariencia recibimos la confianza de un perfecto desconocido a quien probablemente nunca volveremos a ver y que no podría obligarnos a ser confiables. La experiencia parece sorprendente y prácticamente inexplicable en su singularidad.

¿Cuál es el papel de la confianza en esta interacción? Consideraremos primero su carácter unilateral. Barth no corrió riesgos al irse con la alfombra y con una deuda que sería difícil hacer cumplir; sólo el vendedor enfrentó el riesgo

de perder. Como una relación unilateral, la interacción de Barth con el vendedor es similar a las transacciones del coronel de los Karamazov y Trifonov. Este último no corría riesgos (al menos no riesgos provenientes de la posibilidad de que el coronel lo estafara en la forma en que Trifonov podía estafar al coronel, aunque ambos corrían un riesgo legal si llegaran a ser descubiertos). La diferencia distintiva en los dos casos es que la interacción de Barth se dio sólo una vez mientras que la de Trifonov y el coronel se repitió en muchos intercambios.

Ahora consideremos el carácter de una sola ocasión de la relación de Barth con el vendedor de alfombras. En particular, consideremos el caso desde la perspectiva de quien en apariencia confía en nosotros. Para el vendedor de alfombras del bazar, la dificultad de vender a clientes que no pueden pagar en el lugar podría ser bastante común. Si la experiencia muestra que esos clientes son razonablemente confiables, entonces el vendedor podría aumentar sus ganancias si toma el riesgo de permitir a sus clientes que le envíen el dinero más tarde. El comerciante de Barth pudo haber desarrollado un sentido, basado en la experiencia o en la intuición, correcto o equivocado, de que ciertos tipos de personas (aquellos a los que se les dificulta hablar la lengua local, sean mujeres u hombres, el que va bien vestido, el amistoso, aquel que parece bien informado acerca de las alfombras o quien elogia la calidad y el arte del trabajo) enviarán el dinero con la suficiente frecuencia como para que valga la pena el riesgo de permitir que se lleven la alfombra con base sólo en expectativas (tal vez con ellos es más reacio a regatear y trata de no bajar mucho el precio del artículo para protegerse de las ocasiones en que no le envían el pago).

En ciertos contextos más ricos, la confianza como interés encapsulado puede desarrollarse casi de manera instantánea. Considérese un grupo de trabajo conformado para realizar una tarea pasajera en la cual todos deben hacer su parte o todos estarán peor. Por ejemplo, la cabina de mando y la tripulación de una aeronave o los miembros de una unidad militar en combate quienes podrían depender del adecuado desempeño de cada persona si quieren tener las mayores expectativas de supervivencia. Justo porque su interacción es forzosa de esta manera, en realidad ellos tienen razones para esperar que todos los demás quieran cumplir con los requerimientos que les corresponden en la empresa. Por lo tanto, cada uno, al menos en forma parcial, encapsula los intereses de los otros. Podemos llamarle a esto *confianza rápida* (Meyerson, Weick y Kramer, 1996). En tales contextos de confianza, las relaciones son en gran parte despersonalizadas y están centradas en la competencia (la competencia a menudo está certificada para cada uno de los miembros del grupo, como, por ejemplo, por el empleador de la aerolínea en el caso de la tripulación de un vuelo comercial).

En estos contextos, demasiado conocimiento personal y muchos datos individuales podrían ser incluso contraproducentes.<sup>20</sup>

Para muchos casos de confianza instantánea, como los que proponen Michael Bacharach y Diego Gambetta (2001), es difícil ver por qué la confianza juega un papel importante. Algunos de estos casos sólo están basados en cálculos bastante ordinarios. Williamson (1993, p. 473) dice, por ejemplo, que "los taxistas deben decidir si llevar o no a un pasajero. Aunque la valoración de la probabilidad [de riesgo] con base en la que deciden es subjetiva [...] es un ejercicio simple de cálculo. No existe un valor añadido conceptual o explicativo obvio en describir como un acto de confianza la decisión de aceptar el riesgo [al llevar a un pasajero]". Como se vio antes, Williamson prefiere no utilizar la palabra *confianza* para referirse a relaciones incluso más complejas, en las cuales lo que parece estar en juego es el cálculo de los riesgos. No obstante, para este caso sencillo, su negativa parece pertinente.<sup>21</sup> De la misma forma, mi decisión de darle dinero a un mendigo en la calle no depende de si confío en esta persona que nunca había visto (lo más probable es que no la vuelva a ver) y a quien puedo juzgar sólo por las apariencias en ese momento. Más bien depende de si pienso que mi donativo será útil para el mendigo y cuál es mi posición frente a acciones altruistas de este tipo. Si advierto en él señales de que su solicitud es una estafa, esto afectará mi decisión, pero no la lleva hasta pensar si confío o no en él.

El maestro de la estafa en el papel central de la obra de teatro y película *Six Degrees of Separation* (*Seis grados de separación*) envolvía a sus víctimas hasta conocer lo suficiente de ellos y sus familias para hacerlos creer que su relación

<sup>20</sup> En un estudio clásico del comportamiento militar, Samuel Stouffer y colegas (1949, pp. 142-149) argumentan que la gran familiaridad que existe entre los miembros de una pequeña unidad de combate conduce a menudo a grandes muestras de valor en la batalla porque los miembros de la unidad son leales entre sí, en vez de serlo sólo hacia un objetivo nacional más amplio. En ese caso, todos los miembros incorporan en cierto grado los intereses de sus compañeros a sus propios intereses (véase también el capítulo iv).

<sup>21</sup> En una encuesta informal entre conductores de taxi, descubrí que su principal interés era averiguar quién daba propinas más generosas. Según ellos, las mujeres, los negros y las personas muy jóvenes dan muy poca propina. Los hombres blancos de traje son generosos y los hombres mayores bien vestidos acompañados por mujeres jóvenes son los más espléndidos. En algunas ciudades, los conductores parecen preocupados por la posibilidad de que sus clientes deseen ir a una parte de la ciudad desde la cual el viaje de regreso no podrá ser remunerado. Por ejemplo, temen que una persona con una maleta los detenga en el extremo sur de Manhattan y les pida un viaje hasta el Aeropuerto Newark, donde los taxis de Nueva York no están autorizados para llevar pasaje en el recorrido de regreso. A pesar de los casos de asaltos a conductores de taxi, ninguno de los que interrogué mostró preocupación de que sus pasajeros no fueran dignos de confianza en algún aspecto. Conductores de todas las razas y etnias tienen, al parecer, opiniones similares.

con él involucraba confianza y confiabilidad. Les hacía creer que él era un buen amigo del colegio de sus hijos, y por lo tanto lo trataban como tal. La confiabilidad que ellos asumían en él era análoga a la de la interpretación del interés encapsulado en el sentido que estaba, ellos pensaban, basada en la reputación, porque estaba fundamentada en lo que consideraban el juicio de sus propios hijos y en la relación activa que el estafador mantenía con ellos. Sin la aparente sanción —pasada y futura— de sus hijos, no lo hubieran admitido en su vida con tal facilidad. Ellos creyeron en la estafa, confiaron, y fueron dañados. Mi relación con el mendigo en la calle no tiene ninguna de las cualidades de esa confianza erróneamente depositada, aunque el mendigo también podría tratar de estafarme.\*

### *La confianza como un bien*

En diversas discusiones se trata a la confianza como si fuera un bien en sí mismo, no sólo como un asunto de valoración de la confiabilidad de otros. Con ello no se quiere decir que sea algo bueno desde el punto de vista moral, sino que es un bien como lo son los productos que compramos en el mercado. En estas deliberaciones, la confianza parece casi palpable, algo que podemos crear y destruir, emplear o no emplear, de la misma forma que creamos y destruimos el capital y otros bienes de diversos tipos. La primera forma en la que se considera a la confianza como un bien es aquella que la mira como un recurso. En la segunda forma, en una bibliografía cada vez más vasta y creciente, la confianza se trata como un bien del tipo de capital social, que permite a grupos y a sociedades completas cumplir diversos propósitos.

En ambas posturas lo que realmente compete es la confiabilidad, no la confianza. Es la confiabilidad la que podría ser un recurso y su generalización sería al menos la base del capital social. Por supuesto, si no hubiese confiabilidad, sería absurdo suponer que la confianza es un bien moral, y sería un recurso sólo para aquellos que la explotaran, no para quien confía. Si no hubiese confiabilidad, la confianza no constituiría un ápice de capital social porque no permitiría lograr los grandes propósitos sociales, sino sólo daría oportunidades para explotar el que haya sido erróneamente depositada.

En términos más generales, si la confianza fuera un recurso, podríamos invertir en ella para nosotros mismos. Sin embargo, hacerlo así sería absurdo en

\* Se utiliza "confianza erróneamente depositada" para traducir *misplaced trust*. El original en inglés sugiere que el depositar la confianza donde se ha hecho (en una persona no confiable) ha sido un error. [T.]

muchos contextos. Si la confianza fuera una forma de capital social, tendría carácter de bien público, y cada uno de nosotros tendría incentivos para ser parásitos del esfuerzo de los otros y no cumplir con nuestra parte de la confianza en general. Esto también es absurdo. Si los demás son confiables, yo tengo el incentivo de confiar, no de "volverme un parásito"<sup>\*</sup> al no confiar. De ahí que en las dos concepciones que siguen, lo que me ocupa será si la confiabilidad, y no la confianza, es un recurso o un elemento del capital social.

### *La confiabilidad como recurso*

Dasgupta arguye que la confianza es un recurso, algo que puede producirse si hay la demanda adecuada. En esta afirmación es claro que él se refiere de manera directa a la confiabilidad y sólo indirectamente a la confianza. Dasgupta trata el tema general como análogo al problema de una empresa para generar una reputación de confiabilidad. Por supuesto, en tal análisis debemos ver los costos y los beneficios que dan incentivos a las personas para ser confiables. Por lo regular podríamos esperar que hubiese mecanismos creíbles para hacer cumplir la confianza o castigar su incumplimiento. Mi confianza en usted estará en función de mi seguridad en la sanción institucional. Usted confía en personas (o en instituciones) para hacer algo sólo si espera que ellos elijan hacerlo (Dasgupta, 1988, pp. 50-51 y 60). Por lo tanto, dice Dasgupta, usted debe pensar en la posición de la persona en quien confía y sus probables incentivos en el momento en que se requiera que cumpla con la confianza en ella depositada. La postura de Dasgupta está en el tipo de teorías de la confianza basadas en expectativas; es una teoría del incentivo-para-ser-confiable.<sup>22</sup>

Si la confiabilidad es un recurso comparable a la reputación en la que una compañía podría invertir, entonces deberíamos ahorrarla, empleando mecanismos más formales cuando sea económicamente posible, y deberíamos invertir en ella o, mejor dicho, en la reputación para la confiabilidad (no la confianza). Si, por otro lado, la confiabilidad (no la confianza) es un bien colectivo, puede haber una tendencia a invertir menos en ella, como puede haber una tendencia a invertir menos en la reputación. Por ejemplo, en el caso presentado por Dasgupta (1988, pp. 51 y 64) del vendedor de autos, la reputación de cada vendedor es parcialmente una función de la reputación general de todos los ven-

\* El original en inglés es *free rider*. [T.]

<sup>22</sup> Gambetta (1988, p. 217) tiene un punto de vista similar.

dedores de autos, la cual no puede afectar mucho a un solo vendedor con su propia inversión en la reputación.<sup>23</sup> De manera similar, Roland McKean argumenta que la confianza es un bien colectivo, aunque esta afirmación sería más apropiada para la confiabilidad.

En general, parece que, a fin de cuentas, en lo que uno puede invertir es en la reputación, la cual no está necesariamente correlacionada con la confiabilidad. La única forma real de afectar la confiabilidad es cambiando los incentivos que uno tenga; por ejemplo, estableciendo relaciones activas de largo plazo con aquellos cuya confianza nos gustaría tener. Por lo tanto, la confiabilidad no es un recurso, aunque la confiabilidad percibida (esto es, la reputación) sí lo es.

### *La confiabilidad como capital social*

Entre otros, Kenneth Arrow (1974, p. 23) y Dasgupta (1988, p. 64) caracterizan la confianza como un bien público.<sup>24</sup> Sissela Bok (1978, p. 28) dice que la confianza es un “bien social [...] y cuando es destruida, las sociedades se tambalean y derrumban”. Luhmann (1980, p. 64) afirma que la confianza “se acumula como un tipo de capital”. Éstas parecen ser incipientes afirmaciones de que la confianza es capital social (o es un elemento de lo que hoy se conoce como tal). Aunque James Coleman no inventó el término, éste ahora está en especial asociado con él ya que da una visión general convincente del capital social que ha tenido gran influencia. En las aplicaciones de esta idea, Coleman (1990, pp. 300-321, 361-363, 590-593, 595-596) considera las estructuras más elementales de las relaciones en curso: familia, grupos de trabajo, etc. Estas estructuras nos habilitan, como actores individuales o colectivos, para hacer muchas cosas, incluyendo cooperar exitosamente con otros en gran variedad de formas. De ahí que, como es verdad para otras formas de capital, el capital social es habilitador. Por lo regular otros usuarios recientes del concepto *capital social* no lo definen, sino que más bien se refieren a ejemplos de él o hacen caracterizaciones generales. Por capital social, Robert Putnam (1995b, pp. 665-666) entiende “las conexiones sociales y las normas que conllevan y la confianza”, las cuales son “características

<sup>23</sup> La palabra *confianza*, escrita en grandes letras, se presenta en las campañas de publicidad actuales de Fortunoff, un comerciante en joyas; de Invitrogen, un fabricante de cultivos de células biológicas, y de Mercedes Benz. En un anuncio de Fortunoff se supone que la confianza está ejemplificada por la imagen de una novia que recibe un anillo; en un anuncio de Invitrogen, por un trapezista que se lanza al aire esperando que su compañero lo reciba; en un anuncio de Mercedes, por un domador de leones que tiene la temeridad de besar a la fiera en la nariz.

<sup>24</sup> Parte de esta exposición fue tomada de Hardin (1999e).

cas de la vida social [...] que habilitan a los participantes para actuar juntos con más eficacia para perseguir objetivos compartidos". John Brehm y Wendy Rahn (1997, p. 999) definen el capital social como "la red de relaciones de cooperación entre ciudadanos que facilita la solución de problemas de acción colectiva". Francis Fukuyama (1995, p. 10) comparte esta visión general y propone el enunciado más amplio de lo que es el capital social: "La habilidad de la gente para trabajar juntos para propósitos comunes en grupos y organizaciones".

¿Cuál es, entonces, la naturaleza de la relación entre el capital social y la confianza? Coleman, Putnam y otros dicen que la confianza es capital social, o un elemento de él. Sin embargo, parece que el núcleo del significado de capital social en el trabajo de estos académicos no es la confianza, sino las relaciones sociales, o las redes de tales relaciones (como Brehm y Rahn), las que nos permiten realizar esfuerzos de cooperación. Por supuesto, estas relaciones fundamentan la confianza entre los participantes en ellas. Así lo hacen porque tenemos incentivos para ser confiables con los que forman parte de nuestras redes; de este modo hacemos que sea benéfico para nosotros confiar unos en otros en diversas empresas. Por consiguiente, parece erróneo pensar en la confianza misma como un elemento del capital social. Como dice Gambetta (1988, p. 225), la confianza es "un resultado más que una condición previa de cooperación" (aunque Bacharach y Gambetta [2001] sostienen una postura contraria). En realidad es ambas cosas, como no es sorprendente en una interacción iterada en la cual puede haber retroalimentación. No obstante, la visión de Gambetta (1988) parece ser correcta. Yo me arriesgo cooperando y, si esto reditúa, comienzo a confiar en usted.

Podría haber una retroalimentación entre la confianza y su desarrollo posterior. Yo coopero con usted, descubro su confiabilidad y, por lo tanto, coopero con usted aún más o incluso en asuntos más importantes. Si confío en la mayoría de las personas con quienes interactúo, también podría arriesgarme a cooperar con casi cualquier persona que conozca, al menos si es probable que permanezca en mi ámbito. De ahí que mi optimismo general acerca de los demás sea atractivo para aquellos que podrían desear cooperar conmigo (o aun abusar de mis expectativas optimistas). Sin embargo, otra vez es el alto grado de confiabilidad de las personas en mi red el que genera este atractivo. Además, su confiabilidad es, en la interpretación del interés encapsulado, resultado del interés que tienen en ser confiables para aquellos con quienes tienen interacciones activas que les son útiles y con probabilidades de continuar siéndolo. Por ello, de nuevo, el capital social que nos habilita es la red de personas con quienes tenemos intercambios, y no la confianza. En términos más generales, lo

que parece preocuparle a la mayoría de los escritores sobre el capital social son esas redes de relaciones, de manera que podría llamarse a su capital social capital de "redes" o "interpersonal" (Hardin, 1999e).

## MOTIVACIONES Y CONFIABILIDAD

Cuando actúo de una manera que parece ajustarse a mis intereses, no obstante podría afirmar que estoy actuando motivado por un compromiso moral, por mi carácter o por cualquier otra cosa. Es más, puedo ser muy bueno al actuar de acuerdo con mis intereses y aun así estar comprometido con la afirmación de que mi motivación no es en interés propio.<sup>25</sup> Dado que más de una de estas motivaciones —intereses, moralidad, normas, identidad— podrían regir mi conducta, la confiabilidad, y por lo tanto la confianza, pueden estar sobredeterminadas. Con frecuencia, comenzamos con un pequeño riesgo que nos lleva a la simple confianza como interés encapsulado, y entonces desarrollamos una rica relación en la que otras motivaciones entran en juego. También podría tener compromisos normativos en algún contexto que sea independiente de alguna base de interés; asimismo, puedo tener intereses en ese contexto, y ambos podrían ser suficientes para motivar mi confiabilidad.

Un aspecto constante y problemático de las explicaciones científicas de los hechos sociales es que los científicos sociales tienen un vocabulario y unas motivaciones que aquellos cuyas conductas son explicadas no comparten o incluso no comprenden. ¿Están en lo correcto los sujetos cuyas conductas queremos explicar y están equivocados los científicos sociales? Desde luego, es posible. Es irónico que quienes son más hostiles a las explicaciones económicas y de elección racional, como muchos antropólogos posmodernos y otros críticos, usen un vocabulario radicalmente distinto al de sus sujetos de estudio, de manera que éstos deben asumir que los científicos sociales pueden obtener explicaciones correctas aun cuando desafían cualquier cosa que sus sujetos afirmen. Incluso así, la crítica común de las explicaciones de la elección racional es que son contrarias a lo que los sujetos mismos piensan de sus propias acciones.

Tal vez no sea sorprendente que las diferencias en las explicaciones parezcan estar determinadas desde el punto de vista cultural. En las culturas precientíficas puede no haber distinción entre actuar a partir de hechos objetivos y

<sup>25</sup> Según un chiste muy conocido, entre los académicos más afectos a aumentarse el salario y reducir sus obligaciones figuran los teóricos partidarios de la idea según la cual el comportamiento humano no está enfocado sustancialmente en el interés propio.

actuar a partir de normas subjetivas; tanto los hechos como las normas son tratados como objetivos. En nuestra sociedad es común que podamos hacer un movimiento relacionado. Actuamos sobre acuerdos fácticos y a partir de nuestros intereses, pero suponemos que éstos son esencialmente normativos. También es común suponer que lo que es, es correcto. El sociólogo George Homans afirma que, como un asunto de práctica común en la construcción de normas morales, "lo que es, siempre se está convirtiendo en lo que debería ser" (1974, p. 98). Hume (1978 [1739-1740], 3.1.1, pp. 469-470) dice que quienes escriben sobre la moral por lo regular hacen el mismo movimiento sin reconocer que utilizan en el análisis un término cualitativamente distinto sin justificarlo. La mayoría de los filósofos posteriores despreciarían el movimiento que Hume criticó, pero pocas personas leen a Hume o toman en serio sus puntos de vista.

De hecho, la mayoría de las personas hace un movimiento que los filósofos a menudo realizan cuando carecen de una explicación para algo, como, por ejemplo, de qué forma la mente sale del cerebro. Se asume que debe haber una forma para que esto ocurra, de manera que podemos decir que la mente superviene al cerebro. No sabemos qué significa esto, pero estamos seguros de que algo pasa ahí. En parte, esto es una forma de decir "entonces algo pasa" cuando no tenemos idea de qué pasa. Aun así, estamos prácticamente seguros de que algo pasa porque no hay mente sin cerebro. Este último es, a partir de toda la evidencia con que contamos, necesario para la mente. Para cualquiera que trate de explicar el fenómeno de la conciencia, parece ayudar dar a este "algo" una etiqueta, aunque sólo sea un rótulo en una caja negra llena de lo que aún permanece para ser descubierto. *Aquí, la invocación del supervenir es hecha por los teóricos que carecen de una parte de la explicación completa.*

En un sentido similar, la suposición ordinaria de que actuamos a partir de normas puede supervenir psicológicamente de una motivación por intereses. Por ejemplo, yo desarrollo un conjunto de amistades, cada una de las cuales me retribuye a su manera. Valoró las amistades por lo que hacen por mí, de manera que paso más tiempo con, y desarrollo más, aquellas amistades que hacen más por mí. Y también comienzo a pensar en ellas como normativamente valiosas. Afiraría con firmeza que son buenas, y, por supuesto, lo son, en el sentido de que son buenas para mí, lo que significa que me benefician en diversas formas. No obstante, una vez que están establecidas, pienso de ellas como si estuviesen moralmente cimentadas. Podría tener dificultades para dar una explicación moral de por qué cambio cuando empieza a disgustarme alguien que antes era mi amigo, pero cuyos intereses ahora están en conflicto con los míos. Pero de inmediato podría suponer que el problema es una falta moral. Un proceso psi-

cológico similar podría llevarse a cabo en muchas relaciones de amistad, amor, cariño, etc., cada una de las cuales podría supervenir después de un tiempo en un marco de interacciones más intensas.

En el caso de una relación activa de confianza, ahora podríamos suponer que toda la historia de nuestra confianza actual en la persona importante tiene la cualidad de mantenerse por sí misma sin un fundamento previo en intereses. Sería difícil explicar cómo pudimos alcanzar este estado con una persona en particular. Por desgracia, también puede ser difícil establecer que este motor está funcionando. En el caso del cerebro y de la conciencia, estábamos relativamente seguros de que ambos existen. En el caso de la supuesta superveniente de una confianza a partir de intereses que al parecer no está basada en ellos, en realidad podemos dar una explicación de cómo podemos obtener, a partir de una relación basada en intereses, otra que en apariencia no está ligada a ellos. Nuestro problema con la explicación consiste en que la gente con frecuencia niega que alguna vez hubo un marco de intereses. *El problema de la superveniente psicológica es más del agente que del teórico que desea explicar la conducta del agente.* Éste es un problema común en la explicación social. Nuestra tarea no es sólo aceptar testimonios de los agentes, sino, por ejemplo, establecer patrones generales de desarrollo en las relaciones de confianza.

Para la conexión inicial entre confiar en una persona particular y la asunción de la moralidad de ese confiar, hay dos posibilidades. Primero, al encontrarnos en relaciones que son mutuamente ventajosas, podríamos desarrollar relaciones de confianza, que luego suponemos son buenas y morales. Segundo, porque somos morales, desarrollamos relaciones de confianza. La segunda suposición tiene sentido sólo si hemos sido socializados para pensar que las personas morales confían, lo cual parece demasiado artificioso para ser una práctica común.

Considérese un extraño ejemplo de la afirmación de que algunas conductas son normativas en vez de sólo de interés propio.<sup>26</sup> En los Estados Unidos prácticamente todos manejan por el lado derecho del camino, y en cualquier otro país por el lado del camino que es la norma en esa nación. Pregunté a muchas personas cómo se explican esa acción. Casi todas me han respondido que es inmoral o ilegal conducir por el lado equivocado y es moral hacerlo por el lado correcto. Desde luego, esa respuesta de moralidad es verdadera, porque sería criminal conducir por el lado equivocado. Aunque parece improbable, desde lo motivacional, que conducimos por el lado prescrito legalmente porque senti-

<sup>26</sup> Este párrafo fue tomado de una larga discusión en torno a cuestiones de derecho y normas (Hardin, 2000a).

mos que sería inmoral no hacerlo así o simplemente porque acatamos la norma. De hecho, si alguien es detenido por un policía de caminos por ir en la dirección equivocada en una autopista, por lo común la primera reacción del conductor será de agradecimiento por haberlo salvado de un accidente devastador. El problema es de coordinación de intereses, no de verdades morales.

En este contexto, la motivación de la seguridad personal es tan grande que parece improbable que sea opacada por la motivación de comportarse moral o legalmente. Sin embargo, muchas personas insisten en que la regla se cumple primero que nada por un compromiso moral. Los modelos de las normas por lo regular suponen que una norma se internaliza y que por consiguiente el individuo se conduce por una real preferencia por adherirse a la norma (Scott, 1971). Esto no permite una explicación para el surgimiento de la norma. La superveniente psicológica lo haría.

Por último, nótese que puede haber una asimetría entre la superveniente en la teoría de la mente y la superveniente psicológica de compromisos normativos a partir de intereses. Puede no haber una conexión necesaria en la última. Por ejemplo, podríamos suponer en muchos casos que la gente ha aprendido a tener reacciones normativas ante asuntos particulares y que éstas sean su primera motivación en muchas instancias.

### OBSERVACIONES FINALES

Es sorprendente, pero muchas personas tienen una concepción de la confianza casi platónica. Ellas saben qué es la confianza. Por desgracia, debido a que saben que puede ser muchas cosas diferentes, el concepto es tan plástico que no podemos saber qué está en cuestión en muchas interpretaciones que explican la confianza o la emplean para explicar algunas conductas. Si nuestras explicaciones de la confianza han de ser comprensibles, debemos especificar de una forma más acotada qué queremos decir cuando empleamos la palabra. En este libro presento numerosas nociones de la confianza, de lo que es y cómo funciona. Propongo un modelo bastante general de la confianza —la confianza como interés encapsulado— que parece ser lo que está en juego en muchas de las relaciones interpersonales que tenemos. En particular, se ajusta al hecho de que la mayoría de nuestras relaciones de confianza están en curso, no son de una sola interacción, y son con personas que conocemos relativamente bien, no con desconocidos. El principal campo de aplicación del modelo son tales relaciones.

También considero otros modelos y cómo se relacionan con el modelo del

interés encapsulado. En general, cualquier afirmación de la forma "La confianza es..." en el mejor de los casos es una definición. Cualquier enunciado de la forma "X es un ejemplo de confianza" debe depender de una definición —que tal vez esté sólo implícita— o es una aseveración platónica de poco interés. Para la confianza bajo cualquier definición debemos aspirar a interpretaciones que den cuenta de cómo se explica y qué puede explicar.

Algunos usos de la palabra trivializan la confianza en el sentido de que la reducen a una noción aún más simple, tal como mera expectativa o dependencia. Si la confianza es sólo expectativa, entonces, siendo justos con nuestros lectores, no deberíamos usar una palabra que parece más cargada de significado que *expectativa* para hablar acerca de lo que nos interesa en algún contexto. Esto no quiere decir que la confianza finalmente no sea reductible a otras nociones, como casi con certeza lo es. En la mayoría de las interpretaciones de la confianza, ésta no es una noción primitiva, pero es reductible a una combinación de otras cosas. Y porque es reductible a otras cosas, hay una gran variedad de concepciones de la confianza, dependiendo de qué otras cosas se incluyan. Para nosotros la cuestión es cuál es el conjunto de otras nociones a las que se reduce. Prácticamente en todos los análisis de la confianza encontramos entre esas otras cosas dos materias relacionadas: la posibilidad de que nuestra confianza esté erróneamente depositada —y, por lo tanto, de riesgo— y cierta comprensión de las expectativas sobre la conducta de otro.

En la interpretación del interés encapsulado, lo que define a la confianza es la razón para tener esas expectativas. Si yo espero que usted honre mi confianza porque pienso que hasta cierto punto encapsula mis intereses en los suyos, entonces puedo decir que confío en usted. Si espero que honre mi confianza porque actuaría en la forma esperada incluso si yo no estuviera presente, entonces tengo expectativas pero no confianza como interés encapsulado. Con frecuencia, como ocurre en una relación activa de intercambio, el interés encapsulado sólo es el interés que quien es el depositario de la confianza tiene de continuar la relación, porque es valiosa para él. De ahí que la confiabilidad de la persona en quien se confía no sea una característica general suya, sino que está específicamente vinculada a quien en ella confía. Es relacional, a menudo quizás incluso por completo relacional.

## IV. DESCONFIANZA

SI LA evidencia a veces lleva a la confianza, entonces a veces también puede llevar a la desconfianza. De hecho, en la interpretación cognitiva de la confianza como una categoría de conocimiento, podemos ir más lejos y decir lo siguiente: si, con base en su propio conocimiento, yo le parezco confiable hasta cierto grado con respecto de algún asunto, entonces confía en mí en relación con ese asunto. De la misma forma, si le parezco no confiable, entonces desconfía de mí. Confiar o desconfiar no es una cuestión de elección; su conocimiento o sus creencias acerca de mí constituyen el grado de confianza o desconfianza que me tiene. Si la confianza tiene fundamentos particulares, podemos esperar que la desconfianza tenga fundamentos correlativos. Además, la desconfianza es, como la confianza, una relación tripartita: A desconfía de B con respecto a X. A puede confiar en B respecto a muchos asuntos, pero no respecto a otros. Como la confianza, la desconfianza también es una cuestión de grados. Puedo desconfiar de Ruth en algún asunto más que de George en ese mismo asunto. Por último, más de lo que podría ser cierto para la confianza, yo podría desconfiar de un gran número de personas prácticamente con respecto a cualquier cosa. Por lo regular, yo no confiaría en muchas personas con respecto a cualquier cosa, si es que confío en alguna de esa manera.

Una peculiar implicación de la tesis de que la confianza es intrínsecamente moral, y de mucha de la bibliografía actual sobre la necesidad de la confianza en la sociedad, es que la desconfianza debe ser mala. Pero a veces la desconfianza es la única implicación creíble de la evidencia. De hecho, la desconfianza en ocasiones no es sólo una valoración racional, sino que es algo positivo, en el sentido de que protege contra daños en lugar de causarlos. Por ejemplo, los padres que no confían la seguridad de sus hijos a personas no dignas de confianza o las instituciones internacionales que no confían el bienestar del pueblo camboyano a Pol Pot actúan moralmente de acuerdo con casi cualquier concepción de moralidad. Aunque uno podría argüir que actuar como si se confiara en una persona puede ser un acto moral y loable (véase Mansbridge, 1999), con seguridad no lo sería en tales casos. Debido a que la desconfianza es favorable cuando está justificada, parece poco convincente que la confianza sea intrínsecamente una noción moral —contra lo que afirman algunas visiones presenta-

das en el capítulo III—. Si por aquí se percibe alguna moralidad, ésta se encuentra, de nuevo, en la confiabilidad y quizá a veces en el no actuar con base en la confianza cuando hay una prueba adecuada de confiabilidad.

La desconfianza podría pensarse como el complemento de la confianza, de manera que si no confío en usted en relación con algo, entonces desconfío de usted. Como está implícito en el párrafo con que abre este capítulo, la trato más bien como el negativo de la confianza. Si confío en usted, tengo fundamentos específicos para esa confianza. De igual forma, si desconfío de usted, tengo fundamentos específicos para esa desconfianza. No obstante, puedo estar en un estado de tal ignorancia respecto de usted que ni confío ni desconfío de usted. Por lo tanto, puedo ser cauteloso respecto de usted hasta que tenga mejor información sobre usted. A veces puedo crear los fundamentos para confiar dándole incentivos para que sea confiable. Si usted falla, a partir de entonces puedo desconfiar de usted y, por lo tanto, evitaría arriesgarme haciendo nuevos intentos de cooperación con usted. El grado de mi cautela estaría en función de la frecuencia relativa con la que encuentro nuevas personas que resultan ser no confiables en lugar de confiables.

### ASIMETRÍAS ENTRE LA CONFIANZA Y LA DESCONFIANZA

A pesar del paralelismo de sus definiciones, la confianza y la desconfianza a veces funcionan en sentidos contrarios. Primero, tienen fundamentos motivacionales y epistemológicos asimétricos. Segundo, tienen implicaciones sustancialmente asimétricas tanto para la conducta como para la sociedad. La principal diferencia en sus motivaciones proviene de la asimetría de los costos y beneficios de una cooperación fallida y de una exitosa, lo que conlleva incentivos asimétricos para arriesgarse a cooperar. En muchos contextos, la principal diferencia epistemológica proviene del hecho general de que podemos esperar que nuestros intereses estén en conflicto con los de ciertas personas importantes, de manera que no podemos esperar que, incluso si nuestros intereses están encapsulados en los de ellos, nuestros intereses se impongan a los suyos.

Primero, consideremos las asimetrías de motivación. Como observa Coleman (1990, p. 101), la confianza erróneamente depositada por lo general implica una gran pérdida, mientras que renunciar a la confianza sólo implica pequeñas. Por ejemplo, el coronel perdió en una interacción de una larga serie 4500 rublos —una enorme cantidad de dinero en esa época—; los beneficios totales de muchas de las interacciones previas pueden incluso haber sido menores que esta

única pérdida. Si su ganancia en cada trato exitoso era de 300 rublos, debió realizar 15 tratos exitosos para completar lo que perdió en esta sola interacción desafortunada. Por lo tanto, la desconfianza nos puede surgir más rápido que la confianza. Además, una ligera desconfianza o un bajo grado de confianza pueden prevenírnos contra el riesgo de una cooperación con alguien si la pérdida potencial es por lo regular más grande que la ganancia potencial.

Ésta es una valoración de elección inmediata entre arriesgarse en una relación de cooperación o no. Por desgracia, renunciar a la confianza puede implicar enormes pérdidas si esto bloquea el establecer una relación a largo plazo (véase Erikson, 1963, pp. 247-251). La desconfianza produce un conjunto de oportunidades perdidas, cada una regular y previsible. La confianza lleva a algunas pérdidas reales y a algunas ganancias reales. En su conjunto, las ganancias de actuar con base en la confianza pueden superar con mucho las pérdidas, porque las ganancias en cualquier relación dada se repiten una y otra vez, mientras que la pérdida producida por cualquier relación tiende a terminar, ya que corregimos nuestra apreciación equivocada de que el otro era confiable y no corremos más riesgos con una persona que es no confiable. De ahí que los beneficios de la confianza puedan superar con mucho las reservas que conlleva la desconfianza, como ocurre en muchos grupos o sociedades, en especial en sociedades prósperas. Por lo tanto, al decidir si tomamos un riesgo con la posible confiabilidad de otra persona, deberíamos contemplar el beneficio a largo plazo de interacciones repetidas con ella y sopesar esta ganancia contra la posible pérdida de arriesgarse en una sola cooperación. Debido a esta asimetría entre pérdidas y ganancias, podemos ir más lejos y suponer que es relativamente más fácil pasar de la confianza a la desconfianza que crear la confianza donde hubo desconfianza por muy buenas razones que se tengan concernientes a los riesgos que están en juego.

Aunque la confianza es mucho más productiva que la desconfianza, también lleva a una mayor variación en sus resultados acumulados porque ofrece tanto beneficios potenciales como pérdidas potenciales más grandes. Un cartón de Ted Rall expresa bien el problema. Dos hombres caminan en la calle. Uno sugiere ir a tomar una cerveza y a jugar una partida de billar y el otro acepta. Abajo dice: "Peligro: Relación (de amistad) inminente. Es sabido que las relaciones conducen a la confianza. La confianza erosiona ciertos rasgos de personalidad protectores, en particular la sospecha, la cautela y la prudencia. [Esto puede llevar] a enfermedades del corazón, apoplejía, bulimia, obesidad, insomnio y muerte prematura" (*New York Times*, 28 de noviembre de 1999, pp. 4-6). Éste es un riesgo conveniente de ir tras los placeres de la amistad.

Pasemos ahora a las asimetrías epistemológicas. La desconfianza surge con facilidad, porque puede construirse a partir de una parte limitada de la conducta de quien se desconfía. Sin embargo, la confianza requiere una mejor comprensión del otro como para que surja con facilidad en muchas personas.<sup>1</sup> En un mundo en el cual hay muchos socios potenciales para cooperar con diversos propósitos, la estrategia en apariencia amistosa de ojo por ojo podría ser demasiado generosa.\* En esta estrategia, yo coopero con usted si usted cooperó conmigo en nuestra última interacción, y yo no lo hago si usted no lo hizo en nuestra última relación. Si ambos comenzamos cooperando y ambos seguimos la estrategia de ojo por ojo, podemos establecer una relación de cooperación a largo plazo. No obstante, debido a que tenemos muchos socios potenciales, con frecuencia podríamos usar la más draconiana estrategia de gatillo, la cual nos lleva a abandonar todo esfuerzo con cualquiera que falle en un intento inicial de cooperación.\*\* Una falla al principio de nuestra potencial relación y usted quedará fuera de mi ámbito. (Por cierto, el equivalente de una estrategia de gatillo sería aún más persuasivo para actuar bajo teorías de la confianza que están fundamentadas en la moral u otros compromisos normativos de la persona en quien se confía.)

Esta asimetría no nos impediría tratar de establecer acuerdos de cooperación si fuéramos parte de una relación sin opciones fáciles de salida, como podría serlo con colegas del trabajo, vecinos o parientes. En tal relación yo podría tratar de que se diera cuenta de lo tonto que es ser no cooperativo y otros en nuestro grupo podrían hacer lo mismo. En esas relaciones podríamos esperar hasta después de varias fallas persistentes para finalmente jalar del gatillo e interrumpir los intentos de cooperación. Con frecuencia, puede ser más sencillo soportar la hosquedad que tratar de cambiarla. Fuera de una relación en la que se está atrapado no necesitamos siquiera tomarnos la molestia de soportarla. Por supuesto, la estrategia de gatillo puede estar equivocada en algunos casos en que la falla inicial es sólo un error y no una intención explotadora por parte del otro. Por otra parte, cuando tenemos muchos socios potenciales, también puede haber muy poco beneficio en tratar de distinguir los errores de las intenciones no cooperativas para justificar el esfuerzo, de manera que nos desplazamos a otro socio.

<sup>1</sup> En este caso los umbrales del comportamiento pueden ser importantes y asimétricos. Nos podemos inclinar, de la confianza a la desconfianza, sólo porque llega una noticia importante. Por otra parte, en general puede ser más difícil pasar de la desconfianza a la confianza. Véase también Luhmann (1980, pp. 73 y 79).

\* El original en inglés es: *tit-for-tat strategy... [T.]*

\*\* "Estrategia de gatillo" es la traducción estándar de *trigger strategy*. Otra traducción común es "estrategia de respuesta". [T.]

En los últimos capítulos de este libro se analizan dos formas en las cuales es probable que haya asimetrías entre la confianza y la desconfianza. Primero, la confianza y la desconfianza al gobierno y sus agentes pueden ser asimétricas porque tenemos conocimientos y una teoría para desconfiar de ellos, mientras que sería difícil tener conocimientos o una teoría para confiar en ellos (véase el capítulo VII). Segundo, una desconfianza bastante generalizada puede tener sentido en una forma que no lo tiene una confianza generalizada (véase el capítulo VIII).

Por último, consideremos algunos efectos asimétricos de la confianza y la desconfianza. Como se argumenta con más detalle en el capítulo V, una consecuencia de la desconfianza es que, si por lo general dudo de la confiabilidad de nuevas personas, es probable que acepte pocos riesgos de cooperar con otros, y por lo tanto adquiriré poca información acerca de su confiabilidad. De ahí que quienes pasaron sus primeros años en un entorno relativamente hostil y poco solidario, por lo general sean desconfiados de ahí en adelante, incluso si su entorno ha cambiado. Esto es cierto en parte porque aquellos que son en principio desconfiados asumirán pocos riesgos en empresas de cooperación con otros y tendrán por lo tanto pocas oportunidades de aprender ahora que su entorno es más cooperativo. (Aquellos que tienen antecedentes cooperativos aceptarán riesgos más rápidamente y, si su entorno ha cambiado, lo descubrirán enseguida.)<sup>2</sup>

Problemas similares pueden afectar relaciones activas en la vida madura, incluso sin haber ninguna experiencia diferencial en los tempranos años formativos. Por ejemplo, un estudio concluye que “las parejas con baja confianza evitan debatir en torno a cuestiones problemáticas presentes [...] esta carencia de compromiso para confrontar problemas activos en la relación elimina la oportunidad de restaurar la confianza al mostrar preocupación y cuidado. Cuando las personas se retraen, hacen menos evidente su interés por el otro, quien probablemente actuará de manera recíproca, creando una realidad que refleja sus miedos” (Holmes, 1991, p. 95; véase también Rempel, 1987). En vez de correr riesgos por la relación, las partes desconfiadas hacen un mayor esfuerzo para asegurarse a sí mismas contra su fracaso utilizando recursos fuera de la relación, y ello reduce la dependencia con el compañero. De ahí que la desconfianza sea recíprocamente reforzada por las acciones que produce.

La asimetría entre confianza y desconfianza también puede ponerse en

<sup>2</sup> Véase también el capítulo V. Además los hallazgos generales consignados en Holmes (1991, p. 63). A partir de la explicación de este autor se puede suponer que los estudios hacen que el modelo de aprendizaje comentado en el capítulo V se convierta en una disposición psicológica que teóricamente carece de motivación. Véase además la versión de Toshio Yamagishi (1998, p. 2000) que presenta la confianza como una forma de inteligencia social.

evidencia por un efecto relacionado pero distinto. Albert Breton y Ronald Wintrobe (1982, p. 70) resaltan que el papel de los efectos de la reputación y de otros indicadores de la confiabilidad será transitorio si fomenta el desarrollo de la confianza entre usted y yo. Después de algunas interacciones, serán sus respuestas ante estos esfuerzos cooperativos las que regirán mis expectativas y mi comportamiento en adelante. Si, por otro lado, esos indicadores sugieren que usted no es digno de confianza, su papel puede ser permanente porque nunca me arriesgaré a cooperar con usted. De nueva cuenta, si hay otras muchas personas en especial con quienes tratar, los efectos de la reputación inicial condenarán especialmente a los prospectos de tratar en el futuro con alguien cuyos indicadores no son muy promisorios. Este factor puede agravar el problema de aprendizaje, porque alguien que ha aprendido a no confiar, quizá por una muy buena razón, es probable que dé señales de expectativas bajas sobre las empresas que requieren cooperación. Esas señales pueden entonces sugerir la inutilidad de tratar de cooperar con ellos. Así que aquellos cuyos antecedentes no permitieron el desarrollo de la confianza en sus primeros años, no sólo fracasarán en aprovechar las oportunidades que se les presenten, sino que también se les ofrecerán menos oportunidades que a otros.

### INCERTIDUMBRE Y DESCONFIANZA

Sería imposible para las personas en sus interrelaciones cotidianas escapar de la sospecha de desconfianza, porque tal sospecha está intrínsecamente justificada. El refrán: "toda traición empieza con la confianza", sugiere no sólo que es ante todo cuando creemos o confiamos en alguien, que éste puede traicionarnos, sino también la comprensión de que no podemos estar seguros de nadie. Hay por lo menos cuatro razones para esto. Primero, el otro puede cambiar entre el momento en que nosotros le depositamos nuestra confianza y el momento en que él debe actuar con base en ella. Segundo, la gente puede, y continuamente lo hace, presentarse de manera poco fidedigna para obtener ventaja. Cuando usted y yo discutimos algún asunto importante para ambos, siempre existe la posibilidad de que no expongamos todas nuestras opiniones completa y honestamente sino, más bien, que las expongamos de manera estratégica, de tal manera que le resulten atractivas al otro. A menudo hacemos esto con relativa inocencia porque estamos, de hecho, inseguros de nuestros verdaderos deseos. Pienso ahora que comarto más o menos sus intereses, pero después de reflexionar puede ser que me dé cuenta de que no es así.

Tercero, si mi confianza está fundamentada en las interacciones iteradas de intercambio (las cuales toman la forma del dilema del prisionero), nuestras condiciones pueden cambiar de manera que usted enfrente un estímulo más grande de lo usual como para desertar. Esto quiere decir, usando la jerga de la teoría de juegos, que finalmente enfrentamos los efectos del fin del juego que le dan una razón para violar mi confianza (Hardin, 1982a, pp. 200-205). Esto puede suceder por varias razones, de las cuales dos quizá son las más importantes: lo que está en juego en nuestra interacción puede cambiar, o puede parecer que esa interacción finalizará con rapidez. Si lo que está en juego cambia significativamente, entonces la fórmula A confía en B con respecto a X puede seguir siendo verdadera, pero con un cambio muy grande en X, ésta deja de ser relevante para nuestra relación. Si nuestra interacción está finalizando, el incentivo habitual para la colaboración en un intercambio iterado fracasa, como lo hizo para Trifonov.

Cuarto, e incluso de manera más fundamental, como observa Georg Simmel (1950, pp. 311-312): "Todo lo que comunicamos a otro individuo por medio de palabras o quizás de otra manera —inclusive los asuntos más subjetivos, impulsivos e íntimos— es una selección de aquella realidad psicológica cuyo informe absolutamente exacto (absolutamente exacto en términos de contenido y secuencia) llevaría a todos a un asilo de locos". Las sutilezas con las cuales encubrimos nuestros verdaderos sentimientos son, como Thomas Nagel (1998, p. 6) dice, "no deshonestas, porque las convenciones que las rigen son generalmente conocidas". A menudo, ellas cubren los hechos; sin embargo, en casos particulares, no sabremos generalmente cuáles son.<sup>3</sup> Más aún, las sutilezas entendidas y esperadas en un entorno no tienen que tener las mismas implicaciones en otro.

Todas estas razones para la incertidumbre y la duda en el ámbito individual tienen analogías institucionales. Muchas deliberaciones institucionales cambian la postura de los participantes y, por lo tanto, la intención colectiva. Los grupos institucionales también se presentan falsamente de manera estratégica y enfrentan efectos de fin de juego. Respecto de este último punto, en efecto, hay una muy arraigada sospecha de que las corporaciones, cuando enfrentan una potencial bancarrota, empiezan a pagar sus facturas con retraso y

<sup>3</sup> Virginia Woolf (1938, p. 109) comenta acerca de las reflexiones de una familia que escuchaba al padre explayarse sobre temas de política. Todos se concentraban para captar las ideas y pensaban: "Ruego al cielo que nadie adivine mis verdaderos pensamientos" sobre cada idea. Los demás están sintiendo emociones. Están furiosos e indignados con el gobierno por lo que pasa con los pescadores. En cambio yo no siento nada". Véase también David Nyberg (1993).

cumplen con sus responsabilidades contraídas mucho más tarde que cualquier otro negocio. Por lo tanto, el simple indicio de una posible bancarrota puede hacerla realidad.

Finalmente, en muchos contextos parece razonable que el desorden subyacente en las deliberaciones institucionales deba ser ocultado, no sea que lleve a conflictos y dificultades. Por ejemplo, un jurado deberá deliberar fuera de la vista del público. Recientemente se le impuso a la Academia Nacional de Ciencias de los Estados Unidos un requerimiento general de transparencia pública bajo la Ley del Comité Consultivo Federal de 1972.<sup>4</sup> Tal transparencia podría hacer, a la vista de muchos, prácticamente imposible alcanzar fallos razonables sobre asuntos científicos que tengan importancia pública y que afecten intereses particulares. En especial, los comités consultivos, cuyo propósito es establecer criterios científicos imparciales, podrían estar sujetos a una fuerte presión por parte de los funcionarios gubernamentales (Lawler, 1997). Un argumento común para defender la secrecía de las deliberaciones de la Convención Constitucional de los Estados Unidos en Filadelfia, en 1787, es que la transparencia habría sido inflamatoria y habría inhibido el debate serio y abierto necesario para crear un arreglo constitucional. Los resultados de esos debates secretos se comparan favorablemente con aquellos debates casi públicos del Parlamento revolucionario francés que se dieron poco después (Elster, 2000).

El problema inherente de la inconsistencia a través del tiempo, la tergiversación estratégica, las condiciones cambiantes que terminan o amenazan con terminar una interacción, o que radicalmente cambian lo que está en juego, y el ocultamiento razonable hacen que la desconfianza sea en primera instancia la sentencia correcta en muchas relaciones. Estos problemas pueden reducir la confianza en las expectativas de lo que las partes harán en la relación cuando llegue el momento para ser confiables. Es más, éstos deben nublar incluso relaciones buenas de confianza.

La naturaleza caótica y levemente deshonesta de las sutilezas del discurso privado y el ocultamiento de los debates oficiales a puerta cerrada podrían contribuir, a fin de cuentas, a las posibilidades de que confiemos en los individuos y en los grupos importantes. De hecho, su voluntad de ser cortés conmigo, a pesar de que probablemente le disguste o me juzgue severamente, puede ser una pista de qué tan comprometido estará usted en cumplir un acuerdo que

<sup>4</sup> Véase *Animal Legal Defense Fund, Inc. vs. Donna Shalala*, 104 F.3d, pp. 424 y 431 (D.C. Cir. 1997) (donde se afirma que el Consejo de Investigación de la Academia Nacional de Ciencias fue "utilizado" por el Departamento de Salud y Servicios Humanos, según el significado con que se emplea ese término en la Ley del Comité Federal de Asesoría y, por lo tanto, está sujeto a sus disposiciones).

hagamos. Al encubrir sus sentimientos, se centra en los beneficios que obtiene por tratar conmigo y se da una razón para ser confiable en nuestros tratos. Más aún, como Nagel (1998, p. 6) expresa, hay un sentido en el que realmente sabemos que los otros están ocultando mucho de lo que piensan sobre nosotros, porque, después de todo, hacemos lo mismo.<sup>5</sup> También sabemos debido a nuestros propios encubrimientos que éstos son civilizatorios, que invitan a otros a ser corteses y muy probablemente cooperativos.

### LA DESCONFIANZA GENERALIZADA

Luhmann (1980, p. 71) dice que la confianza y la desconfianza son equivalentes funcionales. La función a la que Luhmann se refiere es la reducción de incertidumbre. Si yo confío o desconfío de usted, tengo muy claras bases para actuar hacia usted, ya sea cooperando o no cooperando con usted. Por lo tanto, la confianza y la desconfianza son equivalentes funcionales en un sentido bastante raro, aproximadamente en el sentido en que decimos que en una lámpara eléctrica el “apagado” y el “encendido” son equivalentes. La confianza y la desconfianza son funcionalmente muy diferentes por sus implicaciones para nuestros actos o, en general, para la organización social. En un grupo o sociedad, en donde la gente es confiable, la confianza posibilita esfuerzos cooperativos mutuamente benéficos y esfuerzos competitivos complementarios. La desconfianza obstaculiza a ambos.

Por supuesto, la desconfianza en un mundo donde los otros son no confiables nos protege contra las pérdidas que produciría el arriesgarse a colaborar con otros. Pero también puede arruinar las oportunidades que uno tiene en una sociedad o en un contexto donde los otros por lo general son confiables. El resultado significativo de la confianza, cuando está justificada, es que permite la cooperación; el resultado de la desconfianza es impedir incluso el intento de cooperar. La confianza es funcional en un mundo donde confiar vale la pena; la desconfianza es funcional en un mundo donde la confianza no vale la pena.

Los escritos actuales sobre la confianza adolecen, algunas veces, de un razonamiento que contiene la falacia de composición. Cometemos esta falacia cuando suponemos que lo que es verdadero de un grupo o de un conjunto es

<sup>5</sup> Como dice Nagel (1998, p. 6), “si no le digo todo lo que pienso y siento acerca de usted no estaré incurriendo en engaño, puesto que usted no espera que yo lo haga y probablemente se sentiría consternado si yo lo hiciera”.

por igual verdadero para los miembros del grupo o conjunto y viceversa. Un argumento muy común en la bibliografía sobre la confianza es que podríamos estar mejor si todos confiáramos más, y por consiguiente deberíamos, todos, confiar más. Si encontramos una sociedad donde la desconfianza es endémica, podríamos concluir con facilidad que todos o casi todos sus miembros estarían mejor si de algún modo pudiésemos conducirlos a confiar más, quizás creando instituciones que puedan remplazar la confianza mientras los educamos para que confíen más. Aun así, debemos reconocer que no estaría en el interés de un individuo en esa sociedad sólo empezar a actuar como si confiase.

Considérense varios órdenes sociales donde la desconfianza ha sido dominante y, por consiguiente, funcional para cada individuo. Fredrik Barth argumenta que dos de las sociedades que él ha estudiado como antropólogo estaban organizadas con base en una desconfianza generalizada.<sup>6</sup> El Swat Pathan, al norte de Pakistán, era una sociedad de pastores, acéfala, libremente organizada sin nada que pareciera un Estado o una autoridad superior. Ellos eran igualitarios en lo político, con un líder en cada localidad. El líder podía ser remplazado a voluntad por los otros hombres. Todos estaban, por lo tanto, siempre vigilantes de los otros, y no podían estar seguros de que los otros no los traicionaran en cualquier momento en la lucha por el liderazgo. Los hombres pasaban casi todo su tiempo juntos en la casa de los hombres. En un sentido, por lo tanto, tenían la posibilidad natural de tener confianza uno en el otro, basada en una rica, continua e interminable relación. Sin embargo, vivían sin confianza.

En la sociedad omani la implicación social de la desconfianza generalizada era casi opuesta a la misma en Swat. Los hombres tenían relaciones limitadas entre ellos, y éstas eran manejadas con una formalidad que requería cautela, cortesía y gracia sin ningún insulto o comentario crítico. Las familias vivían en unidades habitacionales detrás de muros altos y tenían poco contacto con la gente que vivía fuera de ellos. Aún así, esta sociedad fue durante cientos de años una próspera sociedad cuya economía estaba basada en el comercio internacional. La sociedad tenía un soberano todopoderoso que tenía poder sobre la vida y la muerte de sus súbditos. Era lo más cercano al soberano absoluto hobbesiano que uno puede imaginar en una sociedad real.<sup>7</sup>

<sup>6</sup> Lo que sigue fue tomado de la exposición de Barth en la conferencia de la Russell Sage Foundation de la Universidad de Nueva York sobre la confianza, que tuvo lugar en dicha universidad el 25 y el 26 de febrero de 1995.

<sup>7</sup> Omán no se abrió a los turistas antes de mediados de la década de 1990 y, según una versión, hoy en día parece ser una sociedad notablemente hospitalaria. Cabe suponer que ese cambio se debe en gran parte a la presencia de un gobernante relativamente benévolo, el sultán Qaboos bin Said (Judith Miller, "Exotic Oman Opens Its Doors", *New York Times*, 8 de febrero de 1998).

La así llamada cultura del honor en el sur de los Estados Unidos es, en alguna medida, similar a la de Omán. Se supone que esta cultura viene de Escocia, en los días en que prevalecía un pastoreo relativamente anárquico —anárquico en el sentido de que tenían recursos legales limitados, por lo que los individuos tenían que defender sus propios intereses contra los otros—. Como las ovejas eran robadas con facilidad, los pastores se armaban para defender sus rebaños. La cultura que se desarrolló fue una en que el pronto enojo y la violencia estaban integrados en las relaciones ordinarias junto con notorios refinamiento y diplomacia. Richard Nisbett y Dov Cohen (1996) encontraron que hasta nuestros días los hombres sureños son corteses e incluso respetuosos hacia los extraños, pero muy propensos a enojarse y ser ofensivos con los otros cuando se les despierta la ira.

Aquellos que se preocupan por la supuesta disminución de la confianza en los Estados Unidos y en algunas otras sociedades industriales suponen que la organización social basada en la desconfianza generalizada es frágil, que ninguna sociedad podría superar tal carencia de confianza. En efecto, pareciera poco probable que los informes de Barth expresaran la historia completa sobre la confianza en estas dos sociedades. Por ejemplo, como supuestamente no había un buen sistema legal que cubriera las vastas regiones donde los omani comerciaban, éstos deben haber sido capaces de confiar uno en el otro en sus negocios comerciales; de otro modo, no podrían haber sido tan exitosos comerciantes. Su sociedad puede haber estado organizada para asegurar la confianza en algunas áreas, mientras que carecía de ésta en muchas otras. En esto, su patrón no era muy diferente al de la mayor parte de las relaciones comerciales en muchas otras sociedades o de muchas otras relaciones. Confiamos uno en el otro con respecto a ciertos asuntos, pero no con respecto a todos. Aún así, la considerable desconfianza de los omani parece extraordinaria.

Datos de la General Social Survey (Encuesta Social General) en los Estados Unidos entre los años 1972 y 1994 mostraron que los negros tienen grados más bajos de la así llamada confianza generalizada que otros en la sociedad (Patterson 1999, pp. 175 y 190-191). Esto podría deberse a varias razones. La vida en los guetos pobres y en las familias fracturadas tiende a presentar menos relaciones confiables que la vida bajo condiciones de más prosperidad. Si estas condiciones producen poca experiencia de la confiabilidad en los primeros años de vida, éstas podrían llevar a una desconfianza generalizada que es muy difícil de superar con las experiencias venideras (véase el capítulo v). Además, los negros tienen en proporción muchas más interacciones con los blancos que los blancos con los negros. Esto se sigue de la simple diferencia matemática del ta-

maño de los dos grupos. (Supongamos que hay ocho blancos por cada negro y que en promedio cada negro tiene 80 interacciones con blancos al mes. Entonces, en promedio, cada blanco tiene sólo 10 interacciones con negros al mes. Por lo tanto, si las relaciones entre blancos y negros son menos confiables que aquellas dentro de las dos razas, es probable que los negros tengan, con mucho, más experiencias de relaciones interraciales no dignas de confianza.)

Quizá el experimento más grande y deliberado de desconfianza generalizada fue el de José Stalin en la Unión Soviética durante la purga en la década de 1930. Aunque el aparato de aquellos años fue en parte desmantelado poco después, la guerra con Alemania requirió suficiente cohesión como para hacer daño tan profunda desconfianza, incluso para control personal de Stalin. El control de Pol Pot sobre Camboya dependía de manera similar del uso radical de la desconfianza. En general, la desconfianza generalizada es usada con más dirección que como lo fue en estos terribles casos.

Robert Merton (carta personal del 4 de mayo de 1995) comenta que "la desconfianza anómica presumiblemente conlleva un sentido generalizado y reforzado de las funciones que la confianza interpersonal e institucional juegan". Por consiguiente, en 1943 muchos estadunidenses respondieron al llamado que hizo Kate Smith, una cantante a menudo edificante, quien era popular en una buena parte de la población estadunidense y que, para muchos de sus admiradores, parecía personificar la verosimilitud y la confiabilidad. Ella fue "un símbolo de sinceridad, de verdad ante la duplicidad, de franqueza ante la falsedad, de honestidad ante la malicia" (Merton, 1946, p. 84). Los estadunidenses pueden haber anhelado justo tal persona —un "símbolo que invitara a envolverse en la bandera asociado inseparablemente con [...] un permanente patriotismo" (Merton, 1946, p. 101)— para mediar su vínculo con la nación.

### COMUNIDADES DE SUBSISTENCIA

También puede haber una desconfianza sistemática que sustenta un equilibrio destructor.<sup>8</sup> Por ejemplo, la confianza familiar puede volverse excluyente, de manera que se desconfíe activamente de las personas ajenas a la familia. Varios estudios sobre comunidades campesinas empobrecidas en el sur de Italia, México y Perú encontraron que la gente en esas comunidades desarrollaba, algunas veces, lo que el politólogo Edward Banfield (1958) llama *familismo amoral*

<sup>8</sup> Esta argumentación fue adaptada de Cook y Hardin (2000).

(véase también Aguilar, 1984; Westacott y Williams, 1976, y para un breve análisis, Govier, 1997). Los miembros de la familia permanecen unidos y mienten a otros y desconfían de ellos.

Muchas sociedades campesinas son muy diferentes de tales sociedades de subsistencia, las cuales por lo común están en un grado de pobreza y hambre sobrecededoras. La gente en estas sociedades empobrecidas parece ver la vida como una competencia de suma cero. Hay al menos cuatro razones para ello.

Primero, son por completo dependientes de la tierra porque la suya es una economía de subsistencia agrícola. La tierra es, en esencia, un recurso de suma cero: si mi familia tiene más tierra, alguna otra familia tiene menos. Segundo, si todos estamos produciendo las mismas cosas (alimentos básicos para nuestra familia) hay pocas oportunidades para la división del trabajo fuera de la familia. Algunas de las oportunidades de intercambio o de comportamiento cooperativo en sociedades más complejas no son, por lo tanto, accesibles para algunas sociedades de subsistencia, por lo que hay pocas posibilidades para aprender las ventajas de la cooperación. Tercero, la forma de la producción agrícola en estas sociedades no depende de los esfuerzos conjuntos, por lo que no hay una razón natural para tener un sistema de esfuerzo agrícola cooperativo amplio que pueda extenderse hacia otros campos.

Finalmente, en un sistema de subsistencia es natural, pues es sensato, ser adverso al riesgo y desarrollar prácticas que asegurarían tener menos probabilidades de una mala cosecha, en especial en los años malos, cuando muchos morirán de hambre, en vez de procurar las posibilidades de producir un excedente en el promedio anual. Sin embargo, a largo plazo, esta aversión al riesgo debilita la posibilidad de escapar de la pobreza de subsistencia. Si hay variación en la productividad entre parcelas de tierra particulares, y para usted éste es un buen año y para mí el siguiente, podríamos introducir un sistema de aseguramiento mutuo para protegernos de las variaciones, el cual nos permita plantar variedades más productivas. Si, por otro lado, la variación se da de un año a otro en todas nuestras tierras, ese seguro tendría poco valor y no habría ningún incentivo para desarrollar la institución cooperativa de aseguramiento mutuo.

Por consiguiente, la gente en estas sociedades fracasa en cooperar, en parte porque no les beneficiaría en muchos contextos y en parte porque es natural que den más importancia a los aspectos competitivos de suma cero de su vida. Si no tiene sentido cooperar, el engaño, el secreto y la estafa pueden incluso tener ventajas como lo tienen en un conflicto de suma cero. Por supuesto, si cada persona que no es de mi familia tiende a engañarme, tengo buenas razones para no confiar en ellos.

En resumen, la cualidad distintiva de estas sociedades es que carecen de redes que vayan más allá de la familia. No tienen ni múltiples redes ni una red inclusiva que cubra varias funciones. Sólo tienen un conjunto de redes familiares exclusivas e inconexas. De ahí que no puedan lograr confiabilidad más allá de la familia, ni por la imposición de sanciones de grupo ni por la imposición de sanciones diádicas extendidas o propias de redes. Locke (1955 [1689], p. 52) supone que nadie puede ser confiable sin la amenaza de castigo en el más allá. En estas sociedades parece que uno no puede ser considerado digno de confianza sin la amenaza de sanciones extrafamiliares. Sus mundos son lugares desalentadores y previsiblemente peligrosos.

Tales estados de perverso equilibrio podrían ser en extremo estables, a menos que finalmente haya una intervención externa. Son estables porque cualquiera que trate de cooperar incurre en el riesgo de ser explotado por otros. Salir de la falta de confiabilidad dominante, y por consiguiente de la desconfianza, requiere cambios de muchos o de varios al mismo tiempo y es difícil que pueda iniciar con un solo miembro de la comunidad. Un cambio endógeno que podría romper con ese equilibrio sería un cambio en el bienestar y la prosperidad relativos de una familia que estuviera dispuesta a arriesgarse a depender de los servicios de los otros. De modo que esa inequidad inicial sería por igual beneficiosa justo porque podría introducir nuevos tipos útiles de relaciones y de redes.

## DESCONFIANZA Y PODER

El mundo de los cortesanos de varios reyes, duques y otros tipos de líderes ha sido, a menudo, descrito como plagado de intriga y desconfianza. La ópera de Verdi, *Rigoletto*, y la obra de Shakespeare, *Otelo*, representan conflictos entre los subordinados y sus poderosos superiores, conflictos que llegan a ser mortales. En estos conflictos entre el bufón Rigoletto y el duque de Mantua y entre Yago y su general Otelo los hombres débiles resultarán ser más poderosos. No es sorprendente que no confiemos en quienes tienen poder sobre nosotros, sobre todo cuando tienen poca razón para preocuparse por nosotros como individuos. Si dependo de su favor, mientras que usted no depende en absoluto del mío, puede, por lo tanto, hacerme un daño sustancial, mientras que yo no puedo hacerle nada o casi nada. La confianza mutua que depende de relaciones recíprocas no puede desarrollarse fácilmente en contextos tan desiguales y no recíprocos.

Existe un problema adicional en las relaciones de poder. Los subordinados pueden llegar a desconfiar activamente uno del otro. Por ejemplo, los cortesa-

nos siempre compiten para ver quién obtiene el mayor favor del poderoso rey. La corte francesa en Versalles elevó la vacuidad a su punto más alto en defensa propia contra el perjuicio que pudiera sufrir quien se aventurara a decir algo importante que pudiera ser informado al rey. El resultado se representó, quizá con una exageración rococó, en una película francesa de 1996, *Ridicule*, dirigida por Patrice Laconte. Los cortesanos ganaban estatus a expensas de los otros a quienes superaban en agudeza.

Las intrigas en la corte de Enrique VIII en Inglaterra están recopiladas en las fascinantes *Cartas de Lisle*, escritas en "los aciagos y sombríos años" de 1533 a 1540. Fueron escritas por y para la familia de Arturo Plantagenet, lord Lisle, en los años que trabajó en Calais. Muchas de esas cartas narran una historia de profunda desconfianza. El agente de Lisle en Londres, John Husee, respondió su urgente solicitud de novedades en la corte con el siguiente informe: "Aquí hay varios que han sido castigados por leer o copiar noticias publicadas en el extranjero; sí, algunos de ellos están a estas horas en la Torre y por lo tanto parece que sufren [...] es mucho mejor que evite escribirle que contrariar a su Señoría y yo arruinarme" (Byrne, 1983, p. 154). En Calais, Lisle estaba muy lejos de Enrique VIII para ser capaz de velar por sus propios intereses, los cuales estaban continuamente en riesgo en la corte.<sup>9</sup> Así, sus deseos y sus actos fueron plasmados en aquellas cartas potencialmente condenatorias, las cuales fueron reunidas para su juicio por traición, tras el cual fue enviado a la muerte en la Torre de Londres.

Hay problemas inherentes en confiar en otro que tiene un gran poder sobre nuestro futuro. En un continuo intercambio entre dos socios relativamente iguales, ambos tienen más o menos lo mismo que perder por el incumplimiento del otro. Sin embargo, si un socio mucho más poderoso incumple, es probable que esté en la posibilidad de obtener beneficios sin ser reciproco. Más aún, podría, a voluntad, dejar a sus socios y sustituirlos con otros, mientras que ellos no podrían dejarlo con esa preocupación, puesto que habrá pocos o nadie que lo puedan sustituir. Así como en el análisis de los efectos de fin de juego, la parte más débil de una relación de confianza desigual está en peligro de que en cualquier momento termine la interacción, no está, en realidad, en posición de ella terminarla. En general, por lo tanto, la parte más débil no puede confiar en la más poderosa. Por consiguiente, las inequidades de poder entorpecen la posibilidad de la confianza. Uno podría suponer erróneamente que el poderoso Enrique VIII es confiable, pero esta suposición no puede estar basada en la creen-

<sup>9</sup> Esta época, y sobre todo la situación de aislamiento de Lisle, sugieren una versión extrema de cognición paranoide. Véase también K. M. Colby (1981) y Roderick Kramer (1994, 1998).

cia de que los intereses de un mero cortesano están encapsulados en los intereses del rey Enrique VIII, por lo menos no en el largo plazo.

Por otra parte, en el contexto de grandes diferencias de poder personal, la desconfianza es nefasta. No puedo confiar en el egoísta Enrique VIII y, por lo tanto, tampoco puedo confiar mucho en nadie más en la corte porque para mi peligro ellos podrían usar cualquier cosa que yo hiciera o dijera para perjudicarme frente a Enrique. En efecto, puedo no tener confianza en Enrique, mientras que es probable que desconfíe de mis compañeros cortesanos. Enrique no tiene interés alguno que requiera competir con los míos, pero mis compañeros cortesanos sí lo tienen. Sin embargo, en el caso de Enrique Tudor y Arturo Plantagenet, Enrique pudo ser desconfiado acerca de la lealtad de los Plantagenet, quienes pudieron pensar en albergar ambiciones para recuperar el trono para su familia. Por lo tanto, Enrique pudo no necesitar mucha evidencia para suponer que Lisle estaba conspirando contra él. Sin embargo, en contextos en los cuales la parte poderosa entre varios compañeros más débiles no requiere ese recelo hacia ellos, los más débiles pueden aun tener razones para desconfiar unos de otros y tener poca confianza en la parte poderosa.

Uno de los logros más importantes de muchas sociedades, en especial de las sociedades democráticas modernas, es la regulación de varios tipos de relaciones organizacionales para hacerlas menos sujetas a los caprichos del poder. Esa regulación es en parte espontánea en vez de políticamente determinada. Por ejemplo, en un contexto empresarial, hay muchos intereses en juego como para permitir que los jefes usen su poder para sus propios fines, si éstos contravienen los fines de la empresa. De manera más general, la gente en posiciones claras de poder requiere la cooperación de sus subordinados si es que quiere tener éxito en los propósitos de la organización y en los de su propio interés. Cuando éste es el caso, el menos poderoso bien podrá confiar en el más poderoso. Sin embargo, en las relaciones de poder, aun en los casos más favorables, la asimetría en las relaciones de poder casi siempre siembra duda sobre la confiabilidad del compañero con más poder.

Annette Baier (1986, p. 247) argumenta que “una vez que los sirvientes, los ex esclavos y las mujeres sean considerados seriamente como sujetos morales y agentes, el acuerdo voluntario y la confianza en que los otros respeten esos acuerdos tiene que desplazarse del centro hacia la periferia moral”. Grandes diferencias de poder obstruyen la posibilidad misma de un acuerdo voluntario y no coercionado. Por ejemplo, el reino de los fines de Immanuel Kant —esto es, los seres racionales— tiene poco sentido cuando existen graves desigualdades. “La filosofía moral moderna —escribe Baier— se ha concentrado en la mo-

ralidad de aquellas relaciones relativamente sosegadas entre aquellos que han sido considerados *grossos modo* iguales en poder para determinar las reglas y promover las sanciones contra quienes las rompen" (Baier, 1986, p. 249).

La afirmación implícita de que toda la filosofía moral puede ser caracterizada así es falsa. Como Carole Pateman señala en *El contrato sexual*, en teoría política la "historia" que más ha influido es la del contrato por el cual supuestamente creamos o hemos creado la sociedad política. La visión de un acuerdo en torno al orden social tal vez es llevado a su nivel más exagerado en los argumentos de Hugo Grocio y Samuel Pufendorf, en los cuales aun la esclavitud es contractual: el esclavo se beneficia con un empleo fijo, y el amo se beneficia con los servicios del esclavo (Pateman, 1988, pp. 68-69). La idea del contrato social a menudo ha estado sujeta a una dura crítica, como, por ejemplo, aquella desarrollada por Hume (1985 [1739-1740], pp. 465-487) en su irónico ensayo sobre "el contrato original" (véase también Hardin, 1999d, capítulo III). A pesar de la pertinencia de varias oposiciones a la idea del contrato social, aún hoy esa idea impulsa algunos de los escritos más influyentes del pensamiento político. Por ejemplo, según el propio John Rawls (1971, pp. 10-11 y 14-15), esta idea impulsa *Teoría de la justicia*, con mucho, el texto más importante de teoría política en el siglo xx. Pateman (1988, 1-4, p. 221) presenta argumentos, que son *prima facie*, incontrovertibles y que de manera convincente combaten la idea de que el supuesto acuerdo en nuestro supuesto contrato social merece nuestro respeto moral. Su crítica más importante a esa idea es la notoria falta de participación de las mujeres en el contrato social en cualquier tiempo pasado, y posiblemente aun en la actualidad, pero sus críticas son más generales que ésta, ya que, como Baier considera, gran parte de nuestra vida moral está basada en la asunción de un acuerdo. Un acuerdo entre quienes tienen poder desiguales inherentemente sospechoso.

### USOS SOCIALES DE LA DESCONFIANZA

La desconfianza, e incluso sólo la falta de confianza, puede ser muy útil y manejarse de manera estratégica. Como Anthony Pagden (1988, p. 127) dice: "Aunque tal vez sea el caso de que ninguna agencia central sea capaz de generar intencionalmente confianza donde no la había previa e independientemente, es claro que la mayor parte de las agencias constituidas tienen el poder para destruirla". Por ejemplo, la estructura de las prisiones y la conducta de los guardias a menudo hacen que los prisioneros desconfíen unos de otros. Entre los meca-

nismos más evidentes con este fin está el organizar las celdas de manera que ningún prisionero pueda ver al otro, pero cada uno pueda escuchar el sonido que produce el otro, generando tensiones y hostilidad entre los reos. Los prisioneros pueden volverse enemigos en vez de aliados que podrían crear un frente común contra los guardianes del sistema. Parte de lo que algunos críticos ven como un trato innecesariamente punitivo e insultante funciona, ya que genera desconfianza entre los reos y por lo tanto bloquea la movilización en grupo. El panópticon de Jeremy Bentham era un aparato relativamente útil para monitorear a los prisioneros al tiempo que promovía su autocorrección, en parte protegiéndolos contra la influencia de sus compañeros prisioneros que los pudiese llevar a reincidir.\* Las cárceles modernas parecen estar diseñadas más para el control cotidiano que para la rehabilitación. Estos dos propósitos son percibidos como contradictorios, y dada la elección entre alguno de los dos, los diseñadores y administradores de las cárceles estadunidenses han optado primero por el control, por la incapacitación del prisionero antes que por su rehabilitación (Lin, 2000, pp. 115-132).

Stanley Elkin (1996), en su novela *Un hombre malo*, retrata una prisión en la cual los internos son movilizados por el guardia para ejercer control uno sobre el otro, en especial para controlar al protagonista Feldman, un hombre relativamente común que parece estar por completo fuera de lugar en la prisión y que no entiende del todo por qué está ahí. Esta prisión va mucho más allá del método usual en que el guardia pone a los prisioneros en conflicto entre ellos para mantener el orden. Después de publicar esta novela, Elkin fue invitado por un guardia para que visitara una prisión auténtica y viera cómo son en realidad. Elkin relató la historia de su visita y luego, con gran sonrisa, comentó: "La mía era mejor".<sup>10</sup> De hecho lo era. En la prisión de Elkin, era el guardia quien dirigía a los prisioneros para que acosaran y golpearan a Feldman.

En 1710 el crítico social napolitano Paolo Mattia Doria nos informó de la destrucción española de la sociedad napolitana en el siglo anterior. Se trata de un recuento extraordinariamente sutil de cómo disolver las relaciones de confianza en el interior de una sociedad y a la vez mantener el orden social, o por lo menos un orden suficiente para que no se requiera una inversión española sig-

\* El panópticon es un tipo de prisión diseñado por Bentham; es un edificio con una estructura anular, con una torre en el centro y con las celdas distribuidas a lo ancho del edificio, separadas por un muro y con ventanas tanto hacia el exterior como hacia al interior. La torre tiene ventanas con persianas que permiten a los carceleros observar a los reos sin que ellos sepan si están siendo observados. [T.]

<sup>10</sup> Elkin relató la visita en una conversación privada en Bellagio, Italia, en mayo de 1988, en el Rockefeller Center.

nificativa para mantenerlo. Los españoles crearon una nueva aristocracia que dependía de ellos y de ese modo sustituyeron a una sociedad basada en la confianza por una basada en el honor (Pagden, 1988, p. 133). Este ejemplo evoca la preocupación que los buscadores de gloria del siglo XVII inglés generaban en Hobbes. El autor del *Leviatan* consideraba que hay dos grupos que no pueden ser incluidos en una sociedad estable debido a que sus valores son en esencia en contra del orden. Estos dos grupos son, por un lado, los religiosos fundamentalistas, quienes prefieren el desorden a un orden que no gire en torno a sus posiciones religiosas, y, por el otro, los buscadores de gloria para quienes los conflictos son una oportunidad para ganar gloria u honor (Hardin, 1991b).<sup>11</sup>

Doria comparte con Hobbes la idea de que un sistema de competencia por el honor coarta la posibilidad de un orden decente. Ese honor es un valor relativo y no universal —yo alcanzo un nivel más alto en el sistema si lo supero a usted de alguna manera—. Hay sistemas de honor no competitivos donde el honor es concedido a cualquier persona que cumple con los requisitos. Por ejemplo, el honor puede ser un criterio de inclusión en algunos grupos, como en los beduinos (Stewart, 1994, p. 54), en el Swat Pathan (Barth 1981, 115-17) o en la aristocracia francesa (Hardin, 1995, pp. 90-100 y 115-117). Bajo la hegemonía española sobre el sur de Italia, así como en la Inglaterra de Hobbes, el honor competitivo era el valor de una pequeña y destructiva aristocracia. Doria supone que una sociedad basada en el honor no puede respetar una justicia imparcial, la cual es una condición necesaria para la confianza —o si se prefiere, que un sistema del honor dificulta la posibilidad de que exista confianza entre los grupos de la sociedad jerárquicamente ordenados—. Para debilitar aún más las relaciones entre grupos, los españoles también destruyeron el Estado de derecho normal estableciendo cortes separadas y privilegiadas, tanto para los barones como para el clero (Pagden, 1988, pp. 136-137).

Los españoles estaban menos preocupados por movilizar a la gente del sur de Italia para incrementar su aportación a la riqueza de España que en entorpecer su movilización, cualquiera que ésta fuera, para mantener sobre ella un control más fácil. Los sicilianos no podían confiar ni en la imparcialidad ni en la protección de la ley. El hecho de no tener certeza en el Estado lleva a no confiar en otros individuos en muchos contextos debido a que no se puede contar con que el Estado impedirá que los peores resultados, de varios esfuerzos conjuntos y de relaciones contractuales, se materialicen. En vez de arriesgarse a ta-

<sup>11</sup> Por supuesto, a Hobbes le disgustaban los fundamentalistas religiosos porque varias sectas de ese tipo estaban asolando Inglaterra en su empeño por imponer coercitivamente sus ideas religiosas sobre toda la población.

les resultados, los individuos pueden abstenerse de cooperar del todo. Por lo tanto, al estropear las condiciones para la confianza entre pares de individuos o familias, los españoles lograron reducir de manera importante las posibilidades de esfuerzos de cooperación que se opusieran o dificultaran su dominio (Pagden, 1988). En este aspecto, la Italia española y las prisiones estadounidenses contemporáneas tienen mucho en común.

Como supone Hobbes, las relaciones sociales en ausencia de gobierno han de ser conflictivas y desalentadoras. Esto podría ser cierto después de lograr un avance económico de gran magnitud con sus consecuentes inequidades sociales y económicas, como ocurrió en Sicilia después de la intromisión de los Habsburgo o durante la ruptura del orden en el tiempo de Hobbes, cuando las condiciones en Inglaterra eran, en cierto modo, terribles, más allá de lo que se había visto por siglos, quizás desde los devastadores años de la plaga en el siglo XIV.

El hecho de que las posibilidades de movilización cooperativa sean pocas impide esfuerzos que producirían desarrollo económico general en una economía de mercado ordinaria en la cual la prosperidad de cada persona depende más de los esfuerzos de otros en otras actividades productivas que de sus propios esfuerzos. El atraso económico general brinda poca oportunidad para la prosperidad personal. En efecto, en ese caso podría ser que la única manera de progresar sea imponerse sobre los otros miembros de nuestra propia sociedad (véase Hardin, 1995, en especial el capítulo VI). De ser así, el progreso y aun la prosperidad son bienes posicionales y no los bienes sociales generalizados de un mercado que funciona (Gambetta, 1988, pp. 162-163). En esos contextos, la ausencia de condiciones para la confianza puede alimentar la desconfianza por medio de una cognición paranoica (Kramer, 1994). El atraso económico en estos sistemas políticos exacerba los conflictos debido a que da pocas oportunidades de mejoramiento por medio de esfuerzos productivos. El estancamiento económico es suficiente para producir conflictos posicionales de tal magnitud que pueden llegar a ser letales, como ocurrió en tiempos recientes en Ruanda y otros lugares.

Bajo estas condiciones, uno esperaría dos respuestas. Primero, la gente se retrae y se concentra en las relaciones con quienes tiene interacciones en curso lo suficientemente ricas para establecer confianza y confiabilidad. Por lo tanto, en estos casos, la organización social y económica tiende hacia el esquema familiar o incluso hacia el esquema familiar amoral de Banfield (1958). Segundo, otras organizaciones para el control social pueden surgir en el vacío relativo y anárquico dejado por la negligencia española de las funciones normales del gobierno. De este modo podemos suponer el origen de organizaciones como la mafia (Blok, 1974, pp. 89-102).

Por desgracia para los sicilianos, los miembros de la mafia italiana se dedicaron a promover y explotar selectivamente la desconfianza. En esto, imitaron las estrategias de los españoles en el sur de Italia en el siglo XVII (Gambetta, 1988, p. 159). Mientras que los españoles reprimían a Sicilia, los miembros de la mafia se comportaban como parásitos que explotaban a los sicilianos. Existen por lo menos dos razones por las que el sistema de la mafia perduró durante múltiples gobiernos hasta bien entrado el siglo XX. Primero, aquellos que eran hostiles a la mafia emigraron, con lo cual hubo menos oposición. Segundo, en los primeros días débiles de la democracia, los participantes en el sistema político involucraron a la mafia como un aliado. Esto la fortaleció y ayudó a entorpecer su supresión legal, además de darle un giro completo a la historia al reforzar la hostilidad de los sicilianos hacia el gobierno central corrupto e injusto (Gambetta, 1988, pp. 166-167).

Breton y Wintrobe (1982, pp. 140-146) presentan un análisis sobre una gran empresa japonesa que sugiere el uso de barreras refinadas para los tipos "incorrectos" de confianza; incorrectos en el sentido de que son disfuncionales para la empresa. En una variante del sistema legal español del sur de Italia, aun los trabajadores en la misma línea de producción en Japón están en una jerarquía de rangos. Estos rangos no están determinados funcionalmente por las tareas, sino sólo por alguna combinación de antigüedad y méritos. En un sistema así, la oportunidad individual no depende tanto del éxito del grupo como de la diferenciación individual del grupo. De ahí que, en general, para muchos trabajadores los vínculos en el interior del grupo de quienes trabajan en la misma línea estén por debajo de los vínculos con quienes están en jerarquías superiores. Para los trabajadores, estos vínculos deben ser más atractivos que los vínculos con sus iguales. De hecho, muchos trabajadores deben desarrollar relaciones de confianza con sus superiores, con los cuales tienen relaciones recíprocas, mientras que sus relaciones con sus iguales son competitivas e, incluso, quizá de cierta desconfianza. Debilitar los vínculos entre iguales impide que logren en grupo actuar contra sus patrones.

La prisión, la mafia y los opresores Habsurgo, y quizá en menor grado los directores y los dueños de las empresas japonesas, se benefician todos por el mismo fracaso estructural de sus subalternos. Éstos no cooperan entre ellos cuando podría ser benéfico que lo hicieran, porque les hace falta la simiente de la confianza y el respaldo institucional que les permita arriesgarse a depender uno del otro. Como Hobbes (1968 [1651], 1.13, pp. 184-185) argumenta acerca de su estado de naturaleza, estos individuos quizá lleguen incluso a volverse hostiles y desconfiados frente a los otros —en efecto, racionalmente deberían

hacerlo por su propio bien y por su supervivencia—. Además, ellos compiten en forma dañina, aprovechándose del otro, ya que al no poder colaborar para un beneficio mutuo y proteger lo que ya tienen, luchan por las raciones existentes en vez de producir más y usarlo para intercambio. En el mundo de los Habsburgo y de la mafia, también ellos se abstienen de competir en contextos donde, como en la economía de Smith, todos podrían ganar si lo hiciesen (Gambetta, 1988, pp. 158-159).<sup>12</sup> En el extremo, en todos estos casos y en casos similares los individuos pueden incluso promover la desconfianza para así aprovecharse de cada uno.

Gambetta (1988) llama a estos comportamientos las condiciones para la existencia de la mafia.<sup>13</sup> Son condiciones que los mafiosos, los diseñadores de las prisiones y los guardias, los opresores políticos, los dueños de las fábricas y otros pueden manipular para conseguir y mantener el control. Los gobernantes Habsburgo y los guardias de la prisión tienen poder que pueden usar para crear estas condiciones, de modo que su poder no sea desafiado por los individuos a su cargo. Debido a que el dominio de los Habsburgo creó estas condiciones, la mafia pudo subir al poder.

En relación con lo dicho antes, una implicación desafortunada de la política de los carceleros para garantizar el control consiste en instruir a los prisioneros en la falta confianza y en la desconfianza, lo cual los hace menos aptos para volver a la sociedad. Así, una vez fuera de la prisión, están más predisuestos a manifestar conductas socialmente destructivas y autodestructivas como las descritas en los párrafos anteriores. Ésto será mucho más probable si el argumento que sostiene que la confianza y la desconfianza son aprendidos es correcto (véase el capítulo v); si es así, entonces la desconfianza es más difícil de “desaprender” cuando las condiciones cambian para justificar la confianza, que la confianza cuando las condiciones cambian para justificar la desconfianza. Una vez más, lo anterior se explica porque los desconfiados entran en menos esfuerzos conjuntos que los confiados y obtienen menos retroalimentación sobre qué tan confiables son los otros. Es extraño, pero posiblemente es cierto que alentar a los prisioneros a movilizarse en vez de obstaculizar su movilización podría

<sup>12</sup> Como lo señala Gambetta (1988, pp. 172-173), la mafia puede ayudar a algunos a vender en forma fraudulenta. Esto aclararía de modo implícito que, sin la protección de la mafia, la desconfianza de nuestros compañeros resultaría racional y, por lo tanto, socavaría la competencia que podría beneficiar a casi todos.

<sup>13</sup> Otros factores imponen más cargas sobre la sociedad siciliana. Por ejemplo, el atraso económico abre escasas oportunidades de progreso. Un camino normal para lograrlo consiste en imperar sobre otros miembros de la propia sociedad; por lo tanto, el progreso es un bien posicional (Gambetta, 1988, p. 163).

ser más efectivo para prepararlos a reintegrarse a la sociedad. La aparente necesidad de control podría ser ejercitada manteniendo las oportunidades de movilización disponibles sólo para grupos relativamente pequeños. Para quien termina en la prisión la desconfianza bien aprendida quizás sea el mayor obstáculo para tener éxito en la vida en sociedad; acto seguido, la prisión refuerza esa desconfianza que incapacita.

### DESCONFIANZA Y GOBIERNO LIBERAL

Con la posible excepción de la organización en las grandes firmas japonesas, cuya productividad es probable que tenga amplios beneficios sociales, los ejemplos expuestos aquí son manifestaciones del uso de la desconfianza para beneficiar a algunos a expensas de otros. Sin embargo, en contextos específicos, o incluso en general, la desconfianza a menudo puede tener efectos sociales positivos. Desde la perspectiva del interés propio individual, la cual percibe al gobierno siempre bajo el riesgo de que su poder sea utilizado por los servidores públicos para su beneficio propio y contra los intereses de los ciudadanos, es común suponer que debemos desconfiar abiertamente del gobierno. Ésta es, por supuesto, una perspectiva que surgió en el contexto del pensamiento democrático, especialmente en la era del gobierno representativo, más que en la filosofía política que le precedió, la cual típicamente justificaba la obediencia hacia los gobernantes, quienes consideraban que su derecho a gobernar no era resultado de la aquiescencia de los gobernados.

Por lo tanto, de un modo quizá extraño y contra la intuición, la democracia representativa y la desconfianza están unidas en la teoría política.<sup>14</sup> Esto es, una cierta cantidad de desconfianza puede ser útil para una sociedad o un gobierno. Es cierto que las grandes democracias modernas funcionan mejor si podemos estar seguros de que existen individuos desconfiados, cínicos o escépticos profesionales, gente que actúa como perros guardianes, que prende las alarmas o proporciona información contraria. Como era claro para Montesquieu y James Madison, tal esceticismo es fundamental para el liberalismo. Los líderes estadounidenses de la colonia inventaron tanto el gobierno constitucional popular como la institucionalización de la desconfianza hacia el gobierno y sus agentes, como si ambos estuvieran inherentemente unidos. Así pues, los fundadores

<sup>14</sup> Véase, por ejemplo, el argumento de John Hart Ely (1980) a favor de la supervisión constitucional por un tribunal. También consúltese Mark Warren (1999).

estadunidenses adoptaron una Constitución que creó un gobierno débil (Hardin, 1999d, capítulo III).

Según ciertas interpretaciones, John Locke, uno de los primeros demócratas de la era moderna, vincula la democracia con la confianza.<sup>15</sup> Supone que los gobernantes tienden a actuar para satisfacer la confianza que se ha depositado en ellos. Sin embargo, él ya era un defensor implícito de la cautela ante los líderes políticos. Propone que si los líderes violan la confianza tácita depositada en ellos, entonces deberán ser depuestos. En tiempos recientes de democracia relativamente estable, no asumimos que debemos estar siempre preparados para deponer a nuestros líderes, sino más bien que debemos estar siempre atentos para constatar que los individuos en el interior del gobierno actúen en nuestro interés. Hume (1985 [1739-1740], pp. 42-43) considera que las instituciones gubernamentales deben estar diseñadas para funcionar bien aun si su personal está integrado por truhanes —o más bien, que el poder que conlleva un puesto gubernamental es lo suficientemente corruptor como para volver truhanes a muchos de los agentes gubernamentales—. Madison (1961 [1788], pp. 322-323; véase más adelante el capítulo VII) considera con más claridad que el gobierno estará compuesto por truhanes. Por ello propone que las instituciones den a sus representantes poco poder, creando “intereses opuestos y de rivales” para limitar la función de cada servidor público.

### COOPERACIÓN SIN CONFIABILIDAD

En muchos contextos, nuestro problema es que gente relevante no confía o incluso desconfía de los otros, a menudo con razón. Se ve con claridad que una desconfianza sin reservas está bien fundada en contextos muy importantes, en los cuales, sin embargo, nos gustaría ser capaces de organizar la cooperación. En esos contextos, por lo tanto, podríamos beneficiarnos al establecer acuerdos institucionales o de otra índole que nos dieran la posibilidad de cooperar ante la ausencia de confianza. Así pues, en una sociedad real, en muchos de estos contextos, podría haber muy buenas razones para no tener que fiarnos de la confiabilidad de los otros. Un valor nodal de los contratos e incluso de la ley criminal es reducir la probabilidad de fuertes pérdidas derivadas de estafas, como la que hizo que el coronel perdiera 4500 rublos. Si hubiera estado en una relación

<sup>15</sup> Locke (1988 [1690], §171: p. 381) afirma que la sociedad delega el poder en sus gobernantes, “a quienes la sociedad coloca por encima de ella misma con la confianza expresa o tácita de que lo utilizarán para el bien colectivo y para la preservación de la propiedad [de los ciudadanos]”.

contractual con Trifonov, no habría estado totalmente protegido, pero la asimetría entre sus posibles ganancias y pérdidas habría sido menos amplia.

En nuestra vida las opciones institucionales más importantes para la confianza son el gobierno y el mercado, pero hay muchas otras, incluyendo varias instituciones y mecanismos habituales. En efecto, uno podría avanzar considerablemente en la explicación de varias estructuras institucionales mostrando cómo obvian la necesidad de actuar como si confiáramos, por lo menos cuando hacerlo conlleva el riesgo de grandes pérdidas. Por supuesto, las organizaciones tienen muchas capacidades que las hacen recomendables. En particular, permiten organizar acciones colectivas que no podrían ser organizadas del todo o con facilidad por una acción individual espontánea. También son importantes al mediar entre socios potenciales que no confían uno en el otro.

Según Hume, no es sólo el gobierno sino también las instituciones en general las que están diseñadas, al menos de manera parcial, para que funcionen aun si están ocupadas por truhanes. Confiar en el sentido fuerte del interés encapsulado no puede ser sensato respecto a la mayor parte de las personas con quienes usualmente lidiamos en las sociedades modernas. Tal vez pueda desarrollar relaciones que generen confianza con un número considerable de personas, pero no con la mayor parte de la gente con la que convivo directa o indirectamente a lo largo de mi vida. Alguien que viviera en la Islandia medieval tal vez hubiera sido capaz de hacerlo. Entre las más importantes diferencias que existen entre la Islandia medieval y la vida en una gran sociedad industrial moderna están el cambio en el valor de las cosas y, como corolario de éste, el importante papel que las instituciones juegan en nuestra vida. Por lo común, la ley ocupa el espacio que la confianza con dificultad pudo ocupar.

Gran parte de nuestra habilidad para confiar en otros respecto a cuestiones específicas depende de que tengamos instituciones adecuadas que impidan las implicaciones más destructivas de la falta de confiabilidad. En efecto, éste es, en otras palabras, el argumento de Hobbes en favor del gobierno y la sumisión ante él (Hobbes, 1968 [1651], 2.30, pp. 376-394). Si las pérdidas potenciales por interactuar con los otros son siempre altas, nuestras interacciones tienen la estructura del dilema del prisionero, en que las pérdidas para el que coopera (mientras que el otro deserta) son muy grandes, de modo que las posibles pérdidas incluso sobrepasan los beneficios de varias cooperaciones exitosas en un juego repetido. En estos juegos es probable que no seamos siquiera capaces de iniciar una cooperación conjunta y, por lo tanto, no seremos capaces de incorporarnos a un juego iterado.

Asimismo, las instituciones pueden ser la fuente del conocimiento requerido para adquirir confianza en alguien (Coleman, 1990, capítulo v). En algún sentido, las instituciones certifican a muchas de las personas con las que interaccionamos. Por supuesto, los individuos pueden hacer la misma tarea para nosotros. Por consiguiente, muchas veces las instituciones juegan el papel de intermediarios de la confianza en nuestras relaciones con los otros. Los individuos también pueden jugar ese papel, como en el caso en que usted confía en alguien que responde por mí más allá de la confianza que usted me podría tener. James Coleman supone que las terceras partes que garantizan la confiabilidad son en especial importantes en las relaciones comerciales pero muy raras en los sistemas no económicos (Coleman, 1990, pp. 186-188). (Trato este tema con mayor amplitud en el capítulo vi.)

Por lo general, el gobierno nos protege contra lo peor que pudiera pasar, de modo que podamos asumir riesgos en modestas empresas de cooperación. Aun cuando a menudo somos recelosos del gobierno y sus representantes, dependemos de ellos para disminuir la necesidad de confiabilidad en muchas de las áreas que el gobierno regula o supervisa. Dependemos de la ley que regula los contratos y de que las cortes la apliquen para lograr una cooperación exitosa en contextos en que sin tales instituciones protectoras no tomariamos el riesgo de cooperar con otros. De igual manera, por ejemplo, usamos los bancos en vez de depender en exclusiva de la confianza individual en aquellos que manejan las relaciones monetarias. Por lo común, también dependemos de instituciones informales, como el mercado, que en mayor o menor grado nos protegen ante nuestra ignorancia sobre los productores y los vendedores. Tal ignorancia nos haría muy difícil conseguir lo que requerimos para nuestro bienestar sin incurrir en grandes riesgos y sin pagar demasiado por lo que recibimos. El mercado produce la reputación de los productores y los vendedores y de los precios de los bienes, superando así, de manera sustancial, los dos problemas antes mencionados. Dependemos del mercado para que seleccione por nosotros entre una inmensa gama los bienes que podríamos comprar. Por supuesto, ninguno de estos mecanismos es perfecto; en efecto, existe una vasta bibliografía sobre las imperfecciones del mercado. Aún así, por lo general estaríamos peor sin estos mecanismos.

La afirmación de que necesitamos instituciones para obviar la necesidad de confiar y depender de la dudosa confiabilidad de los otros en muchos contextos no es análoga a los argumentos de Kenneth Arrow (1972) en contra de organizar la demanda de sangre para usos médicos de manera que dependa del altruismo de los donantes. Él afirma que esto podría ser un uso incorrecto del altruismo, ya que por otros medios podemos asegurar una buena provisión de

sangre con mayor facilidad. Ese argumento se basa en aceptar que tenemos una oferta limitada de altruismo y la poca con la que contamos puede ser mejor utilizada para otros propósitos; en particular, propósitos que no puedan ser manejados con facilidad por estructuras institucionales. Guardemos nuestro limitado altruismo para esos asuntos. Desde esta óptica, el altruismo es una especie de recurso o capital prescindible.

De manera similar, algunos autores argumentan que la confianza es un recurso; de hecho, aseguran que es una cuestión de “capital social”. Sin embargo, como sostuve en el capítulo III, la confianza no es un tipo de recurso y, por lo tanto, no puede ser considerado capital social. Más bien, si es que hay capital social involucrado en la confianza, éste es el capital de las relaciones que fundamentan la confiabilidad, posibilitan la confianza y, por consiguiente, la cooperación. La confianza no es, como tal vez sea el altruismo, una motivación que debemos usar con moderación porque tenemos una cantidad limitada de ella.<sup>16</sup> La confianza es un juicio cognitivo que depende de cómo se perciben los hechos. La confianza podrá o no ser escasa, pero el usarla; es decir, actuar con base en ella, no reduce su oferta. En algunos contextos, la gente puede confiar en otro en una gran variedad de ámbitos. En efecto, establecer confianza en un área puede llevarnos a expandirla a otras áreas, propiciando grados de confiabilidad más altos o diversos. De ahí que pueda edificarse confianza sobre confianza.

### OBSERVACIONES FINALES

En muchas versiones sobre la confianza, los autores consideran una sociedad o una situación favorable. Con base en este postulado, pueden argumentar que la confianza es algo bueno en tanto hace que la sociedad funcione mejor. Resulta claro que esta consideración puede ser violada, y continuamente lo es. Cuando éste es el caso, confiar puede ser dañino para el que confía y para muchos otros. En estos contextos, es posible que uno sea capaz de desarrollar un número pequeño de relaciones intensas en las cuales la confianza esté justificada, pero aun entonces, como por ejemplo en los años más crueles de Stalin, la gente en quien uno confía puede considerar al final que está en su interés abusar o violar esta confianza, por ejemplo, para proteger a sus seres queridos. La única

<sup>16</sup> Howard Margolis (1982) propone un modelo de altruismo en el cual el individuo tiene dos conjuntos diferentes de deseos: el interés propio o egoísta y el interés hacia los demás o altruista. Entonces establecemos un equilibrio entre ambos, inclinándonos más por el altruismo durante un tiempo y luego por el egoísmo.

manera sensata de entender estos argumentos optimistas es suponer que su punto es apoyar un orden social estable en el cual la confiabilidad prevalezca y por lo tanto la confianza produzca más bien que mal. Esto genera el interrogante de cómo crear un orden estable en que la confiabilidad prevalezca y, por lo tanto, en donde aquellos que confían prosperen.

Parte de la respuesta en sociedades importantes es crear gobiernos estables y relativamente abiertos (lo cual significa, general aunque no necesariamente, crear gobiernos democráticos) y balancear estas instituciones con otras que tengan un poder autónomo para que puedan hacerle frente al gobierno. En otros estratos y en sociedades de menor importancia, parte de la respuesta radica en las estructuras sociales que crean incentivos para la confiabilidad. Gran parte de la bibliografía sobre los beneficios sociales de la confianza desatiende la cuestión de cómo estimular la confiabilidad, y en cualquier caso, por lo general, hay escrito poco sobre esta cuestión, más allá del problema de crear un gobierno ordenado y liberal.<sup>17</sup> En los capítulos VI y VIII trato sobre la naturaleza de algunas de las estructuras de menor importancia que amplían la posibilidad de la confiabilidad.

A partir de esta argumentación, uno podría revisar cuestiones de diseño institucional, las cuales abordo en el capítulo VIII. Presumiblemente podríamos crear instituciones que incrementen la confiabilidad basada en cualquiera de las consideraciones presentadas en el capítulo II, desde los compromisos morales hasta el interés encapsulado. Una ventaja de la confianza como interés encapsulado es que instituciones que sustentan motivaciones basadas en incentivos, las cuales con facilidad pueden ser comprendidas, diseñadas y realizadas, también pueden sustentar este tipo de confianza. Las sociedades industriales modernas han demostrado ser hábiles para diseñar instituciones con esas bases.

Por supuesto, aun el orden social es una garantía endeble. Por lo general, todos nos coordinamos en el orden en una sociedad estable y que funciona, como ocurre por ejemplo en Los Ángeles la mayor parte del tiempo. Pero si algo manifiesta una ruptura suficiente del orden para asegurar el fracaso de la aplicación de la ley, entonces puede haber una inesperada y dramática caída en el desorden como ocurrió en los disturbios de 1992 en Los Ángeles. Si todos parecen fiarse de la policía, de los bancos o del gobierno, es relativamente seguro para mí fiamse de ellos también. Incluso así, ésta podría ser una relación inestable que de pronto puede romperse.

<sup>17</sup> Prácticamente toda la filosofía política es pertinente para esta cuestión y los filósofos políticos y económicos de la Ilustración escocesa, como Hume y Smith en particular, se dedicaron casi en exclusiva a ese tema.

En un mundo menos favorable, como en las comunidades de subsistencia empobrecidas, la desconfianza puede retroalimentarse. Porque desconfío casi de todos, quizá con razón, se me dificulta establecer una relación de confianza con cualquier persona que podría ser confiable conmigo. Como señala Dunn (1988, p. 85), la determinación de evitar ser objeto de un timo, "si se generalizara en el género humano, subvertiría la sociabilidad humana más o menos en su totalidad". Tal es la terrible consecuencia de la desconfianza generalizada.

## V. EPISTEMOLOGÍA DE LA CONFIANZA

Si QUEREMOS comprender lo que es la confianza para la gente real tendremos que comprender la capacidad para confiar, la cual es la habilidad para leer los compromisos de los otros, una capacidad que debe ser en gran parte aprendida. De ahí que debamos entender la confianza a partir de la epistemología del sentido común del individuo que está en la posición de confiar o desconfiar. Uno no puede empezar a confiar en una persona de un momento a otro. Cuando conozco a alguien con quien deseo hacer un trato puedo comenzar con un considerable escepticismo. Por supuesto, mi escepticismo no irá dirigido ante todo hacia la nueva persona en particular. Es probable que aún no la conozca lo suficiente para juzgar su confiabilidad o sus razones para ser confiable. Hago mi juicio escéptico en gran medida con base en una generalización de los encuentros pasados con otras personas. En este sentido, el grado esperado de certeza en la nueva persona ha sido aprendido antes de conocerla.<sup>1</sup>

Mis experiencias previas con la confianza pudieron ser tan cautivantes que, con optimismo, corro el riesgo de cooperar con esta nueva persona. Por otro lado, éstas pudieron ser tan desastrosas que, con pesimismo, evito correr ese riesgo. La nueva persona no es diferente en los dos casos; mis experiencias previas, que no tienen relación alguna con él o con ella, son el origen de la diferencia. De ahí que mi experiencia determine mis expectativas sobre la confiabilidad de otras personas. Si mi experiencia pasada sobrerepresenta los malos o los buenos fundamentos para confiar, puede ser que ahora corregir mis expectativas iniciales requiera una larga serie de experiencias en el sentido contrario. De hecho, incluso mis capacidades para valorar la confiabilidad reflejarán un proceso de aprendizaje de sentido común.

Mi capacidad está limitada por el peso de la experiencia pasada con todas las revaluaciones y revisiones de mis percepciones que esta experiencia ha estimulado. Por ejemplo, en una interpretación bayesiana del conocimiento —como primero hago una apreciación *grosso modo* de la verdad de una afirmación —como la de que usted será confiable bajo ciertas condiciones— y luego corrojo mi apreciación, o la “actualizo”, conforme tenga nueva evidencia sobre usted. Si

<sup>1</sup> Julian Rotter (1980, pp. 1-2) habla de una “expectación generalizada”.

tomo el riesgo de cooperar con usted, pronto tendrá alguna evidencia de si es confiable en ese contexto. Es probable que pruebe más y más, actualizando mi conocimiento sobre usted hasta que tenga una buena noción de su grado de confiabilidad en distintos contextos. Podría hacer esto —de hecho, por lo regular lo haría— no necesariamente para ponerlo a prueba, sino para beneficiarme al cooperar con usted de nuevas maneras. Por lo tanto, la confianza, la creencia en la confiabilidad del otro, tiene que ser aprendida, de la misma forma que tiene que ser aprendido cualquier otro tipo de conocimiento.

Un personaje de Raymond Chandler, un representante de Hollywood desconfiado y cínico, le dice al detective privado Philip Marlowe: "Me voy a encontrar haciendo negocios con un hombre en quien puedo confiar y voy a ser demasiado astuto como para poder confiar en él" (Chandler, 1955, p. 118; citado en Coleman, 1990, p. 100). Por desgracia, en su medio es probable que fuera todo lo astuto que debía ser, y parte del costo de ser tan astuto era el ocasional error que lo inclinaba a no cooperar (en una interacción que hubiera sido benéfica). Una persona más boba que cooperara con el inusual hombre confiable en Hollywood desafortunadamente también cooperaría con muchos otros que no son confiables. Tal vez el representante tomó riesgos en el grado óptimo. Desde el punto de vista de la epistemología, uno no puede hacer más.

Debido a que un optimismo general acerca de la confiabilidad de los demás nos permite entrar en relaciones mutuamente productivas, podríamos concluir que un utilitarista alearía tal optimismo. No obstante, no es obvio que el utilitarista deba ser más confiado, porque el grado de confianza de una persona está determinado por el conocimiento que la persona tiene. En este capítulo hablo de la epistemología ordinaria de la confianza, que es el conocimiento —bueno o malo— que una persona desarrolla por medio de sus experiencias de la vida cotidiana.\* Este conocimiento incluye la capacidad para valorar la confiabilidad de los otros a la luz de la evidencia importante. Esta epistemología es subjetiva en el sentido de que es una teoría del conocimiento de una persona en particular, en lugar de la corrección de las declaraciones de conocimiento en abstracto, la cual es el objeto de estudio regular de la epistemología filosófica. Todo lo que el utilitarista debería hacer es alejar a los desconfiados pesimistas a correr riesgos en cooperar con otros hasta el punto que él considere justificado en la población importante. En la interpretación que se analiza en

\* El original en inglés es *street level epistemology*. Ésta es la epistemología con base en la cual funcionamos en la vida ordinaria. Se eligió "epistemología ordinaria" como traducción de *street level epistemology*, ya que captura este sentido básico y debido a que es corta y hace más fluida la lectura. [T.]

este capítulo podría ir un poco más lejos y decir que el utilitarista debería alentar a las personas a correr un riesgo un tanto mayor del que el utilitarista, con base en las expectativas presentes, considera correcto, porque una persona más abierta tendrá más oportunidad de aprender de la experiencia. De ahí que errar del lado del optimismo pueda corregirse con mayor facilidad que errar del lado del pesimismo.

Nótese la naturaleza de las creencias que uno debe tener acerca de otro para confiar en él. En la interpretación del interés encapsulado debe saberse algo acerca de los incentivos que el otro tiene para cumplir con la confianza depositada en él (y también algo acerca de su comprensión de esos intereses). Aunque las valoraciones de diversos aspectos son idiosincrásicos, somos capaces de ser bastante exactos al ponderar los intereses de alguien respecto a muchas cosas; así que podríamos aprender a valorar la confiabilidad que está fundada en el encapsulamiento de nuestros intereses por parte de la persona en quien potencialmente podríamos confiar. La confianza que está fundada en compromisos morales, normas o compromisos puros es menos generalizable y, por lo tanto, más difícil de valorar.

Considérese un caso simple, pero importante, de un compromiso en apariencia puro. Durante la recién terminada Guerra Fría, los anticomunistas fanáticos en los Estados Unidos proclamaban: "Ustedes pueden confiar en los comunistas". ¿Qué significaba esto? No significaba que uno pudiera fiarse de que seguirían sus claros incentivos. Significaba que uno podía fiarse de que actuarían con base en su ideología. ¿Por qué alguien seguiría tal ideología? Quienes pensaban que se podía "confiar" en que los comunistas así lo harían sólo podrían responder a esta pregunta con un: "No lo sé, es una locura que alguien siga esa ideología que es contraria a los intereses humanos, y que ciertamente viola la estructura de intereses de la teoría económica y social de Adam Smith". Quienes confiaban en tal cosa tenían que ser verdaderos creyentes en la genuina convicción de los comunistas; esto es, tenían que ser verdaderos creyentes de lo que los anticomunistas consideraban la continua estupidez de los comunistas. Ésta es una posición extraña. Uno bien podría preguntarse cómo establecieron sus creencias.

Muchos economistas liberales afirmaron desde tiempo atrás que tarde o temprano la gente de los países del Este abandonaría el sistema económico comunista. Los intereses finalmente se impondrían a una ideología que iba en contra de ellos. Los economistas liberales y los anticomunistas fanáticos estaban de acuerdo en que tal ideología iba en contra de sus intereses. Pero los economistas tenían fundamentos mucho mejores (y más generalizables) para com-

prender a los ciudadanos de los estados comunistas que los que tenía la extrema derecha estadunidense, ya que sus conclusiones estaban basadas en expectativas de racionalidad y no en expectativas de irracionalidad, como lo estaban las de la derecha.

### EPISTEMOLOGÍA ORDINARIA

La filosofía del conocimiento y la creencia es una indagación muy desarrollada. Gran parte de ella se centra en creencias particulares o en tipos de creencias y el criterio de verdad o lo que los filósofos llaman “creencia verdadera justificada”. Para comprender la confianza y el conocimiento en términos más generales, no requerimos una epistemología filosóficamente general del conocimiento, sino una epistemología económica o una epistemología ordinaria. La teoría económica del conocimiento y la creencia se centra en el creyente individual, en los costos y beneficios para el individuo que llega a tener diversas creencias, no en el contenido de la creencia (por ejemplo, la altura del Mont Blanc). En una teoría así no podemos hablar sin más de la justificación de creer en X; en lugar de ello, debemos hablar de la justificación de creer en X por parte de una persona A. Para esto requerimos una teoría que se enfoque en el individuo y en las formas en que llega a conocer o creer nociones pertinentes, tal como qué tan confiable es otra persona.

Además, requerimos una teoría de cómo actuar con base en el conocimiento ordinario pertinente. Presumo aquí que esta teoría de la decisión es una teoría del aprendizaje simple de sentido común. Usted puede empezar con información acerca de mí tan limitada que sólo le sea posible considerar la probabilidad de que una persona común en mi posición sería confiable con respecto a lo que podría confiar en mí. Incluso es posible que tenga información acerca de mí tan limitada que sólo pueda valorar, a partir de su experiencia pasada, si la cooperación ha rendido frutos en circunstancias similares. Suponga que así fue, y ahora tome el riesgo de cooperar conmigo. (Esto no quiere decir que elige confiar en mí; más bien arriesgarse conmigo es lo que le parece racional hacer.) Puede ganar o perder como resultado de su cooperación y esta experiencia se suma a su evidencia sobre la confiabilidad para ocasiones futuras. Si de alguna forma en su experiencia yo soy un tipo nuevo de persona, su apreciación inicial puede ser poco sólida, por lo que mi conducta podría inclinar su valoración a favor o en contra del tipo de personas como yo en encuentros futuros.

## LA CAPACIDAD PARA CONFIAR APRENDIDA

Algunos autores hablan de una mayor capacidad para confiar. Por lo regular, sobre la base de esta “capacidad” establecen el probable estado del mundo; esto es, si aquellos en quienes se confía demostrarán que son confiables. Sin embargo, existe un verdadero problema en el hecho de si yo puedo confiar que es independiente del estado del mundo y que depende sólo de mis capacidades como las he desarrollado hasta este momento. Supóngase que hay un grado razonable de confiabilidad en mi actual comunidad. En este momento puedo beneficiarme de ello si tengo la capacidad adecuada para confiar; es decir, la capacidad para evaluar la confiabilidad. Quien carece de esta capacidad incurrirá en pérdidas relativas. En términos más generales, podemos interpretar literalmente la afirmación de Roland McKean (1975, p. 29): “Una mayor capacidad para confiar unos en otros, [para confiar] en que se acatarán las reglas acordadas, ahorraría muchos costos y haría la vida mucho más placentera”.<sup>2</sup>

La mejor condición para los humanos es un medio ambiente en el cual sean lo suficientemente afortunados para tener una confianza bien fundamentada (Dunn, 1988, p. 84). Éste no es un problema individual sino colectivo. El que me fíe y no cierre con llave mi casa o mi negocio requeriría tener confianza o certeza de la confiabilidad de casi todo mundo. Aquí el problema individual es juzgar correctamente cuál es la conducta colectiva motivada por la confiabilidad.

Ser un optimista que corre riesgos o coopera abre oportunidades para grandes pérdidas o grandes ganancias, ninguna de las cuales sería posible sin correr riesgos y cooperar. Si, en promedio, el optimismo lleva a buenos rendimientos, entonces el optimismo respecto de las relaciones sociales es provechoso. De hecho, uno podría ganar más aumentando su optimismo acerca de la confiabilidad de los demás que incrementando su propia confiabilidad, y los efectos externos de tener una mayor confianza podrían sobrepasar a los de una mayor confiabilidad. No hay una razón *a priori* para suponer que la confianza o la confiabilidad sea la consideración dominante en general. Es probable que sea bueno para nuestros hijos enseñarles a ser confiables. Pero enseñarles la capacidad para confiar y ser optimistas acerca de la cooperatividad de otros (por ejemplo, siendo confiables y respaldando su confianza en los tratos que hacemos con

<sup>2</sup> En su contexto, ésta parece ser una declaración sobre la confiabilidad de la gente en la que podríamos confiar. Véase también el capítulo II. Como dice Partha Dasgupta (1988, p. 51), la confianza es importante porque “su presencia o ausencia puede tener una poderosa influencia en lo que decidimos hacer y, en muchos casos, en lo que podemos hacer” (véase también Akerlof, 1970; Arrow, 1974).

ellos y dándoles muchas oportunidades de comprobar nuestra confiabilidad) con seguridad también es de importancia fundamental para ellos, si es que van a vivir entre personas razonablemente cooperativas.

Si debemos desarrollar esa capacidad en una edad temprana,<sup>3</sup> dos grupos grandes se encuentran en cruel desventaja: aquellos que pasaron sus primeros años en terribles condiciones de arbitrariedad y abandono, como muchos niños de las comunidades urbanas pobres de los Estados Unidos que naufragan en la pobreza, la drogadicción y la disolución familiar, y aquellos que sufrieron un abuso sustancial en sus primeros años por parte de las mismas personas que debieron proporcionarles las primeras experiencias de confiabilidad.

La sensación de que, en promedio, las clases medias tienen grandes ventajas sociales sobre las clases pobres puede que tenga uno de sus fundamentos en la mayor propensión de sus hijos a tener expectativas de confiabilidad y, por lo tanto, a arriesgarse en relaciones que podrían ser beneficiosas para ellos. Esta propensión pudo haber sido aprendida de la justificada confianza que tenían cuando eran niños en la familia, los amigos y otras personas. La terrible visión de una clase marginal permanente que vive en los guetos de las ciudades estadounidenses posiblemente tenga su base en la lección que los niños del gueto han aprendido demasiado bien: no pueden confiar en los demás, especialmente en los extraños o en los que vengan de fuera, pero con frecuencia ni siquiera en gente cercana a ellos. El proveer oportunidades de movilidad económica y educativa no logra nivelar las perspectivas de quien es profundamente desconfiado, quien no puede ser lo suficientemente optimista para aprovechar las oportunidades que conllevan riesgos de traición.

De manera similar, a un adulto que sufrió maltrato cuando era niño, tal vez por parte de sus padres o de otras relaciones cercanas, pudo privársele de la evidencia normal de que la confianza está justificada. Para tal persona, con demasiada frecuencia, la confianza no lo estuvo. La mujer adulta que sufrió abuso sexual cuando era niña puede encontrar difícil establecer una relación sexual relajada o incluso una relación cercana. Su incapacidad para establecer relaciones con otros es sólo una desconfianza bien aprendida. Esa arraigada desconfianza puede hacerle pagar un alto costo adicional al costo del abuso que sufrió si dicha desconfianza no se justifica en el mundo donde ella creció.<sup>4</sup> Esta mujer

<sup>3</sup> Ésta es la pretensión de Baier (1986) en su explicación de la confianza infantil. Véase el capítulo III, la sección "La confianza como fe sin fundamento".

<sup>4</sup> Aunque existe una polémica en torno de esta tesis, la incidencia de afecciones por estrés pos-traumático (PTSD) puede ser sumamente alta entre quienes han sido víctimas de abuso a muy tierna edad. Un estudio reciente realizado en Dinamarca reveló que 62% de las mujeres que fue-

requeriría una sustancial experiencia adicional para actualizar sus valoraciones de la probable confiabilidad de los demás.

Con base en esta interpretación, en algunas sociedades la confianza debe ser provechosa. De ser así, estaría en el interés de nuestros hijos enseñarles a ser optimistas con respecto a los demás. La confianza no puede producirse a voluntad, aunque puede infundirse deliberadamente como en el caso de los niños. Además, es posible actuar a voluntad muchas veces como si uno confiara, de manera que poco a poco se desarrollen expectativas optimistas de confiabilidad. En muchas interacciones con la estructura del dilema del prisionero, potencialmente iteradas, uno debería empezar cooperando con la esperanza de cominar a que otro también coopere. Esto no es en sí un mandamiento moral. Es una afirmación racional de interés propio (véase la exposición del dilema del prisionero iterado en el capítulo 1). Es necesario comenzar cooperando cuando las expectativas de beneficios a largo plazo de una cooperación iterada son mayores que los riesgos de una pérdida en el corto plazo.

Las valoraciones optimistas sólo pueden ser benéficas si las condiciones sociales generales que se enfrentan son favorables, de manera que, estadísticamente, actuar motivado por este optimismo sea recompensado por la confiabilidad. El vasto género de películas y novelas posapocalípticas de nuestro tiempo presenta condiciones en las cuales la confianza por lo general no se justifica. La vida se empobrece más allá de toda medida, y las demandas de la lucha por la supervivencia se apoderan de casi todo. Hacer una valoración optimista en esas condiciones podría ser suicida. Incluso en circunstancias ordinarias, qué tan bien la experiencia pasada corresponde a las oportunidades futuras es una cuestión fundamental para una ponderación optimista.

El desarrollo psicológico de una propensión a la confianza involucra una amplia "inversión", en especial por parte de otras personas, como los padres. Si hubo poca inversión durante los primeros años, para compensar podría requerirse una inversión mucho mayor en la vida adulta. Si mis primeras experiencias me condujeron a expectativas pesimistas, ahora puede ser difícil para mí actuar como si confiara cuando no lo hago, y es posible que me sea difícil distinguir entre aquellos que quizás son confiables y aquellos que no lo son. Si la

ron víctimas de incesto en la infancia padecían PTSD. Un grupo de control de mujeres con "eventos de la vida negativos comunes" en la infancia no padecía PTSD (Albach y Everaerd, 1992). Ahora parece que ese trastorno, que fue bien estudiado por primera vez entre soldados que estuvieron expuestos a experiencias terribles durante la guerra, posiblemente afecta también a niños víctimas de abuso. Un problema fundamental para que una terapia sea eficaz es establecer una relación de confianza con pacientes que no confían con facilidad ("Post-traumatic Stress: part 2", 1991).

inversión oportuna no fue hecha, es posible que siempre haya sido tan pesimistamente cauteloso que haya aprendido poco o nada del valor de la confianza. Rara vez la habré puesto a prueba. La confianza temprana puede recompensar lo suficiente para estimular su desarrollo y retroalimentación futura. Si durante mi desarrollo se hicieron inversiones apropiadas, puedo haber evaluado optimistamente el suficiente número de personas como para comenzar a aprender bastante bien cuándo la confianza está justificada y cuándo no.

La ausencia de inversión temprana por parte de mis padres y otras personas no necesariamente está correlacionada con la poca confiabilidad de mis asociados en la vida adulta, pero podría estarlo. El hecho de que tenga problemas para confiar incluso en aquellos que resultarían confiables puede significar que fracase en mi intento de establecer relaciones de cooperación a largo plazo con tales personas y, por lo tanto, que enfrente sin proporción relaciones a corto plazo con personas que, en promedio, son menos confiables, reforzando así mi actitud de desconfianza o recelo. Es probable que los que confían y las personas confiables interactúan básicamente unos con otros, dejando a los desconfiados y a los poco confiables con pocas oportunidades de establecer interacciones exitosas.

Si la confianza es aprendida por la experiencia, entonces la aserción de que la confianza es “una política más o menos conscientemente elegida para manejar la libertad de otros agentes o agencias humanas” (Dunn, 1988, pp. 73 y 80) tiene poco sentido, como se vio en el capítulo III.<sup>5</sup> Yo sólo confío o no confío. Podría elegir arriesgarme con alguien que vaya más allá de lo que corresponde a mi confianza en esa persona. Pero mi grado de confianza está definido, ya sea con bastante precisión, a partir de mi experiencia con esa persona, o vagamente, a partir de una generalización de mi experiencia con los demás, independientemente de lo limitada que ésta sea.

Como se dijo antes, y como podría quedar claro ahora, de una concepción razonable de la epistemología de la confianza también se infiere que las afirmaciones comunes de que la confianza es una apuesta o inversión riesgosa son por lo menos elípticas, y tal vez confusas. Baier (1985, p. 61) dice que confiar en alguien siempre implica un riesgo, “dada la parcial opacidad que para nosotros tienen el razonamiento y los motivos de aquellos en quienes confiamos y con quienes cooperamos” (véase también Gambetta, 1988, p. 235). La confianza no es en sí misma un riesgo o una apuesta. Por supuesto, es arriesgado ponerme en una posición en la que otro puede dañarme o beneficiarme. Sin embargo, yo

<sup>5</sup> Muchos autores asumen la opinión contraria. Véase, por ejemplo, Dunn (1988, pp. 73 y 80) y Luhmann (1980, p. 19).

no calculo el riesgo y entonces, además, decido confiar en usted; mi valoración del riesgo es sólo mi grado de confianza en usted. De nuevo, por lo regular no escojo confiar y en consecuencia actuar; en lugar de ello, confío y en consecuencia escojo actuar. En ciertas circunstancias incluso podría ir tan lejos como para arriesgarme a cooperar con alguien en quien definitivamente desconfío, si esa es la mejor opción para mí. El grado de confianza que tengo en usted es sólo mi probabilidad esperada de que la relación funcione bien. En la interpretación general de Luhmann, la confianza es una forma de tratar con los riesgos inherentes a la complejidad. Decir, además, como él y muchos otros lo hacen, que la confianza es en sí misma un riesgo, significa agravar el único riesgo que está en juego (Luhmann, 180, p. 24).

#### ALTA Y BAJA CAPACIDAD PARA CONFIAR

En una interpretación del aprendizaje a partir del sentido común, aquellos que comenzaron mal su vida están en desventaja por la continua pérdida de bienestar al privarse de oportunidades por su baja capacidad para confiar. Esta desventaja permanece hasta que tengan la suficiente experiencia para actualizar sus apreciaciones de la confiabilidad general. Considérese cuán devastadores son el abuso temprano y el desarrollo de una baja confianza en la interpretación basada en el aprendizaje. Supóngase que, en nuestra sociedad, la confianza en grados razonables por lo general retribuye. Si de niño sufrí un abuso tan fuerte que de adulto espero que casi ninguna interacción reditúe, entrará en muy pocas de las potenciales interacciones que encuentre. Sufriré lo que el ex presidente Jimmy Carter llama “desesperanza basada en juicios sólidos”.<sup>6</sup> Objetivamente estoy equivocado en mis operaciones, pero éstas tienen un claro sentido racional, dada la mala experiencia que tuve en el pasado.

Conforme adquiero nueva experiencia, puedo corregir mi valoración temprana de cuán pobres son mis perspectivas. Para hacerlo, tendría que vivir muchas interacciones en general bien retribuidas, de manera que mi experiencia agregada, desde el pasado hasta el presente, comience a aproximarse a la experiencia promedio. Sin embargo, debido a que tengo tan bajas expectativas estaré dispuesto a probar muy pocas interacciones. Si usted tuvo una experiencia buena en general de los beneficios de confiar, entraría con facilidad en muchas

<sup>6</sup> Comentarios de Jimmy Carter en la Russell Sage Foundation de Nueva York, el 24 de septiembre de 1992, durante un breve informe acerca de un proyecto de Atlanta para ayudar a personas muy pobres.

más de dichas interacciones. Por lo tanto, me tomaría más tiempo conseguir la información suficiente para cambiar mis apreciaciones pesimistas. Mientras esto ocurre, yo participo en menos interacciones que usted y por lo tanto obtengo menos beneficios, ya que usted tiene muchas interacciones que, en promedio, reditúan bien. Si comenzamos con grados de bienestar similares, pronto me dejará atrás.

Supóngase, por otro lado, que comencé la vida con una existencia tan maravillosa que ahora soy muy optimista para confiar en otros, de manera que con frecuencia exagero y salgo perjudicado. Debido a que soy optimista, participo en muchas interacciones, y en consecuencia obtengo información para corregir mis valoraciones de la confiabilidad de los demás con mucha rapidez. Mi experiencia agregada pronto se aproxima a la experiencia promedio, y alcanzo un grado óptimo de confianza que reditúa bien en la mayoría de mis interacciones, de hecho reditúa más que suficiente para compensar las ocasiones en que por error sobreestimé la confiabilidad de otro. Por lo tanto, si los padres se van a equivocar al inculcar a sus hijos la creencia de que los demás son confiables, llevándolos a un extremo u otro, una sencilla interpretación del aprendizaje sugiere que ellos deberían equivocarse por el lado de inculcar a sus hijos un optimismo mayor del que piensan que está objetivamente justificado, al menos en relación con temas modestos de cooperación para los cuales las pérdidas que se arriesgan no son importantes.

### *Un modelo de la capacidad para confiar aprendida*

Las condiciones de alta y baja capacidad para reconocer la confiabilidad pueden ser representadas como se muestra en la gráfica v.1. Para simplificar el problema, se asume lo siguiente: 1) En el mundo objetivo que enfrentamos, la distribución de la confiabilidad es lineal, de 0 a 100% de confiabilidad. 2) Todos somos capaces de evaluar la confiabilidad *relativa* de las personas, pero podemos tener diferentes apreciaciones promedio de qué tan confiables son en términos *absolutos*. Esto es, usted y yo clasificamos al mismo tipo de personas como más confiables y al mismo tipo de otras personas como menos confiables. Pero tal vez usted espera con optimismo que sea más probable que todas las personas sean confiables a que no lo sean, mientras que yo, con pesimismo, espero que sea más probable que no sean confiables a que lo sean. 3) Hay una ganancia positiva neta como resultado de cooperar con alguien que cumple con la confianza que en ella se ha depositado, y una pérdida neta al cooperar con al-

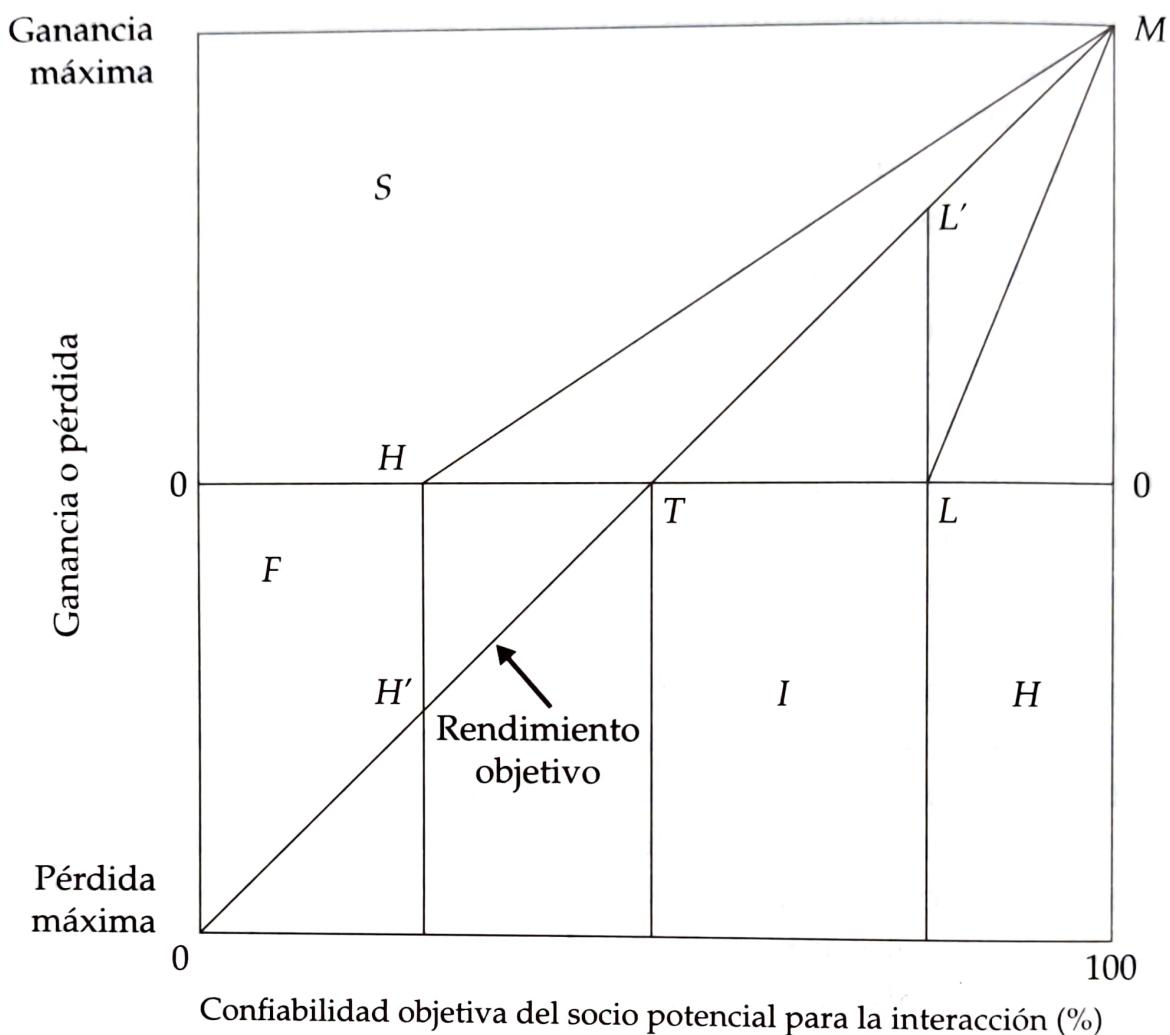
guien que falta a tal confianza. 4) El valor objetivo de las pérdidas y las ganancias potenciales es el mismo para todos los socios potenciales con que se interactúa, pero la probabilidad de obtener ganancia va de 0 a 100%. De ahí que la ganancia promedio será menor por confiar en el menos confiable que por confiar en el más confiable. El rendimiento objetivo de cooperar con socios potenciales está representado por la línea diagonal que va del extremo inferior izquierdo (0) al superior derecho ( $M$ ).

Hay un punto de equilibrio objetivo (cualquier punto en el eje de cero ganancia 0-0) en el cual el rendimiento promedio de confiar en una persona con un grado de confiabilidad particular no da ganancias ni pérdidas. Éste está representado por la línea 00. La diferencia entre alguien muy optimista que confía y un desconfiado muy pesimista es que el último supone que este punto de equilibrio se alcanza sólo con interacciones con personas (objetivamente) muy confiables, mientras que el primero asume que este punto se alcanza con grados significativamente bajos de confiabilidad (objetiva). El que confía en el grado óptimo para esta población supone que el punto de equilibrio está donde objetivamente está.

Para la persona con un bajo grado de confianza en la gráfica v.1, el punto de equilibrio ocurre (en su apreciación subjetiva) en el punto  $L$ , o aproximadamente en 80% de confiabilidad objetiva. Para la persona con el grado óptimo de confianza, éste ocurre en el punto  $T$ , o cerca de 50%, y para la que tiene un alto grado de confianza el punto de equilibrio está en el punto  $H$ , o aproximadamente en 25% de confiabilidad. Los tres sólo confiarán por arriba de su punto de equilibrio y no lo harán por debajo de él; por lo tanto, cada uno se arriesgará a cooperar sólo por encima de este punto. De aquí se sigue que la persona con baja confianza confiará y se arriesgará a cooperar relativamente pocas veces, sólo en el rango de  $L$  a 0. La persona con un grado de confianza en exceso optimista confiará y se arriesgará a cooperar con mucha frecuencia, pero perderá, en promedio, en cooperaciones que estén en el rango de  $H$  a  $T$ . Estas pérdidas se compensarán con las ganancias obtenidas al confiar y arriesgarse a cooperar en el rango de  $T$  a 0. La persona con el grado de confianza óptimo confiará y se arriesgará a cooperar en el rango de  $T$  a 0 y obtendrá una ganancia neta esperada en todo ese rango.

La persona con el grado óptimo de confianza tendrá la mayor ganancia real de la cooperación, que se representa con el triángulo  $T0M$ . El desconfiado, de manera pesimista espera una ganancia mucho menor, representada por el triángulo  $L0M$ , pero en realidad recibe una ganancia mayor, que se representa con el área trapezoidal  $L0ML'$ . La persona con el grado alto de confianza, con optimismo excesivo espera la ganancia del área muy grande  $H0M$  pero en realidad re-

GRÁFICA V.1. Confianza baja, óptima y alta



FUENTE: Elaboración del autor.

cibe una ganancia menor que es la misma que obtiene quien tiene un nivel óptimo ( $TOM$ ), menos la pérdida representada por el pequeño triángulo  $HTH'$ . Esta última área triangular ( $HTH'$ ) representa las pérdidas derivadas del confiar, con exceso de optimismo, en quienes es poco probable que sean confiables. Las diferencias en las ganancias de las tres condiciones de confianza podrían ser enormes, con las correspondientes al grado óptimo, que son varias veces más grandes que las del desconfiado. Para los valores dados en la gráfica v.1, el pago de quien tiene un grado óptimo de confianza es un tanto mayor que el de quien tiene uno alto, y ligeramente mayor que el de quien tiene uno bajo. Nótese que la persona con un grado óptimo espera los beneficios que obtiene. Estos resultados se presentan en el cuadro v.1.

Por último, nótese que quien confía en exceso entrará en muchas más interacciones que el desconfiado y, por lo tanto, tendrá muchas más oportunidades

CUADRO V.1. *Rendimiento para grados de confianza alto, bajo y óptimo*

<i>Grado de confianza</i>	<i>Ganancia esperada</i>	<i>Ganancia real</i>
Alto	H0M	T0M – THH'
Óptimo	T0M	T0M
Bajo	L0M	T0M – TLL'

FUENTE: Elaboración del autor.

directas para corregir su cálculo del punto de equilibrio y la distribución real de la confianza. El desconfiado tendrá muchas menos oportunidades directas para corregir su apreciación.

Una gran desconfianza significa que uno espera perder en la mayoría de las interacciones. Una desconfianza total llevaría a que no hubiera interacciones, y el resultado sería un beneficio cero, sin ganancias ni pérdidas. Tal desconfianza también subvertiría por completo la existencia individual. Una ausencia total de confianza debe conducir a un estado catatónico; incluso uno no podría levantarse cada mañana. En este contexto usted puede aprender sólo si asume una probabilidad positiva de respuesta cooperativa en una primera interacción conmigo. Si asume una probabilidad de cooperación cero, no se arriesgará a interactuar y por ello no obtendrá información acerca de mí para el futuro. Además, al ser en extremo cauteloso conmigo, me proporciona una información que me sugiere que debería buscar a otro para cooperar con él. Una de las razones por las que se estereotipa a las personas es para establecer una referencia inicial de valoración de su confiabilidad, con el objeto de poner en curso el análisis y la revisión de la información.

Luhmann (1980, p. 72) dice que ni la confianza ni la desconfianza son factibles como actitudes universales. Ésta es una afirmación analítica correcta sobre la desconfianza. Sin embargo, para la confianza, la afirmación es empírica y errónea. La confianza como una actitud universal redituaría para alguien en un mundo benigno en el cual los grados de confiabilidad sean muy altos. Seguramente han existido tales mundos, aunque es probable que la afirmación de Luhmann sea cierta para la mayoría de los estados industriales modernos. No obstante, incluso en mundos favorables de manera modesta puede ser provechoso

adoptar una política de correr pequeños riesgos, más allá del grado de confianza que uno tenga. Esta política abre la posibilidad de descubrir a quienes son confiables. Es riesgosa, pero las ganancias pueden sobrepasar con mucho a las pérdidas.

Una gran confianza implica esperar ganancias de la mayoría de las interacciones. Si la línea óptima de confianza cruza la línea de equilibrio en 50%, entonces el nunca confiar o el confiar siempre tienen el mismo beneficio neto de ninguna ganancia o pérdida. Sin embargo, quien tiene un grado de confianza de 100% tiene muchas interacciones con base en las cuales puede aprender mejor acerca del mundo, mientras que quien tiene un grado de 0% no tiene ninguna. Quien tiene un alto grado de confianza se comporta como si estuviera probando, el desconfiado no. Supóngase que deseamos corregir las deficiencias con las que enfrentan el mundo quienes tienen un grado bajo de confianza. *El simple hecho de darles oportunidades iguales para confiar no logrará este fin.* En la figura v.1 y a lo largo de esta argumentación se asume que los individuos con diversos estratos de confianza enfrentaron idénticas oportunidades en sus interacciones en curso. No obstante, el individuo con baja confianza pierde terreno y sufre severas pérdidas de bienestar relativo. Un programa de igualdad de oportunidades no puede detener esa desesperanzadora tendencia.<sup>7</sup> Las pérdidas no sólo son resultado de oportunidades, sino de *la capacidad para capitalizar esas oportunidades.*

Puede haber otras variables, correlacionadas con las capacidades altas y bajas para confiar, adquiridas a partir de un aprendizaje temprano. Por ejemplo, se puede desarrollar una capacidad para confiar de manera espontánea en que las personas no reaccionarán mal, e incluso reaccionarán en forma positiva, ante nuestros experimentos atrevidos o comportamientos poco usuales. Los narcisistas también son espontáneos; aunque no adquieran esa forma de actuar de una experiencia positiva. De hecho, se piensa que el origen del trastorno de la personalidad narcisista es una severa negligencia. Si durante los primeros dos años de la vida de un niño, los padres u otras personas que lo deberían cuidar son negligentes, tal vez a causa del alcoholismo o de una grave enfermedad, el niño puede aprender a no tomar en cuenta a los demás, ni para confiar ni para desconfiar de ellos.<sup>8</sup>

<sup>7</sup> Tal vez éste sea el sentido de la declaración de Luhmann (1980, p. 4) según el cual la desconfianza se refuerza a sí misma. La desconfianza no genera suficiente información para que quienes desconfían corrijan su opinión acerca de las posibilidades.

<sup>8</sup> Ésta puede ser otra restricción etológica para el desarrollo.

### *Deficiencias del modelo*

Hay varias complicaciones que no son expresadas por el modelo de la figura v.1; éstas incluyen las consideraciones simplificadoras mencionadas, como es el caso, por ejemplo, de la distribución lineal de la confiabilidad, tanto objetiva como esperada. Además, hay varias limitaciones importantes en el modelo dignas de ser comentadas.

Primera, el modelo ignora el tamaño relativo de la ganancia o la pérdida que se arriesga. Si lo que se arriesga en una interacción es en extremo oneroso, comparado con el beneficio que pudiera obtenerse, como le ocurrió al coronel en su trato con Trifonov, se requeriría una probabilidad mucho más alta de ganancia para compensar las pérdidas ocasionales. El punto de equilibrio de la gráfica v.1 debería moverse a la derecha. En experimentos en torno al dilema del prisionero iterado, conforme “el pago del bobo” (la pérdida producto de cooperar con otro jugador que deserta) aumenta, las tasas de cooperación del juego disminuyen, y finalmente no hay cooperación. Esta deficiencia puede acomodarse con facilidad en el modelo haciendo más grande el área bajo la línea 00, moviendo hacia abajo el límite inferior del área de las ganancias de manera considerable.

Segunda, relacionada con la primera limitación, el modelo ignora la posibilidad de pesos variados asociados a las interacciones potenciales. Tal variedad está implícita en el enunciado de que la confianza es una relación tripartita: A confía en B para hacer X. En una interacción yo podría confiar en usted para que ponga una moneda en mi parquímetro, mientras que en otra podría confiar en usted para que cuidara a mi hijo pequeño. Podría prestarle un dólar o 1 000 dólares. Si no hubiera correlación entre la medida de lo que se está confiando y la probabilidad de la confiabilidad de cualquier persona en el cumplimiento de lo que se le ha confiado, esta cuestión no sería importante. Sin embargo, por lo general debe haber una correlación. Es probable que seamos menos confiados cuando hay mucho en juego que cuando hay poco.

Tercera, el modelo ignora efectos estratégicos como el actuar como si se confiara para probar la confiabilidad de una persona en particular y, en términos más generales, los efectos que tiene en los incentivos una interacción repetida con la misma persona. Parece probable que en un principio uno tenderá a confiar en una nueva persona sólo en formas limitadas y se confiará en asuntos más importantes sólo después de haber acumulado experiencia en la relación.<sup>9</sup>

Cuarta, el modelo tiene la deficiencia de los modelos de Cournot de proce-

<sup>9</sup> Éste es un tema común en la bibliografía sobre la confianza, sobre todo en materia de psicología

sos económicos, en el sentido de que asume cálculos estratégicos por parte de quien potencialmente confía respecto a si es posible establecer las interacciones, pero no atribuye ningún detalle a quien es el potencial depositario de la confianza. El modelo es estratégico sólo a medias. Este punto está relacionado con la tercera limitación.

Quinta, el modelo ignora la complejidad de las posibles formas de aprendizaje. Uno podría aprender indirectamente de las experiencias de otros, así como directamente de las experiencias propias (como se afirma en el capítulo VI). A la luz del segundo problema del modelo, podemos notar que el aprendizaje será muy barato cuando se arriesgue poco y en verdad oneroso cuando se arriesgue mucho. Además, el valor del aprendizaje en contextos en que las interacciones probablemente se repitan es mayor.

Sexta, el modelo no contempla los complejos sesgos en la confianza de las personas, como la confianza que muchos depositan automáticamente en profesionistas o gerentes, incluso en asuntos que están fuera de su competencia profesional.<sup>10</sup> Sin embargo, la deficiencia puede ser acomodada con facilidad dentro del modelo simplificado de aprendizaje.

Séptima, el modelo ignora un tipo particular de comportamiento estratégico: el engaño. Muchas personas, como los estafadores exitosos y los casanova\*, pueden ser muy buenos para aparentar confiabilidad, debido a que el hecho de que se piense que son confiables potencialmente les abre muchas oportunidades valiosas (véase Bacharach y Gambetta, 2001).

Para una interpretación de la confianza como interés encapsulado, la peor de estas deficiencias es que no contempla consideraciones estratégicas, en especial los efectos de la iteración sobre los incentivos (sea de manera directa o por medio de los efectos de la reputación). Algunos de los otros problemas que existen pueden encajar en la interpretación más general de la confianza como interés encapsulado, y algunos otros pueden ser incorporados en el modelo de la figura V.1. Incluso con sus deficiencias, de este simple modelo se derivan la mayor parte de las conclusiones estándar que Julian Rotter hace acerca de la confianza interpersonal. Rotter (1980) encuentra que es más probable que quienes tienen un alto grado de confianza den a otros una segunda oportunidad (esto suena casi como una definición), que es menos probable que sean desdi-

social; véase, por ejemplo, Robert Swinth (1967). Algunas pruebas experimentales sugieren que las pruebas tipo "como si" son menos importantes de lo que podría suponerse (Swinth, 1967, p. 343).

<sup>10</sup> Coleman (1990, pp. 180-185) analiza diversos efectos intermediarios.

\* El original en inglés es Lothario, nombre que denota a un seductor de mujeres y hace referencia a un personaje de la obra *The Fair Penitent*, de Nicholas Rowe. [T.]

chados y más probable que les agraden a los demás.<sup>11</sup> Si estos individuos están en un medio ambiente en el cual la confianza, en promedio, conduce con mayor frecuencia a ganancias que a pérdidas, éstos deberían ser más felices. Asimismo, el que estén abiertos a confiar en los demás llevará a quienes los rodeen a seleccionarlos como sus socios en diversas actividades.

### OTRAS IMPLICACIONES DE LA CAPACIDAD PARA CONFIAR APRENDIDA

Véase ahora algunas otras implicaciones importantes de la interpretación de la confianza aprendida. Primero, un recién llegado a una comunidad puede encontrarse en desventaja en formas que se retroalimentan de manera perversa. Segundo, el acatamiento y las sanciones pueden tener un fuerte efecto positivo en la capacidad para confiar, en contextos que estén fuera de la cobertura de las sanciones. Por último, la interpretación de la capacidad aprendida para confiar debilita las afirmaciones conceptuales de que la confianza es una forma de capital humano.

#### *El forastero*

Considérese la condición de un forastero o nuevo inmigrante en una comunidad. Al principio, el recién llegado puede parecer poco confiable para los demás. Esto podría ser simple consecuencia de una suposición, un juicio que considera probable que el forastero sea menos confiable que otros que son bien conocidos desde hace mucho tiempo. Hasta que se genera más conocimiento acerca de su confiabilidad, se le dan pocas oportunidades de demostrar su confiabilidad. De ahí que al forastero le tome un tiempo largo y deprimente que los otros confíen en él. De nueva cuenta, debido a que la combinación entre confiar y que confíen en uno conlleva beneficios en diversos tipos de intercambio y ayuda mutua, el forastero enfrenta mayores dificultades para conseguirlos y puede comenzar a parecer menos capaz y valioso. De manera superficial, podríamos suponer que un grupo que se niega a confiar en un forastero durante mucho tiempo está prejuiciado en un sentido racista o en un sentido similar, aunque las expectativas racionales de una cautelosa valoración de la confiabilidad serían suficientes para explicar la actitud de la comunidad.

<sup>11</sup> A pesar de sonar casi como si fuesen verdaderos por definición, los hallazgos de los experimentos de Rotter pudieron aportar evidencia sobre la validez y la generalidad de su medida.

Alejandro Portes y Julia Sensenbrenner (1993) describen un sistema financiero informal en la comunidad cubana de inmigrantes que llegaron a Miami en los sesenta del siglo xx como consecuencia del ascenso al poder de Fidel Castro en la isla. Los inmigrantes recién llegados que no tenían un aval podían obtener los así llamados préstamos al carácter, los cuales estaban basados en la reputación empresarial que tenían en Cuba. Según se dice, estos préstamos, que iban de 10 000 a 30 000 dólares, invariablemente se pagaron y sus beneficiarios a menudo alcanzaron gran prosperidad.

Estos préstamos involucraban una aparente confianza por parte de los banqueros latinos que los hicieron. Portes y Sensenbrenner la llaman confianza que se acata. ¿Por qué? Porque los exiliados cubanos estaban prácticamente atrapados. Podían prosperar en esta comunidad cubana trasplantada sólo si probaban ser confiables al pagar los préstamos que recibían. No podían prosperar en ningún otro lugar. No podían regresar a Cuba y en ningún otro lado había una comunidad que les diera la bienvenida. Ningún otro grupo de personas tenía acceso natural a sus reputaciones de manera que pudieran confiar en ellos, en el sentido de tener buenas razones para creer que sus incentivos para ser confiables eran convincentes, incluso avasallantes. Ellos eran un caso inusual: forasteros con un estatus de casi pertenencia en una comunidad exclusiva de la que dependían por completo. La disponibilidad de ese estatus fue breve. Para 1973 los créditos al carácter terminaron debido a que los nuevos exiliados ya no eran conocidos por la comunidad bancaria local y éstos con dificultad podrían obtener algún éxito empresarial reciente en Cuba sobre el cual fundamentar una reputación.

El economista de Bangladesh, Muhammad Yunus, creó un sistema similar pero mucho más elaborado de préstamos para los pobres. Los préstamos se otorgan a uno o dos miembros de un grupo de varios indigentes que necesitan dinero para hacerse relativamente independientes en sus actividades productivas. Ningún otro miembro del grupo puede obtener un préstamo parecido hasta que los primeros beneficiados empiecen a pagar sus préstamos. De ahí que todos los integrantes del grupo tengan un fuerte incentivo para ser confiables, ya que enfrentan sanciones de sus amigos y de sus vecinos, y quieren mantener abierta la posibilidad de recibir otros préstamos en el futuro (Yunus, 1998, p. 199; Holloway y Wallich, 1992).

Por supuesto, muchos de nosotros podríamos comenzar por ser optimistas hacia personas recién conocidas o personas que acaban de iniciarse en algún área. Aun entonces no confiaríamos en asuntos importantes sin una sustancial historia previa de confiabilidad. Si somos forasteros, estaríamos abiertos a actuar

como si confiáramos para comenzar a relacionarnos. No obstante, si fuéramos completamente ajenos o tuviésemos otras comunidades a las cuales recurrir, podríamos probar con facilidad no ser dignos de confianza frente a fuertes cargas de responsabilidad. Por lo tanto, no podríamos lograr tan sencillamente que se confíe en nosotros como lo hicieron los cubanos de Miami en los años sesenta.

### *Sanciones y confianza*

Los sociólogos que escriben sobre la confianza por lo general están interesados en los mecanismos sociales que la generan (por ejemplo, véase Luhmann, 1980, p. 95). Luhmann supone que la estructura de las relaciones de confianza requiere que el cálculo de riesgo permanezca tácito. Sin embargo, las relaciones contractuales pueden requerir que tal cálculo esté presente y sea explícito, lo que puede generar una atmósfera poco favorable para la confianza. Cuando esa interdependencia ya existe, de manera que los riesgos son conocidos por todos sin necesidad de una aclaración específica, puede aumentarse la comprensión mutua y la confianza (Luhmann, 1980, p. 36). Esto significa que la transición de una regulación informal de las relaciones a una formal puede ser complicada, como lo esperaría la epistemología ordinaria. Nuevas condiciones que no tienen probabilidades esperadas previas bien definidas por lo general producen inestabilidad inicial, pero el resultado de una transición exitosa y completa a una regulación formal puede aumentar la confianza.

Coleman (1990, p. 114) dice que el desarrollo de normas con sanciones aumenta la cooperación. Ésta también es la teoría de Hobbes: la creación de fuertes sanciones para protegernos unos de otros hace que todo sea mejor. En la explicación que da Hobbes de la necesidad de un Estado poderoso, lo que la mayor parte de las personas necesita es sólo la suficiente seguridad para ser capaces de entrar en relaciones de intercambio con otros sin el temor a ser asesinados por lo que uno tiene, o simplemente el establecimiento de medidas preventivas para evitar que uno robe o mate a otro (Hobbes, 1968 [1651], 1.13, p. 184; Hardin, 1991b). La confiabilidad está avalada por un gobierno que obliga el cumplimiento de los contratos y castiga el robo. Sin un gobierno así, la cooperación sería casi imposible y la confianza no tendría fundamentos. Sin el marco de una protección policiaca, yo sería por completo cauteloso con usted. Con protección policiaca, con facilidad puedo establecer relaciones con usted en diversas actividades para nuestro mutuo beneficio. Si ya no es necesario desconfiar de usted por la posibilidad de que tenga motivaciones violentas contra mí,

puedo comenzar a confiar en sus otras motivaciones para obtener ganancia en una interacción mutua.

En el estrato más mundano de la vida diaria podemos apreciar, junto con Bernard Barber (1983, p. 170), que al hacer más eficaces a la desconfianza y a los dispositivos de control social podemos fortalecer la confianza. ¿Cómo puede fortalecerse la confianza mediante el cumplimiento obligado de contratos (o mediante auditorías con la amenaza de sanción)? Como se señaló en el capítulo IV, el cumplimiento obligado de contratos o las auditorías pueden proteger una relación contra el peor de los riesgos que podría acarrear, de modo que habilita a las partes para cooperar en asuntos menos riesgosos. Sin la amenaza de las sanciones, las partes podrían no ser capaces de hacerlo. Recuérdese el problema del juego del dilema del prisionero con grandes pérdidas para aquellos que cooperaron con un desertor (llamado “el pago del bobo” en el vocabulario común de la mayor parte de la bibliografía sobre el dilema del prisionero). Si usted y yo podemos arreglarnos para tener bloqueados los peores pagos posibles, mediante sanciones legales si es necesario, podemos avanzar en la cooperación para nuestra mutua ventaja.<sup>12</sup> Como dice McKean (1975, p. 31), valoramos los mecanismos de acatamiento de acuerdos parcialmente porque reconocemos cuán sombría sería la vida sin cooperación, “incluso si las bases tienen que ser creadas en parte por tales mecanismos sancionables”.

Recuérdese la exposición, en el capítulo IV, de la influencia de la mafia en Sicilia. Sicilia no era lo que Hobbes llamaba un estado de naturaleza, pero tenía tendencias hobbesianas porque los ciudadanos sicilianos comunes no podían contar con que el Estado fuese un justo vehículo para hacer cumplir la ley. La falta de acatamiento legal en los asuntos más importantes conduce a no ser capaz de confiar en otros individuos (Gambetta, 1988, p. 163). Un Estado más fuerte y coercitivo, capaz de anular la influencia de la mafia, podría aumentar las bases de la confianza para la mayoría de los ciudadanos, quienes no serían coaccionados por la ley que combate a la mafia. En lugar de ello, si tal ley funcionara, se librarián de la coerción de la mafia.

Por supuesto, las sanciones no deben provenir siempre de las autoridades legales. Por lo común se incorporan a partir de la repetición y de la expectativa de ganancias continuas que sobrepasan las ganancias que se obtendrían al desertar. El incentivo para cooperar (o para honrar la confianza) y la sanción por

<sup>12</sup> Los peores pagos son el (1, 4) y el (4, 1) en el dilema del prisionero del juego 2 en el capítulo I. El primero de ellos es peor para el jugador de la columna y el segundo es peor para el que juega la fila. Esto es lo que resulta cuando un jugador toma las posesiones de otro sin dar nada a cambio; así, más que intercambio es un robo.

no hacerlo son uno y lo mismo. Son los beneficios de la futura interacción que están condicionados a la confiabilidad presente.

Para analizar un caso en apariencia extremo de aceptar un riesgo sin respaldo legal, Coleman analiza un préstamo de 200 000 libras que hizo el banco mercantil Hambros de Londres a un naviero extranjero para que permitieran a su barco dejar el puerto de Amsterdam. El préstamo se negoció al instante por teléfono y se envió de inmediato, sin fianza alguna. Coleman (1990, p. 92) dice que el préstamo se hizo sin nada más sustancial que la intención del naviero de pagarla y la fe del agente de Hambros en la confiabilidad del dueño del barco y su capacidad de pago. Parece poco probable que esto sea cierto. Existía la amenaza (con seguridad tácita) de enfrentar una demanda y de que una corte le hiciese acatar los términos del préstamo. Incluso si el acatamiento legal no estuviera garantizado, podría iniciarse una demanda y, una vez que ésta se llevara a cabo, era probable que tuviera consecuencias sobre la reputación del dueño del barco que le habrían sido muy costosas en el futuro. Aunque incluso esta sanción es en gran parte informal. De ahí que hubiera riesgos al hacer ese préstamo, porque aun con la acción legal podría no haberse pagado por completo. Incluso así, la acción legal puede mantener la escala de las pérdidas por un cálculo erróneo de confiabilidad sustancialmente más baja que lo que estaba en juego en el acuerdo inicial. Por ello, la posibilidad de acudir a la corte puede contarse como un costo relativamente bajo de hacer negocios redituables.

Es probable que la mayoría de los participantes en los préstamos de Hambros demuestren ser enteramente confiables para pagar. Sin embargo, la posibilidad de una sanción que enmarca a la interacción aumenta esta confiabilidad y justifica el riesgo general que acepta Hambros. Podríamos decir que el uso de tribunales es la consideración fundamental para Hambros al hacer cualquier préstamo particular, pero tal afirmación puede ser engañosa. Lo que es fundamental es que la existencia de la sanción de una corte cambia drásticamente las relaciones en general, haciendo las relaciones de Hambros con todos los prestatarios más cooperativas de lo que, de otra manera, lo serían.

Para juzgar con seriedad el préstamo de Hambros, debemos retroceder al caso inmediato y considerar la cuestión de si está en el interés de tales banqueros hacer lo que Hambros hizo. Parece probable que la respuesta sea sí siempre y cuando pueda asegurarse un grado de confiabilidad suficientemente alto por medio de incentivos legales, reputacionales o de otro tipo. Al actuar como si uno confiara en los demás se abren oportunidades para hacer negocios.

### OBSERVACIONES FINALES

En muchas interpretaciones de la confianza, incluida la estrictamente racional de Coleman (1990, capítulo v), uno podría suponer que aquellos que han de confiar son todos intercambiables en el sentido siguiente: dados los mismos incentivos (potenciales recompensas objetivas), todos confiaríamos en el mismo grado. Sin embargo, hay un importante elemento previo, que podría considerarse psicológico: podemos tener diferentes capacidades para confiar. Esta cuestión no debe ser tratada como psicológica en el sentido de irracional o no justificable en términos racionales, sino más bien como esencialmente epistemológica y, por lo tanto, como pragmáticamente racional. La vieja afirmación de que existe una dimensión psicológica para la confianza, que es distinta de la dimensión cognitiva o racional, tal vez sea poco más que el naciente reconocimiento de este problema epistemológico (véase Aguilar, 1984).

La interpretación de la confianza como interés encapsulado es intrínsecamente subjetiva en el sentido de que lo que es sensato esperar para un individuo depende con mucho de lo que se sepa acerca del pasado y el futuro de la persona o de la otra parte en quien va a confiar. Obviamente, las apreciaciones sobre el futuro importan para un análisis de expectativas. Pero, ¿por qué el pasado? En parte por razones de reputación, pero también debido a que el pasado revela la capacidad del otro para confiar y ser confiable. En gran medida, esto es sólo la capacidad para juzgar los probables riesgos y beneficios de entrar en relaciones de confianza.

Estas interpretaciones retrospectivas y prospectivas implican que existen dos clases de conocimientos acerca del otro, tal vez relacionados causalmente, que desempeñan un papel en las valoraciones de su confiabilidad. Primero, hay un conocimiento inductivo simple del tipo que conforma la reputación. Los anticomunistas estadunidenses que presentamos antes presumiblemente tenían un conocimiento inductivo limitado sobre el cual basar sus conclusiones acerca de la supuesta "confiabilidad" de los comunistas. El segundo tipo de conocimiento es teórico. Los economistas tenían conocimiento acerca de las personas en general y acerca del funcionamiento de un sistema económico centralizado y de uno de mercado. Muchos economistas pensaban que su conocimiento teórico finalmente se impondría al conocimiento inductivo sobre la lealtad para con la ideología comunista.

Un problema general con el conocimiento inductivo, si es completamente ateorético, es que no puede justificar la afirmación de que lo que siempre ha

ocurrido antes debe ocurrir otra vez. La mayoría de nosotros estamos dispuestos a vivir con inferencias de que ciertas cosas continuarán ocurriendo en la forma en que siempre lo han hecho. Con frecuencia, es pertinente el que asumamos que hay razones para que esto ocurra, aunque no las conoczamos. El conocimiento teórico de los economistas acerca de la productividad económica daba una explicación (tal vez errónea) de por qué la tendencia a tener lealtad al comunismo debería desaparecer. Una réplica importante a los economistas tendría que estar fundamentada en alguna otra afirmación teórica. Los anticomunistas por lo general no proponían una teoría opcional, sólo reafirmaban la certeza de la irracionalidad continua de los comunistas.

Una explicación completa de la confianza racional debe estar sustentada en las razones por las que se espera que el otro satisfará la confianza en él o ella depositada y en las razones que sostienen las creencias generales sobre la confiabilidad. De éstas da cuenta, respectivamente, la explicación de incentivos para la confiabilidad que justifica y explica la confianza, y la explicación de sentido común de la capacidad aprendida para confiar. El aprendizaje común es poco más que una inducción que generaliza del pasado hacia el futuro, como en el modelo de la figura v.1. Para romper con un pasado malo y engañoso, quien induce requiere mucha experiencia nueva o de un poco de teoría que se opone a esa experiencia previa. El modelo de la figura v.1 sugiere que el proceso para corregir valoraciones pesimistas de la confiabilidad por medio de la simple acumulación de experiencia más favorable puede ser muy lento, de manera que esas malas apreciaciones producen una larga cadena de oportunidades perdidas. Comprender que otros serán confiables cuando sus incentivos sean correctos, como da cuenta la explicación de la confianza como interés encapsulado, puede constituir una mayor y más rápida promesa para no perder esas oportunidades. Esto requiere contemplar las opciones de los otros desde su propia perspectiva para así comprender sus incentivos. De esta forma, la confianza se hace completamente estratégica y deja de ser sólo inducción sobre hechos sin sentido.

Existe una implicación adicional al hecho de que si por lo general desconfío de la gente descubriré poco acerca de su grado real de confiabilidad, porque optaré por no interactuar con ella. De este hecho se sigue que tendré que tomar decisiones con menos información para iniciar que la que otras personas más optimistas tienen. Aunque podría haber ocasiones específicas en las cuales la información es nociva para mi bienestar, por lo general es provechoso tener más información acerca de las circunstancias que nos rodean. Esta desventaja relativa no es una intención, sino sólo un efecto, de la desconfianza. De ahí que

en una sociedad con focos de desconfianza, como los guetos hostiles, o en los casos de individuos con experiencias malas de confianza no satisfecha, algunas personas actuarán con base en un conocimiento defectuoso.

En una sociedad relativamente favorable podemos darnos el lujo de arriesgarnos con las personas en general hasta que descubrimos que alguna en particular no es digna de cooperación. Si, por el contrario, se llega a ser generalmente desconfiado, los resultados en una sociedad favorable con seguridad serán mucho peores que los que se obtendrían si se corrieran riesgos con las personas. Presumiblemente, esta situación será similar a gran parte de las relaciones internacionales, como en la Guerra Fría entre Este y Oeste, en la cual la desconfianza a menudo parecía ser el punto de partida y la confianza una meta inalcanzable. Aun así, el hecho de ser por lo general desconfiado —o al menos el hecho de no confiar— no sería irracional o inmoral en algunos contextos.

¿Tendría sentido para un individuo ir por la vida sin correr riesgos iniciales con personas que acaba de conocer? Se podría ser siempre desconfiado hasta que la reputación u otra evidencia lleve a la confianza en un caso particular, y sin duda algunas personas son desconfiadas a tal punto. Para mucha gente, esa actitud sería demasiado tediosa y costaría mucho más debido a la pérdida de oportunidades que lo que se ahorrarían al evitar posibles daños. Para esta gente, actuar conforme al argumento contra la cooperación basado en la inducción hacia atrás en el dilema del prisionero iterado va, por lo general, en contra de sus intereses (véase la exposición del dilema iterado del prisionero en el capítulo I). No obstante, una vez que se cuenta con un grupo de asociados en quienes se puede confiar, podría no valer la pena aceptar el riesgo de desarrollar nuevas relaciones. En el extremo, esto podría significar una sociedad conformada por familias con lazos estrechos cerradas a la mayor parte del resto del mundo, como en las economías empobrecidas de subsistencia que se vieron en el capítulo IV.

Sin embargo, para muchas personas en las sociedades urbanas contemporáneas, estar abierto a nuevas relaciones debe ser relativamente común; incluso puede ser una posición adoptada. Aquellos que invocan la bondad de confiar asumen que se vive en tales sociedades favorables. De otra manera, sus requerimientos serían malignos.

Por último, obsérvese que de manera superficial podría parecer que la explicación simple del aprendizaje de la figura V.1 no se ajusta a la interpretación de la confianza como interés encapsulado. Para ajustarse a esa concepción debe incluir los efectos en los incentivos que tiene una interacción repetida con la misma persona, como en el juego iterado de la confianza en un sentido o la in-

teracción mutua de confianza en el dilema del prisionero iterado. Si la explicación ha de ajustarse al esquema del interés encapsulado, entonces el hecho de que aprendamos el interés que el otro tiene en continuar la interacción es parte del aprendizaje que se obtiene de la revisión de las apreciaciones que uno hace de su confiabilidad. Es fácil malinterpretar la versión del aprendizaje como si estuviese basada en una acepción disposicional de la confianza, como se vio en el capítulo II. Sin embargo, si se toma como una interpretación de mi valoración de su capacidad para juzgar sus intereses al cooperar conmigo, entonces es totalmente consistente con el esquema del interés encapsulado. De ahí que, con importantes asunciones simplificadoras, el modelo común del aprendizaje se ajusta tanto con la idea disposicional de la confiabilidad como con la interpretación de la confianza como interés encapsulado. Las diferencias entre ambas radican principalmente en la naturaleza de la información que el otro utiliza para actualizar sus apreciaciones de qué tan confiable es usted o la forma en que el otro lee sus acciones como sustentadas ya sea en el interés o en alguna disposición moral o de otro tipo, más allá de sus intereses.

## VI. EL MANEJO DE LA CONFIANZA

HAY MUCHAS preguntas que desearíamos hacer sobre cómo se generan las relaciones de confianza y por qué duran o terminan. Me gustaría analizar tres fases generales en esta serie de problemas: ¿cómo los individuos llegan a ser lo suficientemente optimistas para arriesgarse a la cooperación, lo cual muchas veces los lleva a la confianza? ¿Cómo inician relaciones de confianza con otros? ¿Cómo mantienen las relaciones una vez que las empezaron? La primera de estas preguntas es complementaria a la argumentación sobre el aprendizaje del capítulo v, pero aquí me centro en la psicología de la cooperación y cómo ésta puede estar determinada por el desarrollo psicológico o la selección evolutiva. Al revisar todos estos temas, mi propósito es, en parte, probar la interpretación de la confianza como un interés encapsulado frente a los fenómenos comunes de confianza.

La segunda pregunta, ¿cómo iniciamos las relaciones de confianza?, tiene muchas respuestas, las cuales adquieren diversas formas. Los mecanismos que tenemos disponibles pueden no presentar un orden natural o lógico. Incluyen tomar riesgos con gente que no conocemos, tomar decisiones con base en la reputación del otro, hacer uso de intermediarios, utilizar relaciones cuasidensas que nos den información y apoyo, aprender del ejemplo de otros, aumentar la importancia de asuntos sobre los cuales podríamos confiar en alguien; pasar de asuntos menores a asuntos cada vez más importantes y, tal vez de manera más atractiva, enamorarse o establecer una amistad. Estos mecanismos no son totalmente distintos. Por ejemplo, aprender de los otros la utilización informacional de las relaciones cuasidensas y los intermediarios, que pueden estar vinculados al uso de la reputación del otro.

La tercera pregunta tiene dos clases de respuestas. Primero, descubrimos directamente que una relación de confianza es gratificante, y por consiguiente la continuamos. Segundo, de manera indirecta somos recompensados por participar en este tipo de relación, en el sentido de que se nos premia por acciones relacionadas con la relación. Esta recompensa indirecta nos induce a continuar con esas acciones, y el resultado es que mantenemos nuestra relación de confianza.

### EXPLICACIONES DESARROLLISTAS DE LA CONFIANZA

En los capítulos anteriores (en especial en el capítulo v) varias exposiciones proponen que el desarrollo de la confianza tiene una trayectoria. La capacidad para confiar y el comprender el valor de ser confiable se pueden desarrollar por medio de la experiencia o del aprendizaje, como seguramente lo hacen en alguna medida. Desde una explicación etológica puedo tener confianza sólo porque tuve las experiencias relevantes en los momentos formativos, sin las cuales no tendría la capacidad de ubicarme mentalmente en el lugar del otro para adivinar cuáles son sus intenciones hacia mí. Sin esas experiencias de desarrollo podría, por ejemplo, padecer un desorden de personalidad narcisista tan severo que me hiciera inconsciente de los intereses e inquietudes de los demás, y verlos sólo como objetos para mis fines. O bien, como argumentan muchos escritores, puede ser que ciertos mecanismos evolutivos nos lleven a confiar y ser confiables. Estos mecanismos pueden ser genéticos o de evolución social. Los modelos de aprendizaje o de los mecanismos evolutivos son explicativos más que conceptuales. Lo que se explica pueden ser disposiciones, comportamiento, o ambos. Desde un tercer punto de vista, una explicación del desarrollo sólo trata de la adquisición del entendimiento o la información sobre la confiabilidad de los otros.

#### *El desarrollo psicológico*

La mayor parte de la bibliografía sobre la psicología de la confianza gira en torno a las variables correlacionadas con el confiar o, mejor dicho, con ser una persona que confía mucho en oposición con una que confía poco\* (por ejemplo, véase Rotter, 1980). Sin embargo, una parte de esa bibliografía versa sobre el desarrollo de la capacidad para juzgar la confiabilidad. La vía psicológica más simple de ese desarrollo podría ser un modelo de aprendizaje, como se dijo en el capítulo anterior. Entre más gente conozca que corresponda a mis gestos cooperativos, comprendré en mayor medida la naturaleza provechosa de nuestra interacción y así me volveré digno de confianza, en el sentido de que empezaré a tomar en cuenta los intereses de los otros cuando decida qué hacer en nuestros proyectos conjuntos. Si reconozco el hecho de que al favorecer los intereses de esta persona favorezco los míos, ella tendrá una razón potencial para juzgarme digno de confianza.

\* El original en inglés es *high truster* y *low truster* respectivamente [T.]

El modelo de aprendizaje simple del capítulo v puede explicar cómo algunas personas crecen con expectativas optimistas acerca de la confiabilidad de los otros, mientras que otros crecen con expectativas pesimistas. Si tengo expectativas optimistas, con mayor facilidad correré riesgos asumiendo la confiabilidad de los otros y, si en este contexto los otros son relativamente confiables, me veré recompensado por la cooperación que habremos logrado. No obstante, si el contexto es tal que los otros no son confiables podré aprenderlo con rapidez y protegerme contra su traición. Si, por el contrario, tengo expectativas pesimistas, simplemente no correré el riesgo de cooperar con los otros. Por ende, puedo incluso no obtener la experiencia necesaria para revisar mis expectativas cuando me veo en un contexto en el cual los otros son por lo común confiables.

Una explicación sobre el aprendizaje conductual, como la de Erik Erikson, aporta una parte esencial para una explicación económica o racional de la confianza. Ésta da cuenta de cómo las expectativas particulares se desarrollan con la experiencia. Estas expectativas son, por supuesto, fundamentales en la explicación racional. “El establecimiento firme de patrones perdurables para la solución del conflicto central de confianza elemental *versus* la desconfianza elemental —apunta Erikson (1963, p. 249)— es el primer cometido del ego y, por lo tanto, antes que nada un cometido de cuidado maternal.” Lo necesario no es sólo una cantidad de comida y la satisfacción de necesidades de ese tipo, sino la calidad de la relación maternal. “Las madres crean en sus hijos un sentido de confianza por medio de ese tipo de suministro, el cual combina el cuidado sensible de las necesidades individuales del bebé con un firme sentido de confiabilidad personal” (Erikson, 1963, p. 249). Annette Baier (1986) y Lars Hertzberg (1988) utilizan los estudios sobre la confianza infantil para tratar de establecer la naturaleza conceptual de la confianza. Uno debería pensar, más bien, que el instinto infantil de esperar felizmente a que ocurran cosas buenas debe ser una experiencia importante de aprendizaje o de desarrollo. John Bowlby y sus colegas consideran que el infante enfrenta restricciones etológicas durante el desarrollo. Por ejemplo, si el lenguaje no es aprendido antes de cierta edad temprana, no puede ser aprendido después. Estos autores argumentan que de igual manera existen etapas en el desarrollo del apego (Bretherton, 1992, p. 762), y uno puede suponer que las hay en el confiar, en el aprender a distinguir aquellos que son confiables y aquellos que no lo son en diversas interacciones, y en el comprender, con el tiempo, el valor de la confiabilidad.

*El desarrollo genético evolutivo*

La confianza y la confiabilidad a menudo implican un problema serio de compromiso que puede ser difícil de resolver. Una solución particularmente absurda es aquella de Wagner (1977, p. 16) en *El oro del Rhin*, donde Alberich adopta el celibato y renuncia por siempre al amor para ganar el poder del oro del Rhin (véase el capítulo II). El quejoso Alberich tiene una fuerza de voluntad imposible (como quizá corresponda al ego de Wagner). Una resolución un poco menos absurda es la que da David Gauthier (1986), como cuestión de adoptar una disposición pertinente para ser cooperativo con los otros que son cooperativos. Ésta es una exigencia sobre la fuerza de voluntad menos extravagante, pero es todavía una exigencia imposible. Existe un camino que no es absurdo para resolver el problema del compromiso que es genético. Quien se ruboriza al mentir tal vez sea capaz de establecer fácilmente credibilidad con facilidad, sin ningún compromiso voluntario o sin disposición fabricada. Quien no se ruboriza al mentir tal vez tenga que crear una reputación de honestidad que valga más que cualquier provecho que pudiera obtener al traicionar esa reputación.

Los sentimientos de venganza, culpa y demás con frecuencia acarrean costos sustanciales que pueden evitarse —de ahí que Robert Frank (1988, pp. 54 y 57) suponga que éstos también deben proporcionar algún tipo de provecho compensatorio para persistir social y genéticamente—. Estos sentimientos serán más eficaces si pueden ser comunicados de manera correcta para disuadir o alejar acciones importantes de otros. Si los mecanismos para comunicar, como el de sonrojarse, son genéticos, entonces podremos explicar la selección genética como el resultado de intereses; éstos podrían inclusive desarrollarse por medio de un condicionamiento cultural intensivo.

Frank tiende a confundir las referencias al interés propio con las referencias a la falta de visión de largo plazo. Afirma que los desertores son oportunistas puros que “toman siempre la decisión que haga mayor su beneficio personal”. Sin embargo, la decisión que enriquece el beneficio personal en el largo plazo es aquella que la persona que vela por su propio interés querrá tomar, y ésa no es el desertar en el dilema del prisionero iterado como Frank plantea. (Véase el capítulo I.) Frank (1988, pp. 11 y 57) postula su “modelo del compromiso” como opuesto al “modelo del interés propio”. Por el contrario, ese compromiso parece ser una simple cuestión de interés propio inteligentemente sopesado. En cualquier caso, su explicación es una solución al problema de mi capacidad de ser digno de confianza; no es una explicación de la confianza. Si hay una explicación evolutiva de la confianza, se puede suponer a grandes rasgos que es aquella de la

"confianza" infantil del argumento de Baier y otros. El niño debe aceptar el sustento que se le ofrece o morir. De ahí que las crías de las especies que sobreviven tienden a aceptarlo. Éstas por lo menos actúan como si confiaran, aunque sería contrario a todo decir que una cría de pájaro o de humano no desarrollada en términos cognitivos realmente confía.

El esquema de la confiabilidad propuesto por Frank es sólo su esquema de cooperación más generalizado. (En efecto, el trabajo experimental que hasta hace poco era caracterizado como referente de la cooperación, cada vez con mayor frecuencia es descrito como referente de la confianza. Desafortunadamente esto hace que se confundan los detalles de lo que se quiere explicar —la cooperación— con detalles de lo que lo explica —la confianza—.) El esquema de Frank llega a cuatro conclusiones. Primera, si quienes cooperan y quienes desertan parecen iguales, entonces quienes cooperan se extinguirán. Segunda, si quienes cooperan y quienes desertan son fácilmente identificables, los desertores se extinguirán. Tercera, si el hacerse pasar por cooperador no conlleva costos ni retrasos, entonces no habrá cooperadores. Cuarta, si descubrir tal imitación implica costos fijos, habrá una mezcla equilibrada de cooperadores y desertores.<sup>1</sup>

Albert Breton y Ronald Wintrobe (1982, pp. 69-70) suponen que los individuos, para prosperar, deben desarrollar instintos razonablemente buenos para evaluar los indicios de confiabilidad de los otros, aun con la ausencia de instituciones o de reputaciones que los certifiquen. De ahí que debamos suponer que el estado descrito en la cuarta conclusión de Frank es el de las sociedades humanas. La mayor parte de nosotros somos razonablemente confiables, y los costos de imitación no son insignificantes para la mayoría. Así, tenemos razones para confiar, por lo menos hasta cierto punto, pero ocasionalmente podemos ser estafados por un maestro del engaño.

Si los sentimientos de venganza, generosidad, confiabilidad y demás se desarrollaron genéticamente, uno puede actuar con base en ellos aun si hacerlo no está en nuestro interés. De ahí que pueda haber algo de lo que no da cuenta la explicación basada en la elección racional o que esté en conflicto con ella. No obstante, en general, una persona con rasgos observables de carácter de confiabilidad "se beneficiará de ser capaz de resolver problemas importantes de compromiso. Será digno de confianza en situaciones en las cuales una persona motivada sólo por el interés propio no lo sería, y, por lo tanto, será más

<sup>1</sup> En competencia con un conjunto de estrategias opcionales relativamente numeroso, los que cooperan siguiendo la estrategia de "dando y dando" (*tit-for-tat*) sobreviven muy bien (Axelrod, 1984).

solicitado como compañero en situaciones [en que la confiabilidad importa]" (Frank 1988, pp. 14-16).<sup>2</sup>

### *El desarrollo social evolutivo*

La explicación evolutiva que Frank y muchos otros presentan es una explicación de acuerdos desarrollados para la confiabilidad o de indicadores esencialmente biológicos que ocultan la poca confiabilidad o la falsedad (véase también Bateson, 1988). Esa selección evolutiva de las disposiciones puede ser importante para permitirnos ser dignos de confianza y, por lo tanto, para permitir a otros confiar en nosotros; pero esto debe ser una pequeña parte de la historia de por qué confiamos en quienes confiamos y desconfiamos de muchos otros, incluso aunque otras personas confíen en muchos de quienes desconfiamos. Es muy probable que necesitemos explicaciones sociales y experimentales no genéticas que den cuenta de esa variación. La explicación del aprendizaje del capítulo v, y muchos de los argumentos que siguen, va más allá de los desarrollos específicamente posibilitadores de la evolución genética.

Robert Axelrod (1984) propone un esquema evolutivo de la cooperación no genético, sino social. Él supone que la gente en una sociedad grande utiliza varias estrategias cuando encara una oportunidad de cooperación provechosa con otro. A la gente le puede ir relativamente bien sólo si puede aprovechar la cooperatividad de los otros, o si pueden cooperar de manera selectiva sólo aquellos que son contingentemente cooperativos. En particular, Axelrod propone seguir una estrategia de ojo por ojo en la cual uno coopera inicialmente y continua cooperando sólo si el otro también coopera, pero deja de cooperar si el otro no coopera inicialmente y coopera a partir de entonces sólo si el otro empieza a cooperar. Los jugadores que siguen esta estrategia prosperan, y aquellos que desertan en vez de cooperar, quedan excluidos de las relaciones cooperativas.

Uno podría llamar a esto un modelo del surgimiento de la cooperación. También podría llamarlo un modelo de confiabilidad, porque aquellos que van a cooperar con una alta probabilidad, se ajustan a la explicación de la confianza como un interés encapsulado al ser dignos de confianza en relación con los otros

<sup>2</sup> Además, Frank (1988, p. 18), en coincidencia con Pascal, comenta que el comportamiento influye en el carácter: "Pocas personas pueden mantener una predisposición a comportarse con honradez si al mismo tiempo se involucran con frecuencia en un comportamiento claramente oportunista". Mi experiencia sugiere que esta pretensión es falsa porque las personas pueden ser oportunistas en algunos asuntos y honradas en otros.

cooperadores. Puesto que lo hacen, tienen posibilidad para cooperar provechosamente con los otros que son confiables. El modelo evolutivo social de Axelrod es un modelo de la confiabilidad y no un modelo de la confianza, aunque la confiabilidad engendra la confianza al darle el incentivo a los otros para confiar. El modelo de Axelrod, porque es específicamente sobre la cooperación mutua en el dilema del prisionero, no es aplicable al del juego de la confianza en un sentido. En una explicación social evolutiva, la estrategia de elegir el riesgo de cooperar en el juego de la confianza en un solo sentido puede, sin embargo, perdurar con facilidad contra el rechazo de esa cooperación.

Asimismo, de acuerdo con uno de los modelos estables evolutivos de la reputación de Partha Dasgupta (1988, p. 58), si cada quien asume que cada uno es digno de confianza, entonces está en el interés de cada uno el ser confiable. Entonces, lo que evoluciona socialmente es la confiabilidad, la cual provoca confianza y aumenta las opciones reales de cooperación. (Es factible que la relación causal cercana entre la confiabilidad y las posibilidades de cooperación sea la que hace fácil caracterizar muchos experimentos tanto como referentes a la cooperación como a la confiabilidad.) En particular, por supuesto, este modelo evolutivo social encaja en el modelo de confianza mutua del dilema del prisionero iterado, el cual es sólo una variante de la confianza como interés encapsulado.

Los modelos evolutivos sociales podrían ajustarse mejor a nuestra experiencia si se incluyesen dos elementos adicionales. Primero, en interacciones repetidas, el valor de lo que está en juego debería aumentar en las interacciones posteriores. Una buena razón para arriesgar una primera cooperación es, por supuesto, que la pérdida será menor en términos absolutos, mientras que las ganancias posteriores prometen ser grandes en comparación con las pérdidas que arriesgamos al inicio. De ahí que la interacción repetida con la misma persona sea valiosa por partida doble. Segundo, en parte por el primer punto, los encuentros no serán al azar, sino que tenderemos a desarrollar relaciones continuas a través del tiempo. *La evolución natural de la cooperación será, por lo tanto, hacia la estructura social*, con grupos y diáadas relacionadas desarrollándose como un medio para la cooperación.

### INICIACIÓN DE LAS RELACIONES DE CONFIANZA

Todo esfuerzo inicial para establecer una relación de confianza o incluso para cooperar una sola vez implica algún grado de riesgo. La explicación en el capí-

tulo v sugiere, sin embargo, que en algunos contextos tiene sentido correr riesgos con el fin de descubrir con quién uno puede esperar interactuar de manera provechosa más adelante. Una lectura de los grados aparentemente variables de la así llamada confianza generalizada es aquella en que algunas personas tienen una mayor disposición para confiar que otras. Por lo tanto, los estudios sobre la confianza a menudo dividen a los sujetos entre quienes tienen un alto grado de confianza y quienes tienen uno bajo, como uno podría suponer que se hizo en el capítulo v.<sup>3</sup> Otra vez, sin embargo, nótese que los grados variables de la aparente confianza pueden ser simplemente grados diversos de propensión al riesgo o de aprendizaje sobre los otros. Algunas personas pueden asumir riesgos con mayor facilidad que otras, incluso dada una valoración similar de la posible fiabilidad de sus probables socios. Estas personas, por consiguiente, tenderán a descubrir más rápidamente quién es y quién no es confiable en varios contextos, y podrán incluso proporcionar un beneficio colectivo en forma de información sobre los otros. Quien corre un riesgo modesto y tiene suficiente éxito puede incluso sentirse inclinado para tomar riesgos más sustanciales y podrá beneficiarse con mucho si el mundo resulta ser relativamente provechoso.

### *Incentivos de la reputación*

Varios aspectos siguen para el resto de nosotros del hecho de que usted asuma riesgos de cooperación. Primero, por supuesto, empieza por parecer un candidato posible para empresas de cooperación. Además, mi respuesta hacia su arriesgada cooperación conmigo puede afectar sustancialmente mi reputación y por lo tanto afectar, a partir de entonces, que yo pueda conseguir a alguien que coopere conmigo cuando necesite que lo haga. De ahí que ambos desarrollamos reputación como resultado del riesgo que tomó.

Los efectos en la reputación pueden ser replanteados de una manera esclarecedora. La referencia a la reputación por lo común es acerca del pasado, como decir que alguien ha demostrado fiabilidad. En una afirmación como ésta, la reputación aparece como si fuese una disposición para ciertas clases de comportamiento bueno o cooperativo. Es más ilustrativo, sin embargo, considerar los efectos de la reputación como *orientados hacia el futuro*, porque una reputación de cooperación o confiabilidad le da, a la persona, grupo o institución con una reputación positiva, convincentes razones para una orientación futura. Si yo he

<sup>3</sup> En el capítulo II analicé este asunto en el contexto de una consideración sobre las disposiciones.

establecido una reputación importante, esto me permite empezar nuevas relaciones con menos riesgos para mi nuevo socio que los que él o ella enfrentarían en una nueva relación con alguien sin reputación o con una mala reputación. Por lo tanto, tengo un fuerte incentivo para estar a la altura de mi reputación. Es decir, usted tiene razón al suponer que mi interés encapsula al suyo. En otras palabras, usted confía en mí hasta cierto punto; su relación conmigo está orientada hacia el futuro.

Por supuesto, algunas personas pueden tender a considerar la reputación de los otros de manera inductiva, como si fuese mera evidencia acerca de las disposiciones a la confiabilidad de los otros, como tal vez lo sean. Sin embargo, aun si eso es falso, el hecho de que asuman la reputación positiva como evidencia de disposiciones de confiabilidad los puede llevar a tomar riesgos con quienes tienen tal reputación. Eso sería suficiente para que una persona con miras al futuro y con una reputación establecida ganara nuevos socios para intercambios provechosos y otras interacciones. En este caso, seguir una teoría equivocada nos puede llevar en la dirección correcta.

Una vez que tenemos reputación en algún grado de cooperatividad, podemos empezar a elevar ese grado para aumentar las expectativas y el valor de nuestras futuras interacciones. No es probable que lleguemos a un nivel muy alto por la simple razón de que no es frecuente que estemos en la posición de beneficiarnos por causa de esfuerzos cooperativos muy grandes, aunque algunas veces sí lo estemos. Pero es probable que empecemos casi todas las relaciones con un grado de riesgo bajo y luego escalemos, quizá primero a un paso lento que luego se incremente, hasta alcanzar un punto más alto de riesgo que haga nuestra relación mucho más valiosa.

### *Intermediarios para establecer confianza*

Los intermediarios para establecer confianza pueden ayudar a que las dos partes se relacionen, aun si ellas no se conocen lo suficiente como para confiar la una en la otra (Coleman, 1990, pp. 180-185). Por ejemplo, ciertas instituciones nos pueden dar el conocimiento para confiar y por lo tanto pueden, en este limitado pero importante sentido, jugar el papel de intermediarios para la confianza. En el mundo comercial ellas pueden, en realidad, actuar como garantes de la confiabilidad de alguien. Fuera de ese mundo, también pueden ser importantes por su conocimiento sobre la reputación de la gente y de las organizaciones con las cuales podríamos desear tratar. Más aún, ocurre de manera

común en la vida diaria —tanto comercial como no comercial— que un amigo mutuo, o en algunas comunidades un promotor, nos asegura que alguien, de quien aún no tenemos bases para confiar, de hecho muy probablemente demuestre ser digno de confianza. En efecto, el hecho de que mi amiga me asegure que Mari, su amiga, será confiable, puede darle a Mari un especial incentivo para ser confiable conmigo, porque su reputación con mi amiga se vería afectada si no lo es.

Consideremos un uso poco común de un intermediario para la confianza. Cuando estuve por un año en Italia hace más de tres décadas, arreglé con mi banco en Texas que mantuviera mis fondos en una cuenta con intereses y que transfiriera de esa cuenta a la cuenta de cheques cuando yo expidiera un cheque. La primera vez que necesité dinero, el banco no cumplió su acuerdo y me mandó una carta diciendo que la cuenta de cheques estaba casi vacía (es de suponer que la falla fue debida a incompetencia, más que a mala fe). Para cuando esa carta llegó por el correo italiano, estaba casi sin un centavo. Llevé la carta a un banco en Perugia para intentar obtener un pequeño préstamo. El cajero que escuchó mi requerimiento repitió una y otra vez que esto era un asunto para el consulado. Otra persona, aparentemente un directivo del banco, salió de la oficina que estaba detrás de él y preguntó cuál era el problema. El cajero le explicó, insistiendo otra vez que era un asunto para el consulado. El directivo me pidió que le explicara todo otra vez. Después tomó mi carta, fue hacia su oficina por unos minutos y regresó para preguntar cuánto dinero quería. Pensando entonces en la lentitud de los correos, solicité la cantidad total mencionada en la carta y no la cantidad pequeña que en un principio deseaba recibir. Su inglés no era tan bueno como el del cajero, pero era evidente que él tenía más poder. Regresó a su oficina y volvió con la suma que yo requería, el equivalente a varios cientos de dólares. Me pidió que firmara un recibo por el dinero y después agregó que su banco trataría con mi banco para obtener los fondos. Naturalmente, la transacción me dejó anonadado, pero no hice más preguntas y actué como si así fuera, por supuesto, la forma normal de hacer negocios, sin preguntar por alguna fianza para un extranjero que llegó súbitamente y que bien podría dejar mañana el país.

Cuando salí del banco, vi una placa de bronce junto a la entrada, la cual decía que era el banco correspondiente de la Irving Trust Company, un importante banco de Nueva York de renombre internacional. Mi banco era el pequeño Irving Bank and Trust Company, de Irving, Texas. Mi carta estaba firmada por el presidente de ese banco. Parecía probable que el directivo del banco italiano hubiera leído la firma como si fuese la del presidente de su banco corres-

pondiente. Por supuesto, el presidente de la Irving Trust Company seguramente tendría cosas más importantes que hacer que escribir cartas para clientes insignificantes. El presidente del banco, con su enorme prestigio y su aparente gran respeto hacia mí, fue mi intermediario para la confianza, a pesar de que nunca lo había conocido y probablemente nunca lo haré. No obstante, él hizo su papel en forma correcta, y el banco correspondiente en Italia se hizo cargo de todos mis sucesivos tratos con el Irving Bank and Trust Company en Texas. El banco italiano estaba en una posición parecida a la del coronel de los Karazov. Obtendría muy pocas utilidades por el intercambio de mi dinero, pero se arriesgó a una pérdida sustancial. Además, como el coronel, el banco italiano era en esencia el primero en mover en la primera ronda de nuestro juego, corriendo el riesgo solo.

Por supuesto, los intermediarios para la confianza pueden ser más accesibles para un tipo de personas que para otras, dando al primero más ventajas que al último, como fue claro para mí por error; así que, a diferencia de mucha gente que se queda varada sin dinero en el extranjero, yo no tuve que ir al consulado. Las esposas buscando crédito, los autoempleados y los recién llegados a una comunidad se encuentran entre los diversos grupos que a menudo tienen dificultades debido a la falta de intermediarios competentes que les ayuden a establecer su confiabilidad.

La mayor parte de las personas que conocemos y en quienes llegamos a confiar puede ser gente que conocemos por medio de otros, quienes son de hecho intermediarios para la confianza. En muchas ocasiones, este hecho puede producir en nosotros optimismo sobre los otros. De todos modos, la experiencia debe imponerse si la nueva persona no acepta nuestros gestos optimistas para cooperar. Los intermediarios personales son un aspecto central de la idea confuciana sobre la interacción social (véase Cook y Hardin, 2000). Un chino, cuando trata con alguien nuevo, puede pedir a un contacto *guanxi* que le asegure que esa nueva persona será confiable. Esto a menudo es equiparado con el tráfico de influencias en las interpretaciones —o malas interpretaciones— occidentales, las cuales probablemente generalizan el uso del *guanxi* para “romper el hielo” con una persona o socio comercial nuevos; pero el chino en cuestión sólo puede pedir a un intermediario las referencias de otro para saber si éste es competente, honesto, capacitado o digno de confianza (debates con James Hsiung en la Universidad de Nueva York, 29 de octubre de 1997; véase también Boyer, 1997, y Holan, 1997). Uno puede suponer que tales recursos se desarrollaron en una sociedad pequeña, en la cual las redes familiares controlaban muchas oportunidades.

*Enamorarse*

Supongamos que cuando conozco a una nueva persona de la cual no sé mucho, mi posición inicial es de cautela, ni de confianza ni de desconfianza. Tal vez sea optimista por las experiencias del pasado, tanto en general como con respecto a ciertos atributos aparentes en una nueva persona. Por supuesto, que sea cauteloso quiere decir que seré menos comunicativo que como lo sería con una persona en quien ya confiara. Por lo tanto, probablemente le daré a la nueva persona poca evidencia con base en la cual pueda valorarme. Si esto fuera siempre cierto, yo desarrollaría relaciones cercanas sólo después de periodos relativamente largos. Dos fenómenos psicológicos pueden superar esta cautela inicial y permitir moverme hacia relaciones cercanas más rápido. Son los siguientes: enamorarse y su equivalente más cercano, simpatizar de modo que se quiera establecer una amistad. Consideremos el enamoramiento, que tiene la bibliografía más amplia y el sabor más dulce.

Cuando me enamoro de usted, tomo parcialmente sus intereses como míos. En realidad quiero que sea feliz —y no sólo porque me beneficio con su felicidad—. Ésta es, de hecho, una opción importante en la cual yo encapsulo sus intereses en los míos, lo cual quiere decir que usted puede confiar en mí quizá en gran medida. Mi amor por usted fundamenta su confianza, porque esto me hace un ser confiable para su beneficio y felicidad. Uno puede suponer, por el contrario, que al principio la confianza está ausente de las relaciones, porque las partes tienen pocas bases provenientes de experiencias de confianza en el pasado (Scanzoni, 1979). Enamorarse, o sólo simpatizar, puede dar bases a la gente para ser confiable casi al inicio de una relación intensa. John Holmes (1991, pp. 66 y 99) escribe que “en sus primeras etapas románticas, el amor [al parecer] es la base de la confianza, no obstante lo inarticulado o infundado que éste pueda [ser]”. Holmes parece llamar “infundado” al amor en el sentido de que no está basado en acciones. Está fundado, sin embargo, en los intereses comunes, y esto puede ser un fundamento sólido y profundo para la confianza.

Nótese, por supuesto, que mi amor por usted no la hace digna de confianza hacia mí. Esto sólo me hace confiable hacia usted y por consiguiente le da bases para confiar en mí. El amor mutuo es, con mucho, mejor que el amor unilateral, porque nos da confianza recíproca.

Quizá esta interpretación del amor como conducente a correr riesgos, que si hubiese confianza podrían no serlo, es la que sugiere la sabiduría de los matrimonios descritos en los libros de Jane Austen, como los enlaces matrimoniales entre primos y entre personas que, aunque no tan cercanas, tienen mucho

tiempo de conocerse. Éste es el caso de Emma Woodhouse y su vecino, el señor Knightley. En su sabiduría, Austen (1985 [1816], p. 419) dice que Knightley "se había enamorado de Emma, y había estado celoso de Frank Churchill (de quien Emma pensó estar enamorada por un corto tiempo), aproximadamente en el mismo periodo; un sentimiento probablemente había iluminado al otro".<sup>4</sup> En muchas sociedades hoy en día sería menos común para dos personas tener ese tipo de fundamento de largo plazo para confiar, antes de que, por causalidad, se enamoren, de manera que es frecuente que el amor sea el que lleva a la confianza inicial. Desgraciadamente nuestra confianza puede ser una equivocación, y el amor puede resultar costoso.

El hecho de enamorarse y el de simpatizar funcionan en dos sentidos a la vez. Primero, sustituyen el conocimiento inicial del otro, el cual podría ser fundamental para establecer la confianza. Segundo, implican un compromiso que justifica la reciprocidad del otro con la expectativa de que uno continuará con la relación, y que uno tiene mucho que ganar por hacerlo. Por supuesto, el enamoramiento, si llega muy lejos, por lo común es mutuo. Si empiezo a amarle, me vuelvo menos cauteloso; así, me abro y me conoce logrando que confíe en mí (o, si esto fracasa, que desconfíe de mí activamente). Por ello, la psicología del enamoramiento (o del simpatizar y querer establecer una amistad) nos permite desarrollar relaciones decisivas con mayor rapidez de lo que lo haríamos de otra manera.

Nótese que desde este punto de vista la confianza y, por lo tanto, la confiabilidad, son motivadas por el hecho de que tomo los intereses de mi amada como míos. Si mi amor se pierde, esta base para la confianza entre nosotros también se pierde y, más dolorosa y significativamente, esta base para ser digno de confianza se pierde. Mi amor inicial podría ser un amor romántico. Si éste se esfuma y no se convierte en una forma más sólida de amor, nuestra relaciónaría, por consiguiente, parecer bastante absurda.

Annette Baier (1985, p. 58) dice que "resulta obvio que el amor implica confianza", pero esto no es del todo así. Mucha gente ha tenido la triste experiencia de amar profundamente a alguien en quien no confiaba. El patrón del amor "erróneamente depositado"<sup>\*</sup> en algunos casos recuerda la parodia del tema ca-

<sup>4</sup> Una incitación similar podría haber hecho que Emma viera el valor de Knightley. La señora Weston le insiste a Emma que Knightley tenía un intenso afecto por Jane Fairfax: "Yo digo que él está tan ocupado con la idea de no estar enamorado de ella, que no me sorprendería que al final lo estuviera en realidad" (Austen, 1985 [1816], p. 290).

\* Amor erróneamente depositado es el término que he elegido para traducir *misplaced love*; recuérdese que *misplaced trust* se tradujo como *confianza erróneamente depositada*. [T.]

racterístico de las canciones *country* y del oeste estadunidense: "No te puedo amar, nena, si no me abandonas". Incluso el amor recíproco no requiere una confianza muy amplia. Parece probable que enamorarse conduce a la experiencia que justifica la confianza; así, ese amor por lo común genera confianza, en vez de que esta última produzca el primero. Amar le da a uno un motivo sólido para ser confiable, lo cual deberá producir la confianza del amado, aunque, tristemente, esto no siempre ocurre.<sup>5</sup>

### *Intereses compartidos*

Cuando confío en usted, en el sentido de que creo que sus intereses encapsulan a los míos, por lo menos en la cuestión respecto a la cual yo confío en usted, podemos decir que compartimos intereses en cierta medida. Podemos compartir intereses en dos formas totalmente diferentes. Primero, podemos compartirlos sólo de manera causal, porque lo que favorece sus intereses favorece también los míos. Segundo, alguno de nosotros puede adoptar los intereses del otro como propios de manera genuina (véase Hardin, 1999c). Si le amo, puedo, en alguna medida, literalmente encapsular sus intereses en los míos, en el sentido de que valoro a tal grado su felicidad que actúo para su beneficio sin considerar el mío.

En este caso, otra vez, no coopero con usted sólo porque me beneficia hacerlo; lo hago porque quiero que se beneficie. Si voy más allá y prácticamente asumo sus intereses como míos, usted puede confiar en mí completamente. La nuestra es por completo una interacción de estricta coordinación. Puede haber problemas de información y de entendimiento, pero no hay uno de motivación. Si comparto sus intereses sólo hasta cierto punto, podemos tener problemas a pesar de nuestro amor, y esos conflictos pueden llegar a triunfar. Por ejemplo, supongamos que usted no puede pensar en vivir en algún otro lugar más que en la costa este [de los Estados Unidos] y yo no puedo pensar a vivir en algún otro lugar más que en la costa oeste. Será difícil coordinarnos. El medio oeste no es un punto de acuerdo.

El amor puede ser una relación que va en un solo sentido, de modo que, por ejemplo, es posible decir que una madre ama a su hijo e incluye el bienestar de éste en el suyo propio. En comparación, el hijo puede tomar poco en cuenta el bienestar de su madre. La madre puede ir tan lejos como para hacer tuyos

<sup>5</sup> Véase Hardin (1982a, p. 213) para un análisis referente a la fuerza del convencionalismo social en nuestra propia credibilidad, en las relaciones maritales y en otros problemas conexos.

los propósitos del hijo, pero éste puede no hacer lo propio respecto a los de ella. Según la explicación del capítulo v, éste es el tipo de relación que permite al hijo desarrollarse. Al final, la independencia o la autonomía del hijo como persona puede depender de la capacidad de los padres para amar y dar sin recibir una reciprocidad acorde. En el juego de la confianza en un solo sentido, como el que el coronel y Trifonov jugaron, hay cierto grado de confianza mutua siempre y cuando las partes esperen que el juego continuará indefinidamente. Como en esta relación, la de padres e hijos puede tener grados desiguales de confianza, de modo que el juego que juegan es de confianza mutua, pero es el hijo quien puede contar con confiar casi por completo; mientras que los padres son totalmente confiables, es probable que no puedan confiar extensamente.

Lo que es asombroso acerca de una relación amorosa, ya sea mutua como la que existe entre dos enamorados, o más cercana a una relación unilateral como la que hay entre un parente y su hijo, es que el depositario de la confianza encapsula los intereses de quien en él confía en sus propios intereses. Más aún, lo anterior es por lo común cierto en un principio, tanto por parte de la madre de un recién nacido como en menor medida en los amantes que de pronto se enamoran. Los enamorados no necesitan conocerse uno al otro desde hace mucho tiempo, y no necesitan tener una abundante gama de vínculos en común que los proteja del riesgo que corre cada uno. Su amor les permite aumentar los riesgos con rapidez y los libera de la necesidad del respaldo de una comunidad más grande. Enamorarse hace que todo avance más rápidamente, y la emoción del momento puede incluso aumentar el amor sólo porque está asociada al enamorado.

En una relación de confianza ordinaria, como en la del dilema del prisionero iterado o del intercambio, o en una interacción del juego de la confianza sobre asuntos con un rango definido relativamente limitado, usted y yo podríamos compartir intereses limitados y podría no preocuparnos el bienestar general del otro, pero podríamos aún confiar uno en el otro porque necesitamos la contribución del otro para algún esfuerzo o producción común. En este caso, nuestros intereses son débilmente compartidos por medio de los efectos causales que nuestra empresa tiene sobre nuestro bienestar. Para el enamorado y el parente, los intereses del otro son compartidos con mayor solidez: están incluidos en sus propios intereses en una medida considerable porque a ellos les preocupa el bienestar general del otro. Por lo tanto, el otro tiene una razón sólida para confiar. La gama de asuntos que le preocupan al enamorado o al parente es muy amplia; para una relación de confianza ordinaria, esta gama es limitada.

## EL MANTENIMIENTO DE LA CONFIANZA MEDIANTE LA RETROALIMENTACIÓN

Una vez iniciadas, las relaciones de confianza se mantienen por lo menos en dos formas generales: por medio del reconocimiento directo del valor de la relación y mediante la retroalimentación indirecta, que estimula la continuación o repetición de los tratos recíprocos que constituyen la relación. El reconocimiento directo puede ser toda la historia para muchas de las relaciones de confianza. Todos sabemos que la continuación de la interacción con el otro nos beneficiará. Una razón por la que la confianza mutua parece ser, desde una postura subjetiva, un lugar común en el ámbito de todas las relaciones de confianza, es que resulta fácil mantenerla y entenderla. Además, como se señaló en el capítulo 1, la confianza mutua da a cada parte una razón extra para pensar que el otro es digno de confianza, que se beneficia por estar en la relación.

Nuestro problema principal no es mantener la confianza mutua en este sentido, sino la prevención del colapso de nuestra interacción continua de cara a cualquier cosa que pudiera afectarla, como un súbito aumento de lo que está en juego que permita a uno u otro tratar la siguiente ronda de nuestra interacción como si fuera parte de una nueva, tal vez única y fulminante, interacción. En ese tipo de interacciones, el modesto grado de confiabilidad que hayamos manteniendo durante muchas repeticiones puede ya no ser suficiente para evitar acciones oportunistas que harían naufragar la relación, y quizás incluso podrían dañar a uno de nosotros, como la de Trifonov al final de su interacción con el coronel.

Carol Heimer (2001) considera la confianza como un medio por el cual los actores en las relaciones sociales pueden sobrellevar la incertidumbre y la vulnerabilidad que predominan en dichas relaciones. En forma más elaborada, Niklas Luhmann (1980, p. 8) explica la existencia de la confianza por el valor que tiene para nosotros, debido a que causa cosas buenas. "Donde hay confianza —nos dice— hay crecientes posibilidades para la experiencia y la acción." Desde esta posición, la función de la confianza es darnos el sentido presente de comprensión y reducir la complejidad. Ésta es el problema central, dado que el individuo no puede saber lo suficiente para manejar todo y por lo tanto debe confiar en otros como vehículos para algunos asuntos (Luhmann, 1980, pp. 5 y 15). Por lo menos de manera informal, estas afirmaciones suenan como una explicación funcional de la existencia, del surgimiento o del mantenimiento de la confianza. Estas explicaciones a menudo son metáforas superficiales sin contenido. Vamos a analizarlas con detalle para ver qué contienen.

Una institución o patrón conductual X se explica por su función F para el grupo G si y sólo si se ajusta al siguiente paradigma:

1. F es un efecto de X;
2. F es provechoso para G, y
3. F sustenta a X mediante un circuito de retroalimentación causal que pasa por G (Elster, 1979, p. 28).<sup>6</sup>

El patrón de X es la confianza: su función F conduce a la interacción cooperativa; G es la sociedad. Permítasenos completar este paradigma agregando una condición importante (en cursivas).

1. *Si una cantidad suficiente de los otros individuos es confiable*, la interacción cooperativa (F) es un efecto de la confianza (X); esto es, la interacción aumenta y mejora por la confianza.
2. La interacción cooperativa es buena para los miembros de la sociedad (G).
3. La interacción cooperativa (F) sustenta a la confianza (X) mediante un circuito de retroalimentación que pasa por los miembros de la sociedad (G). ¿Por qué? Porque la interacción cooperativa lleva a relaciones recurrentes e instituciones que inducen y sustentan la confianza (como en la interpretación de la confianza como interés encapsulado).

Así, dada la condición de que haya suficientes personas confiables, la teoría de Luhmann es una explicación funcional en el exigente sentido de este paradigma.

¿Qué nos dice esto? No nos dice que, debido a que la confianza es funcional, ocurrirá. Más bien nos dice que si la cadena causal que produce la confianza se pone en curso, ésta tenderá a ser sustentada por el mecanismo de retroalimentación de la explicación. De este hecho surge una cuestión adicional. ¿Cómo es que se da inicio a la cadena causal? Si los otros por lo general no son confiables, por lo regular podemos esperar que todos aprendan a no estar dispuestos a cooperar. Podríamos imaginar que la confianza es el resultado de una evolución social proveniente de un mundo previo menos complejo, en el cual las relaciones eran lo suficientemente sólidas como para fundamentar la confianza, como ocurre en la variante de la confianza en relaciones densas. Esto funciona-

<sup>6</sup> Elster agrega otras dos consideraciones que parecen innecesarias (véase, además, Hardin, 1995, pp. 82-86; Merton, 1968, pp. 104-109; Stinchcombe, 1968, pp. 80-101).

ría porque cada uno o muchos de nosotros consideraría que ser confiable promueve su interés, y nuestra confiabilidad produciría la confianza de otros, inclusive fuera de nuestra comunidad cerrada y gobernada por normas. Quizás algunos mecanismos para iniciar la confianza podrían ponerla en curso.

Suponer que esta explicación funcional es necesaria o que automáticamente conduce a la confianza en un mundo complejo sería una conclusión apresurada. Ésta es sólo una explicación del mantenimiento de la confianza en un mundo así.

Nótese, por cierto, que la confiabilidad encajaría con esta explicación sin la advertencia paralela requerida para la explicación funcional de la confianza. Cuando entro en una relación no tengo en automático un incentivo para confiar, pero a menudo tendré incentivos para ser confiable con el fin de hacer esa relación provechosa en el largo plazo. De ahí que la condición requerida para que la interpretación funcional de la confianza de Luhmann funcione, puede ser satisfecha por medio de una explicación funcional del mantenimiento de la confiabilidad. Lo que se requiere no es una confiabilidad moralmente fundamentada, ni tampoco es lo que aquí se explica. Más bien, lo que se requiere es sólo la confiabilidad de quienquiera que entienda las implicaciones de ser alguien con quien se puede contar en varias interacciones potencialmente provechosas, si es probable que sean repetidas o continuadas, si son favorables para ambas (o todas las) partes, o si tienen efectos positivos en la reputación.

He aquí una breve interpretación funcional de la confiabilidad (X es ahora confiabilidad en lugar de confianza, pero F y G son los mismos):

1. La interacción cooperativa (F) es un efecto de la confiabilidad (X); esto es, la interacción aumenta y mejora por la confiabilidad.
2. La interacción cooperativa es buena para los miembros de la sociedad (G).
3. La interacción cooperativa (F) mantiene la confiabilidad (X) por un circuito de retroalimentación que pasa a través de los miembros de la sociedad (G). ¿Por qué? Porque la interacción cooperativa conduce a relaciones recurrentes e instituciones que propician la confiabilidad (como ocurre en la interpretación del interés encapsulado).

Actuar con base en los incentivos para la confiabilidad es ser confiable en la interpretación de la confianza como interés encapsulado. En su explicación funcional del mantenimiento de la confianza en una sociedad compleja, Luhmann no comete el error de confundir confianza y confiabilidad. Sin embargo, es más fácil explicar directamente la confiabilidad que genera la confianza. En-

gendra la confianza porque esta última se encuentra esencialmente en la categoría de conocimiento, y la evidencia de la confiabilidad en última instancia define la confianza.

Luhmann no confunde conceptualmente la confiabilidad con la confianza, porque está interesado en explicar la confianza, la cual supone es el mecanismo con que cuenta un individuo para manejar la complejidad; aunque, por supuesto, el mecanismo sólo puede funcionar si los otros son confiables. Mi propia confiabilidad no me ayuda directamente para enfrentar la complejidad, aunque lo podría hacer de manera indirecta al generar confianza. En esta explicación, la confiabilidad es, en un sentido, previa. De ahí que sea razonable suponer que *el ascenso de la confiabilidad es lo que permite el desarrollo de la complejidad, la cual en realidad es resultado de una confianza exitosa*. La confiabilidad no sólo nos permite manejar la complejidad cuando existe; también nos permite desarrollarla. Esto daría sentido a la afirmación de Luhmann (1980, p. 7) de que el “aumento y la reducción de la complejidad van juntos como aspectos complementarios de la estructura de la respuesta humana al mundo” (de hecho, le daría sentido en una forma en que no lo hace su propio argumento general).

Nótese también que, aunque la confianza se ajusta al paradigma de la explicación funcional si se observa la teoría de la confianza como interés encapsulado, no necesariamente lo hace bajo otras teorías o definiciones de confianza. De hecho, no puede cumplir con una explicación funcional bajo algunas de las definiciones de la confianza como no cognitiva o sin fundamento porque la confianza bajo estas interpretaciones no puede ser afectada por sus efectos, de manera que la retroalimentación no juega papel alguno. La confianza que es intrínsecamente normativa tampoco puede encajar con facilidad en una explicación funcional análoga. La interpretación funcional de Luhmann es eficaz bajo la condición de que haya suficientes personas confiables. Las versiones evolucionistas son funcionales, y la interpretación de la confiabilidad como capital social (presentada en el capítulo III) puede construirse como funcional, aunque esas interpretaciones no necesitan suponer, como lo hace Luhmann, que el problema a resolver es la complejidad.

En la explicación del profesionalismo que da Barber (1983), la confiabilidad se consigue adoctrinando a los profesionales. Como un paciente con limitado conocimiento médico, yo confío en que el doctor toma en serio mis intereses y me atiende bien. En esta explicación hay una relación funcional entre mi confianza y la confiabilidad de los doctores. Sin embargo, dado que la relación es implícita y está deliberadamente asegurada por medio del adoctrinamiento y el monitoreo de los doctores, Jon Elster (1979, p. 28) la rechazaría por no ajustarse a la definición clásica de la confianza.

tarse a una explicación funcional. Para él, una explicación funcional es válida sólo si la retroalimentación no es comprendida por los actores importantes. Esta condición implica que una vez que empezamos a comprender la retroalimentación de nuestra relación, ésta deja de cumplir con la explicación funcional. Con seguridad, la explicación del mantenimiento de la confiabilidad en muchas sociedades ha cumplido con la condición de Elster, aunque ya no lo hace en una sociedad donde la ciencia social es lo suficientemente rica como para analizar esa relación.

Incluso así, la naturaleza de la relación paciente-doctor, si la versión de Barber es correcta, podría ser funcional en un sentido más limitado, pero significativo, si las instituciones de adoctrinamiento y monitoreo están sustentadas por las acciones de los pacientes y los doctores, quienes son los beneficiarios de esas instituciones. De otra forma, uno podría suponer que la confiabilidad de los doctores está asegurada por una institución sólida, similar a las instituciones que aseguran el cumplimiento de la ley, la cual se mantiene a sí misma y no depende de la retroalimentación de las acciones de pacientes y doctores para sustentarla, como las instituciones de justicia no dependen de la retroalimentación de ciudadanos y criminales.

En general, la explicación funcional coincide con la teoría de la elección racional porque la retroalimentación puede funcionar por medio de la creación de incentivos para actuar de acuerdo en el patrón de conducta que será explicado (véase Hardin, 1980).<sup>7</sup> Por lo común, el patrón de conducta funcional es sólo una respuesta a incentivos. No es necesario que alguien conozca las implicaciones generales de las acciones de todos los que actúan con base en esos incentivos. Robert Merton (1968, p. 103) expresa que los requerimientos de una explicación funcional en ciencias biológicas “se cumplen casi automáticamente”. Elster (1979, p. 29) supone que es casi imposible encontrar casos de análisis funcional en sociología que cumplan las condiciones de su paradigma. La afirmación correcta es que pocas interpretaciones existentes caracterizadas como funcionales cumplen con estas condiciones. Pero la sociología y el mundo social están llenos de casos que las cumplen, como el mantenimiento funcional de la confiabilidad y muchos otros.<sup>8</sup>

<sup>7</sup> El título de este artículo (Hardin, 1980) quizá debería ser “explicación funcional”, en lugar de “explicación funcionalista”, porque esto último sugiere la suposición ciega de que todo lo que sea bueno para una sociedad debió haber sucedido y que todos los comportamientos que una sociedad desarrolla deben ser buenos para ella.

<sup>8</sup> Para otros casos, véase Hardin (1980) y Hardin (1995, pp. 82-85 [la norma de la identidad de grupo], p. 93 [la norma del duelo] y p. 132 [la norma de *omertà* en la mafia y del orden público en términos más generales]).

Recuérdese la desconfianza dominante de las sociedades de subsistencia estudiadas por Banfield y varios antropólogos que se analizaron en el capítulo IV. Como ya se dijo, esa desconfianza se autorrefuerza. De hecho, uno puede dar una explicación funcional de la desconfianza en estas sociedades. X es ahora desconfianza en vez de confianza, F es la autoprotección del individuo frente a daños por ingenuidad y G sigue siendo los miembros de la sociedad.

Así,

1. La autoprotección (F) es un efecto de la desconfianza (X); esto es, la autoprotección es alentada por la desconfianza.
2. La autoprotección (F) es buena para los miembros de la sociedad (G).
3. La autoprotección (F) mantiene la desconfianza (X) mediante un circuito de retroalimentación que pasa a través de los miembros de la sociedad (G). ¿Por qué? Porque la autoprotección bloquea relaciones e instituciones que generarían confiabilidad y confianza.

En esta interpretación, la desconfianza es funcional para la protección del individuo, aunque el desarrollo exitoso de relaciones de confianza sería mucho más provechoso. Desafortunadamente, es probable que ningún individuo sea capaz de romper la retroalimentación funcional de la desconfianza. Por lo tanto, la desconfianza podría tener un dominio completo sobre la comunidad. Para superar la desconfianza dominante sería necesario un acto que conllevara un gran riesgo por parte de algún miembro de la comunidad, una intervención externa o una acción colectiva exitosa. La acción colectiva sería casi imposible de cara a semejante desconfianza. Obsérvese que, en general, la probable preponderancia de contextos en los que podemos ofrecer una explicación funcional directa de patrones de conducta negativos de autodestrucción colectiva sugiere lo absurdas que son las teorías funcionalistas que suponen la bondad del funcionalismo. También sugiere lo absurdo de las pretensiones culturales según las cuales la cultura actual es correcta o buena porque sirve a los intereses de miembros cuyas identidades fueron formadas por esa cultura.

#### OBSERVACIONES FINALES

Se podrían abordar otras cuestiones sobre el manejo de la confianza. Por ejemplo, podríamos suponer que las relaciones de confianza se desarrollan en un ámbito dado como reacción a la desconfianza que existe en otro u otros ámbitos.

tos. Si la sociedad en su conjunto es un lugar de desconfianza o si el gobierno es una fuente de amenaza, es probable que desarrollemos relaciones personales más sólidas para protegernos de las intrusiones nocivas de la sociedad o del gobierno. El mundo amenazante de los omanis (comentado de manera sucinta en el capítulo IV) da lugar a unidades familiares que se protegen con vigor, las cuales son, en la práctica, unas fortalezas con altos muros para protegerse del exterior. El mundo atroz creado por Stalin engendró más tarde la rica cultura clandestina del *samizdat*.<sup>9</sup> Las perniciosas relaciones raciales o étnicas pueden hacer que un grupo minoritario defina su propio gueto.

También podríamos analizar la gama de aspectos que pueden perturbar las relaciones de confianza, como el efecto del fin del juego en los deshonrosos tratos del coronel y Trifonov que destruyó su relación. Tal parece que algunas relaciones tienen que ascender a un estrato relativamente alto o naufragar, y ello da oportunidad a fracasos que simulan los efectos del fin del juego. Por ejemplo, después de un periodo de éxitos en el control de armas por medio de proclamaciones espontáneas, los dirigentes estadunidenses y soviéticos empezaron a presionar por algo que llamaron tratados sólidos o duros (nunca ha habido un tratado duro, salvo en el sentido de que sea difícil de negociar y ratificar) y sus esfuerzos se estancaron (Hardin, en prensa b, capítulo II). Poco después, los Estados Unidos planearon el sistema de defensa contra misiles, conocido popularmente como la guerra de las galaxias, que fue la escalada más grande en la historia del sistema de disuasión nuclear.

<sup>9</sup> *Samizdat* significa "publicado por uno mismo" y denominó la copia y distribución clandestina de libros que estaban prohibidos en el bloque soviético. [T.]

## VII. CONFIANZA Y GOBIERNO

EXISTE una abundante y creciente bibliografía que analiza las tesis según la cuales el gobierno necesita contar con la confianza de los ciudadanos para funcionar como es debido y esa confianza está actualmente a la baja en los Estados Unidos y otras naciones. En consecuencia, hay una crisis de confianza. En el mejor de los casos, esta afirmación está mal planteada. Se debería hablar tan sólo de la certeza sobre las acciones y las políticas del gobierno. Mi argumento es que, en el sentido estricto, la confianza en el gobierno no es una consideración importante en el funcionamiento de una sociedad moderna. Decir que se confía en el gobierno en general es inverosímil si se supone que se trata de una afirmación análoga a decir que se confía en otra persona. La inverosimilitud de la confianza en el gobierno se sostiene bajo cualquier concepción ordinaria del término confianza: la concepción de la confianza como interés encapsulado que se presenta en este libro, las concepciones que basan la confianza en los compromisos morales de quienes son objeto de confianza, y las que hacen de la confiabilidad una cuestión de carácter. Según todas estas concepciones, la confianza es intrínsecamente cognitiva, ya que gira en torno a valoraciones de los compromisos asumidos por quien es objeto de la confianza. La dificultad de “confiar en el gobierno” es que el conocimiento requerido por cada una de estas concepciones de confianza no está al alcance de los ciudadanos ordinarios. En la exposición que sigue no incluiré las otras concepciones de la confianza, pero podrían incluirse con facilidad.

Podría antojársenos decir, como lo hace el habla popular, que un ciudadano puede confiar en el gobierno; sin embargo, se puede asegurar que en este caso la “confianza” es diferente de la confianza que yo podría tener en usted. Por consiguiente, la aparente bondad e importancia de la confianza interpersonal ordinaria no puede transferirse con claridad a una noción significativa de la confianza en el gobierno porque las posibilidades de confiar en este último no son análogas a las posibilidades de confiar en una persona.

La pretensión contemporánea según la cual el gobierno democrático necesita la confianza de los ciudadanos plantea otro interrogante fundamental. Si bien es cierto que mi confianza en usted puede implicar que lo habilito de alguna manera, ¿será verdad que la confianza de los ciudadanos en el gobierno lo

habilita en algún sentido? A menudo, para que un gobierno funcione es necesario que los ciudadanos acaten sus mandatos, y los ciudadanos estarán más dispuestos a hacerlo si tienen certeza de que los actos gubernamentales favorecerán sus intereses o lograrán algún bien público más vasto que ellos apoyan. Por ejemplo, H. L. A. Hart (1961, p. 201) afirma que la visión hobbesiana según la cual la coerción puede ser utilizada para motivar la obediencia a la ley o al Estado depende de un hecho antecedente: que la mayoría de las personas acceden voluntariamente a obedecer, tal vez por razones normativas. La obediencia de esas personas es lo que permite al Estado concentrar sus recursos limitados de coerción en quienes son potencialmente desobedientes.<sup>1</sup> Esta afirmación parece de fundamental importancia. Por supuesto, la verdad es que en una sociedad benigna, la policía por lo general trabaja en favor de los intereses de la mayoría de nosotros, la mayor parte del tiempo, y la obediencia se motiva fácilmente. Como comenta Hart, esto deja a la policía libre para cojer a otras personas seleccionadas, incluyendo grupos minoritarios, así como a las personas de quienes sospecha actos criminales.

Según Margaret Levi, el hecho de que los ciudadanos compartan la misma visión que su gobierno permite que éste los reclute para el servicio militar en tiempo de guerra y los hace más dóciles para pagar impuestos (Levi, 1997).<sup>2</sup> Éstos son algunos de los aspectos relativamente escasos de la política en los que la obediencia voluntaria por parte de los ciudadanos en forma individual es indispensable. En muchos otros rubros, ese acatamiento puede simplificar las tareas del gobierno, pero éste no es tan vital. En términos más generales, si la confianza en el gobierno es imposible para la mayor parte de los ciudadanos desde el punto de vista conceptual y epistemológico en las grandes sociedades modernas, entonces no puede ser verdad que los gobiernos modernos sean incapaces de funcionar si no cuentan con dicha confianza. Cualquiera que pueda ser la importancia de la confianza de los ciudadanos para que el gobierno funcione, *que el gobierno sea digno de confianza es sin duda más importante que cuente con la confianza de la ciudadanía*.

Para explicar la confianza en el gobierno mediante una analogía con la confianza en los individuos se requieren dos tipos de argumentos. En primer lugar, debemos dar una explicación de la confiabilidad de los representantes del go-

<sup>1</sup> Hart dice, lo cual representa para él una declaración sociológica inusual, que sin la cooperación voluntaria de muchos, "el poder coercitivo de la ley y el gobierno no pueden establecerse".

<sup>2</sup> Este trabajo es, sorprendentemente, uno de los pocos esfuerzos sustanciales por documentar que las opiniones de los ciudadanos hacen una gran diferencia para el buen funcionamiento del gobierno. Levi habla de la obediencia casi voluntaria.

bierno. En segundo lugar, debemos considerar el conocimiento que los ciudadanos tienen sobre tal confiabilidad. En el segundo caso, el problema medular consiste en traducir las relaciones entre un individuo y otro a relaciones entre un individuo y un grupo o entre un individuo y una institución. Lo que nombramos confianza en el gobierno puede ser, en realidad, algo que no llega a ser confianza tal y como la experimentamos en las relaciones interpersonales. Se trata de algo que podríamos llamar casi confianza. Se basa en motivos para creer que los representantes del gobierno son confiables, razones que no incluyen una relación directa con el ciudadano que casi confía en ellos. Estos elementos fundamentan la argumentación en este capítulo, en el que abordaremos la opinión actual según la cual la confianza en el gobierno está disminuyendo (por lo menos en los Estados Unidos), la posibilidad de que surja una desconfianza general hacia el gobierno (incluso si no existe la posibilidad de que haya una confianza general en el mismo), y una instancia de esa desconfianza general en el problema de la desconfianza endémica hacia el gobierno.

### LA CONFIABILIDAD DEL GOBIERNO

En el uso popular, la palabra *confianza* se aplica con facilidad a muchas instituciones y actores institucionales, como bancos, naciones y dirigentes políticos. Como observadores de la política, a menudo hablamos con analogías que pueden ser falacias de composición, como se dijo en el capítulo IV. Por ejemplo, alguien podría tratar de explicar lo pacíficas que han sido las relaciones angloestadunidenses al decir que Inglaterra y los Estados Unidos se tienen confianza mutua. Sin embargo, ésta sería una declaración vaga y nos sentiríamos presionados para articularla más allá de su aparente carácter metafórico. Muchas explicaciones psicológicas y normativas del comportamiento individual son difíciles de generalizar con el fin de aplicarlas al comportamiento de las instituciones. Si la confianza no puede ser aplicada a instituciones, entonces es un concepto de escaso interés para la teoría política y las relaciones internacionales.

Si nuestra noción de confianza proviene de cierto conocimiento del comportamiento y del carácter del individuo, es probable que ese concepto esté por completo fuera de lugar cuando se aplica a una nación, grupo o institución. Puede haber formas de interpretar el concepto para aplicarlo a esos actores, pero no es probable que haya una aplicación evidente que no requiera interpretación. Ya es un lugar común decir que el interés no se puede generalizar fácilmente del ámbito individual al de grupo o nación. Por lo tanto, no debe sor-

prendernos que la confianza, que por lo común es foco de atención sólo porque existen intereses de por medio, tampoco se preste con facilidad a las generalizaciones. Por lo menos en principio, la concepción de la confianza como un interés encapsulado se puede generalizar para aplicarla a instituciones, aunque en la práctica es posible que en general esto no resulte debido a la imposibilidad de satisfacer las condiciones de conocimiento e interacción reiteradas.

Como una cuestión puramente descriptiva, parece factible esperar que muchas instituciones cumplan con su cometido. Sería extraño que esto fuera una simple regularidad o una ley dura de la naturaleza. Puedo predecir la fiabilidad de una organización a partir de muchos datos, pero no tengo motivos para pensar que ésta toma en cuenta mis intereses. Si no podemos satisfacer esta última condición, sólo es posible decir que se trata de una regularidad a partir de la cual inducimos una tendencia, del mismo modo que inferimos las expectativas futuras acerca de muchas cosas a partir del simple hecho de que hasta ahora han sido ciertas. Cuando se discute sobre el gobierno, a menudo ni siquiera se tiene la evidencia inductiva y la cuestión de la fiabilidad gubernamental se resuelve por decreto. Por ejemplo, se asume que los funcionarios de una organización actúan movidos por el deseo de llevar a cabo una meta o servicio organizacional (como Paul Quirk [1990] argumenta).

Contra lo que supone esta resolución por decreto, nótese que sería extraño que encontráramos como regla que los individuos en contextos organizacionales tienen motivaciones para la acción que difieren sistemáticamente de sus motivaciones usuales. Los individuos tienen incentivos diversos: así es como funcionan las organizaciones, dando a quienes desempeñan distintos papeles en ellas incentivos positivos y negativos en favor y en contra de varias acciones y coordinando a la gente que actúa movida por diversos incentivos. Si en las relaciones entre individuos la confiabilidad tiene una fuerte correlación con el interés, parece probable que suceda lo mismo en las relaciones intraorganizacionales las cuales, en varios momentos, son también relaciones de individuo a individuo. Si esto es así, el hecho de que los individuos que se desempeñan en una organización sean dignos de confianza tenderá a estar correlacionado con el que convenga a sus intereses hacer lo que se espera o se confía que hagan.

A grandes rasgos, la teoría más convincente de la confiabilidad dentro de las organizaciones es la que lleva el análisis de James Madison al estrato de los funcionarios individuales. Al defender la Constitución de los Estados Unidos en *The Federalist Papers*, Madison (1961 [1788], p. 322) escribe que “para organizar un gobierno que será administrado por hombres y actuará sobre hombres, la gran dificultad reside en esto: primero se debe habilitar al gobierno

para que controle a los gobernados; pero a continuación hay que obligarlo a que se controle a sí mismo". ¿Cuál fue su recomendación? "Debe lograrse que la ambición contrarreste a la ambición." ¿Cómo? Es muy probable que si violo las normas establecidas por nuestra misión burocrática, usted y otras personas considerarán que les conviene oponerse a mí (Hardin, 1988a, pp. 526-527). La tentación de incurrir en malversaciones es a veces tan grande que infecta a casi todos los miembros de una institución importante, como a menudo escuchamos que sucede con estructuras gubernamentales completas, como la italiana, o como unidades policiales enteras en los Estados Unidos que sucumbieron al soborno o incluso se involucraron directamente en relaciones lucrativas con la mafia o con traficantes de drogas ilícitas. Sin embargo, con frecuencia incluso en esos casos extremos surge alguien que tiene un fuerte interés en favorecer su propia carrera obligando a esos individuos a rendir cuentas. Un sólido compromiso moral más allá del interés puede ser útil, y tal vez sea común, pero también puede llevar a los funcionarios a tomar la ley en sus manos y en general no podemos esperar que esos compromisos logren prevalecer.

### CONFIANZA DE LOS CIUDADANOS EN EL GOBIERNO

Si hubiera confianza en el gobierno, la mayor parte o la totalidad de ella sería en un solo sentido. Los funcionarios electos podrían estar involucrados en una relación de confianza mutua con sus representados, sobre todo si el número de éstos fuera pequeño, como ocurría en las ciudades-repúblicas de la Italia renacentista. Por lo menos en principio, un atractivo único del gobierno democrático es que crea la posibilidad de que surja confianza mutua entre ciudadanos y gobernantes debido a que los funcionarios electos pueden ser obligados a rendir cuentas. Sin embargo, esto tiene menos sentido cuando el gobierno no es democrático. La confianza, ya sea mutua o en un solo sentido, podría interpretarse como una autorización para que los funcionarios actuaran en nombre de sus representados sin tener que sondear constantemente sus opiniones o pedirles su aprobación. (Incluso funcionarios que no son electos, instituciones de gobierno completas y el gobierno mismo pueden ganarse una casi confianza, la cual se ejerce en un solo sentido.)

La conclusión de Hart según la cual el gobierno requiere la obediencia voluntaria de la mayoría de los ciudadanos para poder controlar a los demás parece ser falsa. En la Checoslovaquia gobernada por los nazis, la obediencia nacida del temor a graves represalias era, al parecer, lo que imperaba en un

amplio sector de la población. Es imposible que muchos eslavos no fascistas de Checoslovaquia obedecieran voluntariamente al gobierno nazi, en el sentido al que Hart se refiere. Al igual que casi todos los que abordan este tema, Hart parece no comprender el poder que la coordinación —más que los compromisos normativos— tiene para mantener el orden social, incluso entre quienes no están de acuerdo con dicho orden (véase también Hardin, 1985). El caso de Checoslovaquia, aunque extremo, no es tan raro como podríamos desear. El gobierno español en el sur de Italia, el dominio medieval sobre las regiones conquistadas al azar, varios imperios chinos y numerosos gobiernos coloniales tuvieron algo más que falta de oposición activa\* de grandes sectores de la población que gobernaban. Asimismo, lo más que consiguieron muchos dominios parciales, como el de los blancos sobre los afroamericanos en los Estados Unidos y el gobierno del *apartheid* en Sudáfrica fue ese tipo de pasividad por parte de muchas personas. Se puede argumentar incluso que esa conformidad es el ingrediente principal de algunos gobiernos democráticos modernos, como el de los Estados Unidos en la época contemporánea (Hardin, 1999b, capítulo IV).

En relación con la confianza en el gobierno se podría elaborar un argumento análogo al que plantea Hart a propósito de la obediencia al gobierno: si el gobierno puede funcionar bien es sólo porque un número suficiente de individuos confía en él, a pesar de la falta de confianza o incluso la desconfianza abierta de otros. Sin embargo, una vez más podemos decir que no muchos eslavos no fascistas de Checoslovaquia pudieron confiar en el régimen nazi.

Mi interés aquí se refiere a casos benignos en los que la confianza es más factible que en la Checoslovaquia nazi, y en los que tal factibilidad puede ser analizada. El caso checo demuestra la falsedad de la afirmación según la cual el gobierno requiere la confianza de los ciudadanos. Una afirmación que vale la pena investigar es si un gobierno que depende de la participación amplia y recíproca de los ciudadanos necesita también de su confianza para funcionar bien. En gran medida por razones empíricas, considero que esa afirmación tampoco tendría bases. O, más bien, que no es posible sustentarla si lo que entendemos por confianza cuando hablamos de confianza en el gobierno es conceptualmente equivalente a lo que nos referimos cuando hablamos de ella pero hacia otro individuo. A menudo, lo único que el gobierno necesita para funcionar es que los ciudadanos no desconfíen de él en forma activa.<sup>3</sup>

\* La palabra en inglés es *acquiescence*; no se utiliza la palabra *aquiescencia* en español pues ésta implica consentimiento (véase el *Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española*, 21<sup>a</sup> ed.), mientras que el término en inglés en este contexto significa simplemente falta de oposición activa. [T.]

<sup>3</sup> En general, es importante señalar la posibilidad de que alguien no confíe ni desconfíe de al-

En los capítulos I y III afirmé que la confianza es un concepto fundamentalmente cognitivo. Confiar en otros o desconfiar de ellos es tener la presunción de que sabemos algo acerca esas personas. En el caso de la inmensa mayoría de la gente en el mundo, incluso de personas con las que probablemente nos encontramos, no tenemos en esencia la menor idea de cuáles son sus motivaciones específicas hacia nosotros. Lo mismo se puede decir de la mayoría de la gente que forma parte de nuestro gobierno: no sabemos lo suficiente para confiar en ellos. Si tenemos cierto grado de certeza sobre su comportamiento en determinado contexto es porque lo generalizamos de modo inductivo a partir del comportamiento de muchos de sus pares o porque, en virtud de los incentivos organizacionales que enfrentan, inferimos que en ese contexto tienen más probabilidades de ser dignos de confianza que de no serlo.

Para introducir la confianza en el gobierno en la teoría política se requiere una explicación reducida de la forma en que el gobierno funciona en general. Ésta tendrá que ser, en gran parte, una explicación de las expectativas racionales de las probables acciones del gobierno y sus representantes. Bajo la explicación del interés encapsulado debo saber que los representantes o la institución actuarán en mi favor porque desean mantener sus relaciones conmigo. Sin embargo, en general, eso no es posible en el caso del gobierno y sus funcionarios.

Una definición un poco menos rigurosa de confianza podría permitirnos analizar nuestra confianza en una institución de dos maneras. Primero, podríamos tener la certeza de que cada individuo de la organización, en cada una de las modalidades relevantes, hará lo que debe hacer si la organización ha de satisfacer nuestra confianza. Segundo, podríamos tener la certeza de que el diseño de los roles institucionales y sus incentivos correspondientes obligarían a quienes los desempeñan a cumplir con su deber, si es que la organización ha de satisfacer nuestra confianza. En este caso, los individuos que desempeñan cada una de esas funciones podrían ser intercambiables y necesitaríamos conocer a pocos, o a ninguno, de ellos.

Ninguna de esas interpretaciones de la confianza de los ciudadanos en las instituciones gubernamentales modernas es convincente. Prácticamente nadie puede saber lo suficiente acerca del gran número de individuos que detentan estos roles como para afirmar que puede juzgar con certeza que éstos tienen in-

guien más o de un gobierno con respecto a algún asunto. Como se dijo en el capítulo IV, esto es contrario al sentido común de no confiar. Una persona que dice "no confío en él", muy probablemente quiere decir que "desconfía" en forma activa de esa persona. Sin embargo, a menudo ignoramos las intenciones o el comportamiento probable de otra persona, por lo cual estamos en una situación en la que ni confiamos ni desconfiamos de ese individuo.

tereses o compromisos morales importantes para actuar en favor de los intereses de sus gobernados. Además, pocas personas pueden tener un claro entendimiento de las estructuras de las diversas instituciones y las funciones en su interior, o del gobierno en general, como para poder contar con los incentivos u otras motivaciones que propicien la confiabilidad de quienes se desempeñan en ellas. Por lo tanto, en términos prácticos, es muy poco probable que la confianza en sentido estricto sustente la mayoría de las opiniones y expectativas de los ciudadanos acerca del gobierno.

### CASI CONFIANZA

Así como usted puede ser confiable aunque yo no lo sepa, y en consecuencia no confíe en usted, también una institución puede ser merecedora de confianza aunque los usuarios individuales no lo sepan e incluso, quizá, no puedan saberlo. En lugar del conocimiento que me permitiría juzgar si un funcionario o una institución del gobierno es confiable, puedo tener expectativas que sólo son racionales por cuanto han sido extrapoladas a partir de acciones actuales y del pasado, lo cual sería apropiado en el caso de una explicación sociológica de expectativas inductivas creíbles. El simple hecho de institucionalizar al gobierno y el que se instrumenten las políticas debería conducir a una mayor estabilidad en las expectativas de los ciudadanos. La común afirmación de confianza en el gobierno parece ser algo más que esas expectativas estables.

En la vida real es posible que muchas veces no confiemos en una organización, pero sí en su aparente previsibilidad por inducción de su comportamiento en el pasado. En ese caso sólo tenemos una explicación basada en las expectativas sobre el comportamiento de la organización. Ese conocimiento inductivo parece convincente en algunos contextos y es fundamental para nuestra vida en los múltiples contextos en los que no tenemos un conocimiento teórico adecuado para comprender y explicar satisfactoriamente nuestra experiencia. Como dijimos con anterioridad, a esto lo llamaremos casi confianza. Se basa en una extrapolación inductiva a partir del comportamiento pasado o la reputación.

Las expectativas sobre el comportamiento humano son menos fiables que muchas de las expectativas inductivas más comunes sobre la naturaleza. De hecho, esa falta de fiabilidad es la fuerza motriz fundamental de casi toda la gran bibliografía. En un momento ingenioso se podría decir que una de las expectativas más sólidas que podemos tener en el largo plazo acerca de las personas es que desafiarán nuestras expectativas. (En un vuelo reciente, un piloto

nos dijo: "Ahora estamos experimentando la turbulencia inesperada que les mencioné anteriormente".) Por otra parte, aunque no existe algo análogo al poderoso conocimiento científico que refuerce nuestras expectativas acerca del comportamiento humano, existe una consideración que, cabe argumentar, es comprendida con mayor amplitud que ese conocimiento. Basamos muchas de nuestras expectativas sobre los posibles actos de las personas en creencias acerca de la psicología humana. Uno de los rasgos psicológicos más convincentes y fáciles de generalizar es que la gente casi siempre está fuertemente motivada por sus propios intereses. Por eso, para muchas personas, la confianza —las expectativas basadas en el interés encapsulado— puede estar más motivada que las creencias sobre relaciones físicas que sólo se basan en la inducción.

Quizá lo único que podamos afirmar acerca de una gran parte de la población es que tiene expectativas inductivas respecto al gobierno, no que tiene bases para tener confianza en él, entendida como un interés encapsulado o como basada en los compromisos morales de los representantes del gobierno. Para algunas personas puede ser importante averiguar si una institución o quienes en ella se desempeñan son confiables, pero la mayoría no va más allá de sus propias expectativas. No se puede decir que la gente que sólo tiene expectativas inductivas confíe en el gobierno más que en el mismo sentido ordinario trivial en el cual se "confía" en que el mundo seguirá siendo más o menos igual que ahora. Las expectativas inductivas en que el gobierno será caprichoso pueden bastar para generar desconfianza, pero la mayoría de la gente ni confía ni desconfía de un gobierno o institución fiable.

La confiabilidad del gobierno puede ser muy importante para algunos ciudadanos y sólo despierta un interés tangencial en muchos otros. Si John Locke considera que el gobierno, para ser legítimo, debe estar basado en la confianza (véase Dunn, 1984), entonces ningún gobierno importante de la época moderna puede gozar de legitimidad más que en contadas ocasiones. Por ejemplo, el gobierno de la República Checa en sus primeros días, o los gobiernos de Inglaterra y los Estados Unidos durante la segunda Guerra Mundial pudieron ser legítimos a los ojos de sus ciudadanos en el exigente sentido de Locke. En este aspecto, el gobierno de los Estados Unidos después de la segunda Guerra Mundial no pudo ser considerado legítimo.

Sin embargo, es evidente que el gobierno no necesita ser legítimo en el sentido de Locke para sobrevivir, e incluso para conducir a una nación a través de grandes dificultades y alcanzar la prosperidad. Puede ser suficiente que el gobierno no sea objeto de una desconfianza general y profunda. Si una parte de la población en verdad se fía del gobierno, y en el resto de la población no hay

muchos que desconfíen profundamente de él, es probable que dicho gobierno sea exitoso, considerando los parámetros históricos de los gobiernos de los grandes estados.

Al final, es posible que la confianza todavía sea vital para el éxito de un gobierno. Los que prestan más atención al gobierno son también quienes tienen más probabilidades de conocer suficientemente bien las acciones y las estructuras gubernamentales como para saber si por lo menos algunas partes de ese gobierno y algunos de sus representantes son dignos de confianza. Si esas personas son también las que tienen mayores probabilidades de oponerse con eficacia al gobierno en respuesta a sus errores, entonces la posibilidad de ser confiable y la posibilidad epistemológica de la confianza pueden tener una importancia fundamental para la estabilidad del gobierno. La importancia del papel de estos individuos en apoyo del gobierno puede ramificarse con el respaldo implícito de quienes actúan a partir de simples expectativas, sin un conocimiento preciso de la credibilidad del gobierno. En gran parte, las expectativas de este último grupo de individuos pueden basarse en las expectativas del primero, de la misma manera que la mayoría de nosotros sabemos mucho de lo que sabemos sólo porque percibimos que otras personas piensan que esas cosas son ciertas.\* Nuestra pobre epistemología es apenas algo más que una imitación.

Según Russell Neuman (1986, pp. 3-4), quienes tienen suficiente conocimiento para juzgar si el gobierno es digno de confianza representan tal vez sólo cerca de 5% del electorado de los Estados Unidos. Orlando Patterson (1999, p. 185) dice que este pequeño, atento y activo grupo “le aporta al sistema democrático estadunidense toda su vitalidad e integridad”. Si es así, unos cuantos activistas tienen una gran influencia para hacer que la democracia responda a la ciudadanía.

Sin embargo, para la mayoría de nosotros, hacer uso del gobierno y otras instituciones importantes para nuestra vida no depende de que seamos capaces de confiar en ellos o en sus funcionarios, como podemos confiar en las personas con quienes tratamos en diversos ámbitos. Puede ser que sepamos poco acerca de nuestro banco, pero tenemos un grado relativo de certeza en que manejará nuestro dinero con razonable confiabilidad. Aceptamos recurrir a esas instituciones porque son indispensables, o por lo menos muy útiles para nosotros, y porque tenemos un grado bastante alto de certeza en que funcionarán

\* Nótese que aquí Hardin utiliza la noción ordinaria de conocimiento o saber y no la noción filosófica de conocimiento como creencia verdadera fundamentada (véase el capítulo v). Es en este sentido que afirma que mucho de nuestro conocimiento está basado en el conocimiento de otros. [T.]

mejor para nosotros que cualquier otra opción existente. De hecho, los bancos son organizaciones que incluso podemos llegar a creer que entendemos lo suficientemente bien como para tener certeza en que cada uno de sus funcionarios desempeñará su trabajo para proteger nuestros intereses tal como lo esperamos. Están tan minuciosamente vigilados en todos sus actos que les sería difícil hacer trampas de modo sistemático, aunque sabemos que algunas veces lo hacen. Asimismo, por muy corrupta que la policía pueda ser en diversos aspectos, su presencia en general parece mejorar nuestra vida porque así se mantiene mejor el orden que si no contásemos con ella.

Para tener certeza en esas instituciones no necesitamos entender ni su diseño ni su sistema de incentivos tan profundamente como para poder confiar en ellas a partir de la comprensión del mecanismo mediante el cual su estructura induce a sus representantes a actuar con corrección. Tampoco es necesario conocer a esos funcionarios por una relación continua que pudiera darnos bases suficientes para confiar en ellos. Para tener esa certeza sólo necesitamos hacer una generalización inductiva a partir de lo que creemos es su comportamiento, o incluso a partir sólo de los resultados aparentes de su conducta, del mismo modo que generalizamos inductivamente que el invierno será frío.

### DECLIVE DE LA CONFIANZA EN EL GOBIERNO

¿Qué tan lejos se puede llegar con el afán de fijar la atención en la confianza y no en la confiabilidad? Consideremos el material especulativo más importante sobre la confianza en el gobierno. El hecho causal de que la confiabilidad suele engendrar confianza permite, y tal vez fomenta, las preocupaciones por la clara disminución de la confianza en el gobierno en algunas sociedades contemporáneas, en especial la de los Estados Unidos. Si esa disminución es real, tendrá que ser en la confiabilidad percibida. Desde luego, podría tratarse más bien de una disminución de la fe o de alguna actitud que el habla popular define como confianza.

La disminución de la fe en la religión ha sido históricamente una consecuencia del mayor conocimiento que se tiene sobre la naturaleza del mundo. La disminución de la fe en el gobierno, sus representantes y otras organizaciones puede ser también resultado de una mayor comprensión o, quizás, de un mejor conocimiento sobre la naturaleza del gobierno. Para citar un ejemplo trivial, el tipo de información que teníamos acerca del presidente Bill Clinton era más amplio que lo que la gente sabía sobre cualquier presidente anterior, incluso de

algunos cuyos actos en la presidencia fueron tal vez más inapropiados que los de Clinton. También el conocimiento que hoy tenemos acerca de muchos actos del gobierno es notorio en comparación con el que se tenía en el pasado. Es muy posible que el movimiento de los derechos civiles tuviera tanto éxito porque la televisión transmitió información instantánea sobre la brutalidad y la estupidez de muchos policías sureños (Garrow, 1978).<sup>4</sup> Las grabaciones de la Casa Blanca expulsaron a Richard Nixon de su cargo, cosa que un simple testimonio tal vez no habría logrado.<sup>5</sup> Acontecimientos comparables ocurridos en otros tiempos no habrían sido captados tan intensamente por gran parte de la población. Incluso cuando fue objeto de manipulación por parte de los militares, la información televisiva de la guerra del Golfo Pérsico, en 1991, la mostró claramente ante la atención del público, el cual una generación antes sólo habría leído con curiosidad poco al respecto.

En estudios recientes sobre la disminución de la confianza a veces se intenta descubrir cuál es el problema de los ciudadanos por el cual desconfían cada vez más del gobierno. Las conclusiones provienen de las respuestas, obtenidas en encuestas de opinión pública, a preguntas que a menudo son rudimentarias (véase el apéndice). Puesto que Putnam define la así llamada confianza generalizada como parte del capital social, el modo en que formula la pregunta es: ¿por qué ha disminuido tal capital?<sup>6</sup> Por razones que abordamos en el capítulo III, definir la confianza como capital social resulta desorientador y erróneo. No obstante, la tesis de Putnam se sostiene todavía como un argumento sobre la disminución de la certeza en el gobierno. Él examina muchos factores, pero en general omite la evidencia de la falta de confiabilidad de los funcionarios y otras personas de quienes los ciudadanos supuestamente desconfían. (Esto se menciona como parte del efecto de la época de las revelaciones sobre la falsedad gubernamental en la guerra de Vietnam, el escándalo de Watergate, las prácticas de la Oficina Federal de Investigaciones bajo J. Edgar Hoover [Putnam,

<sup>4</sup> Las palabras *estupidez* y *brutalidad* fueron empleadas en esa época en el *Alabama Journal* para calificar las acciones de los agentes del estado de Alabama que sofocaron una marcha realizada en Marion, Alabama (citado en Chong, 1991, p. 26).

<sup>5</sup> De hecho, un elemento importante en su caída fue la lamentable supresión de 20 minutos de grabación en una de las cintas de la Casa Blanca.

<sup>6</sup> Analizo los problemas lógicos del concepto de *confianza generalizada* (confianza individual hacia casi todos los demás individuos) en el capítulo III y las relaciones putativas entre confianza generalizada y orden social en el capítulo VIII. La confianza generalizada no suele ser motivo de preocupación en el problema de la disminución de la confianza en el gobierno, a menos que exista una disminución general de la confianza en los individuos que tenga efectos indirectos sobre la confianza en el gobierno. Sin embargo, ésta no es una tesis central en los debates sobre la reducción de la confianza en el gobierno.

1995b, p. 674; 2000, capítulo XIV] y sobre quienes llegaron a la madurez política en estos tiempos.)

Putnam (1995b, correspondencia privada, 26 de mayo de 1998), en particular, menciona la cantidad de tiempo que la gente dedica ahora a ver la televisión como una de las causas de que se redujera la actividad en grupos, lo cual —junto con los crecientes índices de divorcio, los cambios económicos estructurales, los efectos generacionales y otras tendencias— condujo, según especula, a un menor apego al sistema político durante los últimos decenios. La importancia que para él parece tener el que se vea tanto la televisión se percibe en el título de su artículo: "Sintonizándose. Desvinculándose".\* Sin embargo, otros cambios —sobre todo el efecto periódico del cambio generacional— son sin duda también importantes por cuanto están correlacionados con la disminución de la participación cívica en las décadas recientes. Los datos de Putnam sugieren que el efecto del cambio generacional es casi dos veces mayor que el efecto de la televisión, aunque esos dos factores no son independientes. La generación de la televisión representa entre 10 y 15% de la disminución total de los índices de participación en grupos durante el periodo de 1965 a 2000 (Putnam, 2000, p. 284).

¿Por qué tiene importancia ver televisión? Como Putnam (2000, p. 223) afirma: "La consecuencia más importante de la revolución de la televisión es conseguir hacer que nos quedemos en casa". Al pasar más tiempo en el hogar, participamos menos en diversos grupos y, por lo tanto, tenemos menos confianza en el gobierno. Este postulado tiene la apariencia de una explicación funcional que no se especifica de manera articulada, y además no parece encajar con esa explicación. La explicación funcional del mantenimiento de la confiabilidad en la obra de Luhmann (capítulo VI) a menudo tiende a ajustarse a la afirmación según la cual la participación en grupos mantiene la confiabilidad recíproca entre los miembros del grupo y, por consiguiente, los induce a confiar unos en otros. Los argumentos de Putnam y otros requieren que exista además algún tipo de efecto indirecto, por medio del cual la confianza que la participación en grupos locales engendra en quienes en ellos interactúan haga que estos individuos también confíen en general en otros, incluyendo el gobierno. Sin embargo, el argumento podría ser indirecto. La disminución de la participación ciudadana reduce los incentivos para la confiabilidad de los funcionarios del gobierno, por lo cual los ciudadanos, con sobrada razón, empiezan a confiar menos en esos funcionarios.

\* El título original es "Tuning in Tuning out". Éste es un juego de palabras, ya que *tun out* significa desvincularse o ignorar. [T.]

Un argumento que diera cuenta del mecanismo causal indirecto podría, al menos, adoptar otras tres formas. La primera es que la participación en grupos nos confiere talentos o habilidades que después podemos emplear en otros contextos. Esto equivale a decir que desarrollamos capital humano que podemos utilizar en formas diversas. La segunda es que la participación nos permite formar redes que luego podemos usar con propósitos políticos. Por lo tanto, desarrollamos capital social —en forma reticular— que puede servirnos de diversas maneras (véase algo más en Hardin, 1999e, en especial pp. 177-180). Sin duda, éstos son resultados comunes de la interacción en grupo. Sin embargo, existen otros medios —además de la participación grupal— para que esas formas de capital humano y social se desarrollen, por lo cual la supuesta disminución de la participación en grupos no significa necesariamente que las formas relevantes de capital humano y social se encuentren en declive en nuestra época (Hardin, 2000b).

La tercera forma que el argumento sobre el mecanismo causal indirecto puede tomar se refiere, en esencia, a la creación de una disposición que induce a la gente a actuar en algunos casos sin un razonamiento directo. Ésta es, a grandes rasgos, la opinión de Oliver Williamson (1993), tal como se mencionó en el capítulo III, según la cual la confianza no suele ser resultado de un cálculo. Hubo cálculo, o por lo menos razonamiento firme, en algún momento en el pasado, pero no en este momento en que estoy realizando una transacción con usted. Esta situación plantea la pregunta de si existe un cálculo cuando conozco por primera vez a alguien o si mi disposición se aplica en general a prácticamente cualquiera y a todas las personas, incluso a las que acabo de conocer y a las que nunca volveré a ver. Para saber si la tesis disposicional es correcta, se requerirían datos psicológicos más allá de las correlaciones entre mediciones de la confianza en el gobierno y la participación en actividades de grupo a través del tiempo. Ésta es una cuestión de importancia fundamental sobre la cual no tenemos el conocimiento adecuado.

La disminución de la supuesta confianza en el gobierno podría ser tan sólo un debilitamiento de la disposición a confiar sin antes valorar con seriedad la confiabilidad de la otra parte. ¿Acaso eso es malo? Probablemente no estar dispuesto jamás a arriesgarse con alguien sería negativo. Sin embargo, el que una persona no confíe, a menos que tenga razones para hacerlo o cuente con pruebas de confiabilidad, puede no ser siempre malo para esa persona. Pero ¿será malo para otras? La tesis de Putnam y otros es, en esencia, que esa falta de confianza es mala para la sociedad en su conjunto. Al no confiar aprovecho, sin contribuir, los beneficios colectivos de la confianza de otras personas. Sin em-

bargo, decir que es imposible confiar en el gobierno en un sentido análogo a como se confía en un individuo es una afirmación que no tiene contenido. Se reduce, quizá, a decir que la persona común de hoy es individualmente menos propensa a tener una fe infundada en el gobierno. Ver en esto un motivo de preocupación es sugerir que el mundo sería mejor si la gente tuviera esa fe sin fundamento. En efecto, un editorial del *New York Times* (1980, 1, citado por Rotter) acerca de "la era de la sospecha" a finales de la década de 1970, supone que la desconfianza en el gobierno tiene costos políticos y que a los ciudadanos les convendría confiar más o, para ser más precisos, tener más fe. Tratemos de examinar esa tesis.

Si usted tiene una fe infundada en mí, eso puede beneficiarme (pero no a usted), pues podré lograr que haga cosas que me convengan, en virtud de que su confianza está erróneamente depositada. Si usted tiene una fe infundada en nuestro gobierno, eso sólo me beneficiará si ese gobierno atiende mis intereses suficientemente bien y si, como podemos suponer, su fe en el gobierno ayuda a éste a justificar sus actos y reduce las posibilidades de que pueda ser impugnado con éxito por usted y otros que asuman una posición similar. Por ello, en los Estados Unidos, la fe infundada de la clase media alta puede ser conveniente para los miembros de esa clase (porque autorizar al gobierno para que prosiga con sus políticas no dañará sus intereses). Sin embargo, en virtud de que en realidad es probable que el gobierno ha funcionado al servicio de los intereses de esa clase social, sus miembros también pueden tener expectativas correctamente fundadas de que el gobierno seguirá actuando así. Tiene poco sentido decir que los intereses de la numerosa clase baja del país se verían más favorecidos si los miembros de ésta tuvieran fe en el gobierno, que si ellos —o sus líderes y defensores— lo presionaran para que responda mejor a sus intereses. De hecho, es difícil imaginar que los intereses de cualquier grupo puedan estar *mejor* atendidos si los miembros de éste tienen una fe infundada en el gobierno que si tienen expectativas bien fundadas acerca del mismo.

Se podría suponer que tanto el primero como el último paso del argumento de Putnam son correctos: el hecho de mirar televisión y la reducción de la certeza en el gobierno están relacionados causalmente. Sin embargo, ésta podría no ser la causa indirecta que Putnam menciona cuando habla del desplazamiento de las actividades de grupo en favor del tiempo que se pasa frente al televisor, por lo cual hay menos relaciones de confianza en actividades de grupo y esto, a su vez, indirectamente causa un menor grado de confianza en el gobierno. El paso intermedio no tiene que ser por fuerza esta relación indirecta, pues bien podría ser que los ciudadanos, en parte a causa del poder visual de la

televisión, ahora saben de más como para seguir teniendo certeza en muchos funcionarios. La televisión no nos dice tanto de la política como lo hacían los periódicos de antaño, pero nos da información en un tono más visceral. La televisión ayudó a destruir la credibilidad de muchos políticos del sur de los Estados Unidos en la época de los derechos civiles (Garrow, 1978) y ayudó a destruir la credibilidad de la guerra en Vietnam.

En efecto, no es necesario pensar siquiera que los dirigentes contemporáneos estén menos comprometidos a velar por nuestros intereses que los líderes de antaño, muchos de los cuales eran venales, avaros, estaban gravemente sesgados en favor de ciertos intereses estrechos, o todo lo anterior. Basta tener la sensación, tal vez muy difundida, de que el mundo es mucho más difícil de manejar que como se pensaba antes. El hecho de que ahora podamos entender más al mundo eleva nuestras expectativas acerca de lo que creemos que el gobierno, los profesionistas y todas las personas en general deberían hacer. Sin embargo, es posible que la eficiencia no haya crecido a la par del conocimiento, de modo que ahora vemos personas que desempeñan papeles de muchas y diversas ídoles y no alcanzan el grado que les exigimos. Nuestra confianza o nuestra fe disminuyen al aumentar nuestras expectativas, y nuestros dirigentes nos parecen cada día más incompetentes. Es admirable que, en retrospectiva, Harry Truman sea visto hoy como un ejemplo de eficiencia. No es porque la gente olvidara cuán limitado fue, sino más bien porque ahora sabemos que otros son por lo menos igual de limitados y que, tal vez, por no ser tan conscientes de sí mismos como lo era Truman, esperan ser juzgados como personas competentes.<sup>7</sup> William Butler Yeats (1956, pp. 184-185) habló como un conservador protestante. Hoy en día, hasta los liberales podrían añadir que son pocas o ninguna las cosas que pueden sostenerse. El progreso económico que en fecha no muy lejana parecía ser un bien casi absoluto, ahora parece desilusionar a muchos, en especial cuando favorece a otros y no a ellos.

Ver la disminución de la fe en el gobierno como fruto de lo que es, en cierto sentido, la decadencia de los ciudadanos, es interpretar esto como un problema de confianza, cuando en realidad debería ser visto como un problema de confiabilidad. Las diferencias en lo que debemos explicar en estas interpretaciones tan dispares del problema son categóricas. Por un lado, necesitaríamos datos

<sup>7</sup> En una ocasión hice una fila frente al puesto de un vendedor callejero alemán que servía salchichas, sándwiches, bebidas y muchas otras cosas, con una eficiencia de movimientos evidentemente bien coreografiada y que tenía mucha gracia. Cuando la persona que estaba adelante de mí lo felicitó, el vendedor respondió sin duda con honestidad: "Conozco mis límites".

sobre las disposiciones psicológicas hacia la confianza y una explicación de cómo éstas respaldan la tesis de Putnam. Por el otro, para respaldar la tesis de que la confianza depende en primer término de la confiabilidad, se requeriría información acerca de la evidencia que tienen las personas para confiar o no en funcionarios del gobierno, o para tener o no fe en ellos.

Conviene recordar la opinión mencionada en la sección anterior: para lograr que las cosas funcionen basta que 5% de la ciudadanía esté alerta y comprometida con la política. Si esto puede ser cierto, entonces la evidencia que arrojan las encuestas acerca de la disminución de la confianza, la certeza o la fe de la población en general en el gobierno tiene escaso interés. Lo que necesitamos saber para evaluar las perspectivas del gobierno en esta época es cómo ese 5% de la población que está alerta y activa en la política califica al gobierno. Por último, es interesante observar que la tesis hoy tan popular según la cual la creciente desconfianza es un resultado reciente de una descomposición social contemporánea de diversa índole puede ser desmentida por la explicación de Robert Merton (1946) sobre la forma en que Kate Smith logró inspirar confianza (o credibilidad en el papel del gobierno) en una sociedad generalmente esceptica y desconfiada (como se explicó en el capítulo IV). La proliferación de la desconfianza era un problema, a pesar del supuesto clima de unidad que imperaba en los Estados Unidos, que entonces estaba luchando en una guerra justa y unificadora, al final de la campaña de apoyo al ejército en 1943. Aunque tal vez no tengamos datos convincentes de la década de 1930 y los años de la guerra, para compararlos con los datos de las últimas cuatro décadas en los Estados Unidos, el estudio de Merton sugiere que la supuesta decadencia de nuestra época no es más que un interludio en una larga serie de oscilaciones del optimismo en torno a la sociedad y su gobierno. Los sujetos de sus entrevistas compararon la integridad de Smith con el "fingimiento, engaño y disimulo que observaban en su experiencia diaria" (Merton, 1946, p. 142). ¿Dónde está Kate Smith ahora que la necesitamos?

### DESCONFIANZA EN EL GOBIERNO

Por lo general, es probable que yo desconfíe de usted si creo que sus intereses se oponen a los míos. (Sin embargo, es posible que mi desconfianza no influya en ninguno de mis actos porque no tengo interacciones con usted.) A menudo ésta es la posición en que nos encontramos con respecto a los funcionarios del gobierno. Podemos imaginar que sus intereses no son iguales a los nuestros.

Por consiguiente, la confianza y la desconfianza en el gobierno y sus agentes pueden ser asimétricas. Podemos tener conocimientos y teorías para desconfiar cuando sería difícil tener conocimientos o teorías para confiar. Partiendo de la perspectiva de Hume o de Madison sobre la influencia corruptora del poder y su uso a discreción, en principio se puede desconfiar de los funcionarios gubernamentales con base en la teoría según la cual éstos son propensos a hacer uso de sus cargos para beneficio personal en acciones contrarias al interés público o a los intereses individuales de algunos ciudadanos. No es sensato argumentar en favor de un principio general inverso, según el cual esos funcionarios son propensos a compartir mis intereses y, por lo tanto, a favorecerlos.

Alexis de Tocqueville (1966 [1835, 1840], p. 244) hizo un elogio ambiguo de la democracia al comentar que “lo realmente grandioso no es lo que hace un gobierno democrático, sino lo que una institución privada hace bajo un gobierno democrático”.<sup>8</sup> Su comentario es en realidad demasiado generoso para la democracia sin más. Lo que sí tiene esa cualidad es la democracia liberal y el gobierno limitado bajo dicha democracia. Un economista puede decir que el gobierno debe dejar que ciertas cuestiones económicas —qué empleo o profesión emprender, quién debe tener derecho de producir y de vender, qué se debe producir— sean determinadas por los individuos, por medio de su éxito o fracaso en el mercado. Un gobierno que deseé administrar esas actividades invertirá en ellas quizás un grado menor de prudencia que los individuos y las empresas que actúan bajo sus propios incentivos si se les permite actuar con libertad. Entre las razones que explican la incapacidad del gobierno a ese respecto figuran la probabilidad de que sus funcionarios estén demasiado preocupados por sus intereses particulares, los de sus familiares y amigos, como ocurre bajo el sistema restrictivo del mercantilismo. Esto significa que no se puede confiar en los funcionarios en estos asuntos y, de hecho, en general se debe desconfiar de ellos en este aspecto. Por supuesto, ésta es una afirmación teórica, pero se sostiene en muchos casos reales; entre ellos las dificultades que enfrentó el mundo comunista antes de 1989 y los problemas de la economía inglesa bajo el mercantilismo que motivaron los textos sobre economía de Adam Smith.

Rara vez en la historia alguien ha llegado tan lejos para establecer la confianza institucional como el presidente soviético Mijaíl Gorbachov, líder de un sistema que, durante siete décadas, había exhibido una extraordinaria variación. Él hizo que algunas amenazas soviéticas, antes factibles, se volvieran

<sup>8</sup> La traducción en este caso es citada en Mill, 1997 (p. 71). Véase una exposición complementaria en Hardin (1999b, pp. 66-68).

prácticamente irrealizables al erigir contra ellas barreras institucionales. Por ejemplo, al promover la reforma de los gobiernos del este de Europa y al desmantelar la Cortina de Hierro redujo en gran medida la posibilidad de un ataque convencional soviético en Europa occidental. Al retirar sus tropas y cierto material bélico, hizo que fuera casi imposible lanzar un ataque secreto, sin advertencia clara de ese ataque, al proceder a la necesaria reubicación de las tropas y el equipo en el escenario europeo. Los obstáculos que creó consisten en estructuras institucionales capaces de contener la imprudencia individual. Esas disposiciones institucionales son atractivas, en parte, porque dan estabilidad a nuestras expectativas. El comportamiento institucional puede regresar la variación del comportamiento individual a la media.

Sin embargo, sería erróneo decir que Gorbachov tuvo éxito en su deseo de inspirar confianza en el gobierno de la Unión Soviética o en el de los estados que la sucedieron. Lo único que hizo fue disminuir en forma notoria las bases de la desconfianza en ciertos contextos, tanto entre los ciudadanos soviéticos como en el Occidente. Lo logró incapacitando al gobierno soviético. En forma similar, la debilidad planeada del gobierno nacional naciente de los Estados Unidos bajo la Constitución de 1787 hizo que éste fuera incapaz de elaborar políticas que habrían creado una desconfianza masiva hacia otro gobierno (Hardin, 1999d, capítulo vi). Esa grave desconfianza pudo propiciar actos que debilitasen más al gobierno en sus primeros años.

La desconfianza se presenta con facilidad, prácticamente por inferencia, a partir de una simple teoría de los incentivos humanos generales; en cambio, la confianza requiere una comprensión completa de los incentivos específicos del otro como para que se presente con esa misma facilidad. Sin embargo, a veces nuestras expectativas pueden estar basadas no en una teoría o una explicación que les brinde justificación, sino sólo en la experiencia. Por ejemplo, quizá ciertos tipos limitados de certeza política se presenten con más facilidad ahora en Rusia y en los estados sucesores de la Unión Soviética que hace una generación, de modo que los jóvenes rusos pueden discutir sobre política y criticar a los funcionarios en forma mucho más abierta que los habitantes de la Unión Soviética de la generación anterior. Al mismo tiempo, es posible que muchos miembros de la vieja generación sigan mostrando reticencia a confiar sus opiniones a otras personas. Probablemente muchos de los que se muestran abiertos y muchos que son reticentes no comprendan en realidad por qué tal apertura es menos problemática para el régimen de hoy; les basta saber, por experiencia, que ellos y un gran número de otras personas pueden ahora hablar abiertamente, mientras que en otra época hacerlo era muy arriesgado.

A pesar de que los jóvenes critican hoy abiertamente a su gobierno, cabe suponer que desconfían de él en aspectos más sustanciales, pues se percatan de que sacrifica los intereses colectivos para servir a los intereses de algunos personajes de alta posición. La desconfianza se basa a menudo en una comprensión teórica burda, pero suficiente, de los seres humanos que habitan su mundo y el mundo de la ficción rusa, a partir de la cual es fácil generalizar.

Sin mucha experiencia en acciones del gobierno relacionadas conmigo, mi "desconfianza" hacia éste puede no ir más allá de la sensación de que es muy poco probable que las personas que carecen de vínculos conmigo tomen mis intereses en serio y que tal vez hasta abusen de ellos. A primera vista, esto puede parecer un escepticismo excesivo. Sin embargo, esa expectativa no se limita a los funcionarios del gobierno: es mucho más general porque nos incluye prácticamente a todos. Por ejemplo, supongamos que usted se entera o tiene bases para suponer que una compañía de la cual posee acciones está en dificultades y que el precio de éstas bajará. Es probable que entonces venda sus acciones para que no sea usted, sino alguien más, quien sufra la pérdida. Ahora bien, si en ese contexto usted estaría dispuesto a obtener beneficios a expensas de otra persona desconocida, es lógico esperar que otros individuos también hagan lo mismo con usted en muchos otros contextos.

Examinemos otro argumento más extremo para desconfiar del gobierno. Para plantear un caso sencillo, consideremos a un individuo que fue víctima del gobierno en el pasado, como ocurrió con quienes estuvieron sometidos a los infames experimentos de Tuskegee para estudiar el avance de la sífilis en prisioneros privados de tratamiento médico, en el sur de los Estados Unidos, o a quienes fueron expuestos a radiaciones, supuestamente inocuas, en varios experimentos realizados por organismos del gobierno estadunidense para investigar los posibles efectos de dicha exposición (acerca de esto último, véase D'Antonio, 1997, pp. 41-42). Ese individuo tendrá buenas razones personales para ser cauteloso frente a funcionarios del gobierno distantes, e incluso para desconfiar de ellos de una manera vaga que podría no tener equivalente alguno que lo induzca a confiar. Como en términos generales puedo esperar que la mayoría de la gente actúe bajo el incentivo de beneficiarse de los esfuerzos colectivos sin contribuir, perjudicando así mis intereses, también puedo esperar, por razones similares, que en muchos contextos los funcionarios del gobierno actuarán en defensa de sus intereses y en contra de los míos, sobre todo cuando manejan cuestiones de las que yo ni siquiera estoy enterado. Los ciudadanos británicos descubrieron en fechas recientes que sus dirigentes políticos cuidaban con excesivo celo los intereses de la industria ganadera, sin dar importan-

cia a la propagación de la encefalopatía espongiforme bovina (el mal de las vacas locas). Los ciudadanos franceses —en particular los parientes de personas hemofílicas— se enteraron de que sus dirigentes estaban tan empeñados en encontrar una solución francesa en la búsqueda de un análisis de sangre adecuado para detectar el virus de la inmunodeficiencia humana (VIH), que permitieron que miles de hemofílicos y otros que requirieron sangre se infectaran, con tal de no usar un método de prueba estadunidense. Podríamos citar docenas de abusos de ese tipo. Funcionarios públicos que en apariencia no se apartan del promedio son capaces de imponer con indiferencia políticas asesinas.

Ésta es la conclusión asimétrica. No es necesario pensar que es muy probable que me tope con un funcionario tan brutalmente indiferente respecto a mis intereses como lo fueron los experimentadores de Tuskegee y los de la radiación frente a los sujetos de sus experimentos. Me basta considerar muy probable que los funcionarios, en algunos casos —tal vez raros—, descubran que pueden favorecer sus intereses violando los míos, y que así lo hagan. Por ejemplo, que por interés con frecuencia encubran sus errores de juicio, a pesar de que la revelación de los mismos es necesaria para corregirlos. Por lo tanto, en la explicación de la confianza como interés encapsulado, puedo sensatamente desconfiar de ellos, aunque no tenga la oportunidad de adquirir el conocimiento para tenerles confianza (incluso en caso de que sí fueran confiables, como tal vez ocurre con la mayoría de ellos). Los límites lógicos que coartan la posibilidad de confiar nos habilitan para desconfiar. Puedo creer que en términos generales el gobierno me beneficia y quizá tenga razón para creerlo. Esa creencia no es más que una generalización inductiva basada en la vaga sensación de que mi situación es mejor con el gobierno que sin él, o la impresión menos vaga de que ciertas políticas de hecho me benefician. Mi débil desconfianza es diferente. Se fundamenta en la comprensión de los incentivos probables que los funcionarios del gobierno afrontan algunas veces, entre ellos el incentivo de proteger a sus propias instituciones, producto de una deformación profesional. Tal comprensión no es una mera generalización inductiva, sino una inferencia lógica basada en los intereses humanos normales.

Esta desconfianza podría exacerbarse por una característica desafortunada de muchas de las políticas públicas, incluyendo algunas muy importantes en materia de beneficios económicos. Si las preferencias de la población sobre alguna política pública se distribuyen de manera homogénea en un continuo, entonces cualquier política específica que se adopte estará muy cerca de la posición de una pequeña fracción de esa población. Por consiguiente, es probable que de las personas que conocen las políticas, la mayoría considere que éstas

les benefician relativamente poco. Así, no pueden llegar siquiera a la generalización inductiva de que sus intereses son bien atendidos por el gobierno. Su conclusión podría ser, más bien, que por lo común sus intereses son sacrificados por los intereses de otras personas.

En síntesis, tiene mucho más sentido y es mucho más fácil desconfiar del gobierno que confiar en él. Los ciudadanos promedio no tienen acceso al conocimiento necesario para confiar en el gobierno, mientras que el requerido para desconfiar de él es un lugar común y coincide con la experiencia de la vida ordinaria. Madison consideraba que es preciso desconfiar hasta del mejor de los gobiernos. Para refutar esa opinión, tendríamos que conformar o descubrir un grupo de seres humanos en extremo benévolos que estuvieran incondicionalmente comprometidos a defender los intereses ajenos, incluso por encima de los propios. A veces podemos contar con que los padres y los enamorados se comportan con semejante lealtad hacia el reducido número de sus seres queridos. Pero sería insensato contar con que la mayoría de nuestros gobernantes profesan ese tipo de incondicionalidad hacia el enorme número de ciudadanos.

La respuesta de Madison a este abrumador problema de incentivos antagónicos consistió en diseñar instituciones de gobierno que fueran débiles para imponerse sobre el público y en incorporar muchos mecanismos de oposición interna entre los organismos y los funcionarios del gobierno. Si bien es cierto que el gobierno que él diseñó ha evolucionado para convertirse en el más poderoso que haya existido jamás, éste todavía está limitado por fuerzas internas que le impiden controlar a los ciudadanos en muchos aspectos. En principio, casi todos coincidimos en que, por ejemplo, es necesario proteger las libertades civiles, pero sabemos que en ciertos casos específicos posiblemente estemos tentados por nuestros propios intereses, hábitos personales o valores religiosos, para relegar nuestras creencias basadas en principios abstractos. Por consiguiente, deseamos atarnos las manos con anticipación para no cometer tales abusos y, por supuesto, deseamos más aún atar las manos de otros por adelantado. Es probable que resulte engañosa cualquier explicación de la confianza en el gobierno basada en la valoración que hace quien confía acerca de los incentivos que tiene el objeto de su confianza para ser confiable. Sin embargo, podemos explicar con facilidad la desconfianza en el gobierno, fundamentándola en los incentivos que éste tiene para ser indigno de confianza, por lo menos en forma ocasional y a veces en aspectos importantes.

### DESCONFIANZA ENDÉMICA

Cuando la desconfianza en el gobierno es endémica, como ocurrió en el mundo soviético y en Europa oriental al final de la década de 1980, quizá no había nada mejor que hacer que debilitar al gobierno (Hardin, 1999d, capítulos v y vi). La disminución de instituciones, oficinas y burocracias poderosas eliminaría los objetos de desconfianza. Un liderazgo "fuerte" es precisamente lo que no se requiere cuando los líderes fuertes han sido el problema. Líderes débiles, incapaces de intervenir en forma caprichosa, son lo que la sociedad necesita para que ésta desarrolle con éxito relaciones de confianza. Tal como están las cosas, el único sistema que funciona sin líderes es el mercado, aunque cabe la posibilidad de que la internet sea otro caso. Sin embargo, hasta el mercado requiere un cumplimiento estable de las leyes en ciertos ámbitos para que las empresas se ganen la confianza de los trabajadores, los clientes u otras organizaciones.

Así las cosas, puede ser difícil crear apoyos institucionales confiables para las relaciones jurídicas y económicas, aun cuando las instituciones sean creadas a partir de cero. El personal de cualquier organización nueva o de cualquier organización sometida a una reforma masiva provendrá con toda probabilidad del personal de las organizaciones anteriores. Si alguien establece una nueva institución en la ciudad de Nueva York para enfrentar un problema con una aproximación diferente y novedosa, pero el personal proviene del conjunto existente de individuos aparentemente calificados, tal vez descubra que el nuevo organismo casi de inmediato produce el malestar tan común en esa ciudad: para lograr que se realice el trámite más normal y rutinario es necesario desgastarse en inútiles disputas. Para establecer una institución realmente nueva sería mejor reclutar personal en Texas, Wyoming u otros lugares dispersos.

Este problema importante impidió que en Rusia pudiera aspirarse a obtener los resultados deseados con el simple hecho de cambiar políticas. La desconfianza en los organismos estatales rusos que supervisaban la economía en esos deplorables años incluyó, con sobrada razón, la desconfianza hacia muchos funcionarios de esas instituciones. Proporcionarles incentivos adecuados para que se comportaran en forma constructiva habría requerido una reorganización masiva. Como sucede con regularidad, estos funcionarios consideraban que sus intereses estaban ligados a los intereses de su organización y no a los de los ciudadanos. Esto puede ocurrir por el simple hecho de que es la organización la que los recompensa, por lo cual es ésta la que les da incentivos para la acción o la inacción, no los ciudadanos. El problema se exacerba cuando surge

una amenaza creíble de que algunas de esas instituciones serán eliminadas. En consecuencia, no puedo confiar en los funcionarios porque creo que sus intereses no encapsulan a los míos. Ésta puede ser una conclusión principalmente teórica, pero la experiencia de tratar con algunas organizaciones reforzará la creencia en esa teoría.

Cuando ocurre un cambio extremo en el gobierno, como el que se da después de una importante revolución social, el problema de establecer expectativas estables puede hacer que la reducción de la desconfianza sea casi imposible por un tiempo.<sup>9</sup> Tocqueville (1955 [1856], p. 176) observa la aparente paradoja por la cual generalmente una revolución con la que se intenta mejorar las cosas al principio las empeora. Muchos pueden tener fe en el nuevo régimen porque piensan que representa sus intereses y, en consecuencia, pueden decir que confían en él. Es posible que sigan teniendo esa fe incluso al cabo de penosos años de fracasos, como en los años estalinistas en la Unión Soviética, cuando la deificación de Stalin tuvo una eficacia evidente en muchos sectores de la población. No era aquella una confianza fundamentada, aunque pudo ser un caso inusual de lo que algunos filósofos llaman confianza como fruto de una fe ciega. Es difícil concebir que esa confianza pueda ser buena, salvo por obra de la arbitrarria fortuna.

Puede resultar casi imposible evitar la desconfianza endémica en muchos ámbitos de la política sin evitar al mismo tiempo la adopción de posiciones claras ante problemas concretos. La diferencia más notoria entre los líderes de muchas organizaciones no gubernamentales, como las empresas, y los funcionarios electos es quizá que los primeros deben dar cumplimiento a expectativas relativamente claras, mientras que los últimos a menudo pueden tratar de hacer que las expectativas sean vagas y, por lo tanto, que el juicio de sus logros sea más maleable.<sup>10</sup> En política, con frecuencia es un error fundamental ser específico, pues hay muchos temas en los que la mayoría de la gente tiene necesariamente preferencias que la distanciarán de cualquier política que se proponga. Por eso, gran parte de las campañas va dirigida a la identificación de los votantes con el candidato, no a los programas que éstos quisieran ver realizados. Por supuesto, hay muchos temas en los que los políticos no se enfrentan a

<sup>9</sup> Para una excelente reseña de las vicisitudes de la confianza durante la transición en Polonia durante los años noventa, véase Piotr Sztompka (1999, pp. 160-190).

<sup>10</sup> La diferencia no es drástica. Por ejemplo, en lo que se ha llamado la guerra de las "colas", Pepsi no se concentró en definir su producto, sino en identificar a sus consumidores potenciales, la generación Pepsi. La campaña empezó en la década de 1940. A estas alturas, por un truco de mercadotecnia, virtualmente todos los estadounidenses vivos pertenecen a la generación Pepsi. Véase Alexander Schuessler (2000, capítulo v) y Richard Tedlow (1990).

ese problema, pues la distribución de las preferencias no es normal. Por ejemplo, las preferencias en torno al aborto y al control de armas en la sociedad contemporánea de los Estados Unidos es parcialmente bimodal, con posiciones definidas a favor y en contra. Frente a la posición absolutista de algunos detractores del aborto en cualquier situación, los argumentos de escritores como los juristas Ronald Dworkin (1993) y Laurence Tribe (1990), según los cuales ambos bandos no están muy divididos, no resultan convincentes a primera vista (véase Davis, 1993). Algunos candidatos intentan salvar esta división hablando en términos vagos sobre el modo en que manejarían la política pública relacionada con el aborto o dejando la cuestión en manos de otro ámbito de decisión (como los tribunales o una posible enmienda constitucional).

Por otra parte, en asuntos que tienen una distribución de preferencias más o menos normal, adoptar una posición precisa es tanto como provocar un distanciamiento con la mayoría de los votantes. En consecuencia, la tarea de ganarse la confianza de los electores se complica por la certidumbre de que la efectividad en el cargo tendrá una fuerte correlación con el hecho de decepcionar o incluso ofender a grandes números de votantes en determinados asuntos. Dwight Eisenhower tuvo la ventaja casi única de ser electo por una población que no conocía sus opiniones (en caso de que las tuviera) e hizo un magnífico trabajo al mantener esa situación durante los ocho años que permaneció en el cargo. Ronald Reagan, el mejor presidente que la derecha estadounidense haya tenido jamás, fue vilipendiado por gran parte de esa derecha poco después de asumir la presidencia. Franklin Roosevelt hizo campaña presentándose como conservador en los aspectos fiscales, pero tan pronto asumió la presidencia abandonó esa política. Thomas Jefferson, uno de los demócratas más comprometidos, compró Louisiana a los franceses sin contar para ello ni con la autoridad constitucional necesaria ni con la aprobación del Congreso.

#### OBSERVACIONES FINALES

En muchos países, entre ellos de manera notoria los Estados Unidos, el alto grado de abstencionismo por lo común se interpreta como la prueba de que el gobierno no logra obtener el suficiente apoyo. A primera vista, una conclusión verosímil por igual podría ser que ese bajo nivel de participación es prueba de que el gobierno no ha engendrado extrema desconfianza y oposición. Por sí solo, el silencio no es prueba ni a favor ni en contra del gobierno. Si la limitada epistemología de la imitación sostiene nuestras expectativas en el gobierno, en-

tonces el escaso compromiso de la mayoría de la gente para tratar de cambiar al gobierno o influir en él resulta epistemológicamente sensato.

Al referirse al gobierno, John Dunn (1988, p. 90) supone que deberíamos elegir la interpretación de Bernard Barber (1938) de la confianza en la *capacidad*, en lugar de la confianza en las buenas *intenciones*, cuando se trata de política importante. (En todo este libro he supuesto que la confianza requiere la unión de ambos elementos, aun cuando, como señalé al principio, no me refiero constantemente a los problemas potenciales de la falta de capacidad.) Esta "confianza en la capacidad" tiene un significado muy diferente al sentido usual de la "confianza" en las relaciones interpersonales, en la que se incluyen tanto la competencia como las intenciones. Sin embargo, ¿tendría sentido centrarnos tan sólo en la capacidad?

Según parece, cuando la gente dice que confía en el gobierno, en el presidente o en otro funcionario público, por lo común se refiere a algo diferente de lo que quiere decir cuando menciona que confía en un amigo. Tal vez se refiere tan sólo a que el gobierno o el funcionario está capacitado para hacer bien su trabajo. Es posible que las intenciones sean incluidas como un elemento adicional, pero se tratará únicamente de una opinión inductiva de las mismas y no del hecho de que el gobierno o sus funcionarios se preocupen por los intereses de algún ciudadano específico. No obstante, si la confianza se limita a esta expectación inductiva, pierde su valor positivo habitual. En este sentido relativamente carente de expectativas, puedo confiar en que un funcionario actúe contra mis intereses o aplique políticas a las que me opongo.

Si la capacidad es la medida de la confianza, tendríamos que decir que confiábamos en Richard Nixon más que en la mayoría de los presidentes, pero al parecer esa opinión era muy improbable entre la población. Tal vez los europeos, que no estaban sometidos a las auditorías tributarias, las investigaciones del FBI y las artimañas electorales de Nixon, habrían dado mayor peso a la capacidad que mostró al tratar de reducir la magnitud del conflicto internacional, por lo menos en su política frente a China. Muchos estadunidenses no habrían ignorado con tanta facilidad los abusos políticos que cometió, los cuales no parecían estar basados en la preocupación por aplicar mejores políticas, sino en su paranoia personal.

En una encuesta publicada en *Business Week* (17 de mayo de 1999, p. 8), las personas respondieron que, cuando buscan consejo para valorar algún producto que desean comprar, confían sobre todo en *Consumer Reports*,\* en la reco-

\* *Consumer Report* es una publicación del Sindicato de Consumidores (Consumer Union), una

mendación de un amigo, en los artículos de periódicos (no en los anuncios) y en los artículos de revistas, en ese orden. Cabe suponer que esto es lo que la confianza en el gobierno significa con frecuencia en la bibliografía basada en encuestas. Para algunos de los entrevistados, decir "confío" sólo significa que pueden contar con los servicios del gobierno o que pueden esperar que éste actúe de manera decente. Decir que "confío" en *Consumer Reports* no significa lo mismo que si digo que "confío" en un amigo cercano. En el primer caso la expresión "confío" se vuelve equivalente a la expresión francesa "*j'ai confiance*", tengo certeza.\* Cabe suponer que esto significa, en primer lugar, que se tiene certeza en la capacidad de esas organizaciones para valorar productos, aunque la incapacidad de los anuncios publicitarios para entrar en la lista de opiniones útiles sugiere que la respuesta, por lo menos en parte, se basa en las probables motivaciones de las diversas fuentes.

Tal vez la razón por la cual las personas moralizan el concepto confianza consista, en gran parte, en que desean restringir ésta a los casos en que sus expectativas les son favorables. En el lenguaje común, decir que confío en un funcionario, como el presidente, puede expresar mi expectativa de que ese funcionario se comporte de manera que favorezca mis intereses o que satisfaga mis esperanzas en materia de políticas públicas. Por ello, tal vez no debamos adoptar la redefinición que Dunn da de confianza en el ámbito de la política como un simple asunto de competencia de los funcionarios. Más bien, no deberíamos hablar en términos generales de confianza en el gobierno, sino sólo de certeza en sus acciones, como lo argumenta Luhmann (1988, p. 102).<sup>11</sup>

En síntesis, el gobierno y sus representantes pueden ser en efecto confiables en muchos casos, pero la mayoría de los ciudadanos no puede estar en condiciones de saber que lo son. Por eso no es posible decir de la mayor parte de la ciudadanía que confía en el gobierno en ninguna de las acepciones estándar en las que los individuos pueden confiar unos en otros. Esta situación se deriva de razones epistemológicas sencillas. La mayoría de nosotros, la mayor parte del tiempo, no podemos saber lo suficiente para confiar en los funcionarios o las instituciones del gobierno (o de otras grandes organizaciones), como para juzgar si encajan en cualquiera de las concepciones ordinarias de confianza. Esas

organización no lucrativa estadunidense que hace pruebas de laboratorio a diversos productos y reseña los resultados. [T.]

\* El original en inglés es *I have confidence*. Recuérdese que *confidence* y *trust* son diferenciados por el autor, y que mientras el primero es traducido como "certeza", "confianza" sólo se emplea para traducir *trust*. [T.]

<sup>11</sup> Luhmann (1980, pp. 22 y 30) escribió con anterioridad sobre la "confianza en el sistema" que debe trascender las relaciones (densas) interpersonales.

concepciones sostienen que la confiabilidad es cuestión de carácter o disposiciones, o bien de compromiso moral o de interés encapsulado. Una institución puede estar integrada por personas que pueden ser caracterizadas como confiables partiendo de alguna de estas concepciones, pero pocos ciudadanos o usuarios potenciales de la institución pueden saber que esto es verdad. En el mejor de los casos, la mayoría de las veces podemos suponer de manera induktiva que si una organización ha tenido un buen desempeño en algún sentido, es probable que se siga desempeñando bien en el futuro, a menos que sus condiciones generales se modifiquen.

## VIII. CONFIANZA Y SOCIEDAD

LA CONFIANZA y la confiabilidad nos preocupan porque nos permiten cooperar en busca de beneficios mutuos. *La cooperación es el interés prioritario y central.* Existen muchos casos de cooperación en los que la confianza no es necesaria, por lo cual lo más probable es que no intervenga. La confianza es sólo un factor para acceder a correr los riesgos que involucra el cooperar, y la confiabilidad no es más que una razón por la cual esos riesgos pueden ser redituables. En la abundante bibliografía contemporánea sobre la confianza, el objetivo claro por el cual se desea más confianza es que ésta facilita el camino para las relaciones sociales de cooperación (Luhmann, 1980; Putnam, 1993; Fukuyama, 1995, y muchos otros). Asimismo, gran parte del trabajo experimental reciente acerca de la confianza es una ramificación de experimentos anteriores idénticos o casi idénticos que estuvieron enfocados en la cooperación. Las relaciones de colaboración constituyen una categoría más amplia e incluyente que la categoría de las relaciones de confianza. Por lo tanto, en última instancia, cuando la confianza se agota, todavía necesitamos explicar de otra manera casi toda la cooperación. Gran parte de la explicación de ese tipo de cooperación frente a los obstáculos para la confianza se basa en las estructuras sociales de normas e instituciones que pueden ser explicadas como recursos para sortear esos obstáculos.

En cualquier concepción de confianza basada en valoraciones de la confiabilidad, es obvio que nos enfrentamos a limitaciones epistemológicas y de tiempo que nos impiden tener relaciones sólidas de confianza, excepto con un número reducido de personas. La confiabilidad puede tener motivaciones morales, ser resultado de un interés encapsulado o ser una cuestión de carácter o disposición. La restricción de tiempo es clara si necesitamos tener relaciones constantes con otras personas para poder confiar en ellas. Las limitaciones epistemológicas operan incluso en contra de la posibilidad de que podamos confiar en un gran número de personas con base en su reputación. Además, en algunos contextos en los que se trata con grupos y no sólo con pares de individuos, la lógica del interés encapsulado debe ser violada aun cuando tengamos básicamente relaciones constantes. Por consiguiente, hay dos caminos por los cuales podemos tropezar con límites numéricos en materia de confianza. Primero, a diferencia del aldeano medieval cuyo mundo era minúsculo, nosotros no podemos

confiar más que en una fracción relativamente pequeña de los individuos de nuestro mundo. Segundo, no podemos confiar en grandes grupos de individuos como tales. Tal vez podamos confiar en la mayoría o incluso en todos los miembros de una colectividad cuando nos relacionamos con cada uno en forma diádica, pero a menudo no podemos contar con que ellos, como individuos pertenecientes a un grupo, encapsulen los intereses de otros miembros al cooperar en cualquier propósito colectivo.

¿Es el orden social fruto de la confianza? Es posible que el orden social florezca mejor en un clima de confianza y confiabilidad extendida, pero ello no significa que éste deba estar basado en dicha confianza. Considere las revoluciones de terciopelo de Europa oriental en 1989. Las masas se coordinaron detrás de la expresión de hostilidad hacia los regímenes anteriores (véase también Sztompka, 1996). La desconfianza debió ser endémica en aquella época, por ejemplo, en Alemania del Este, cuando una fracción considerable de la población estaba implicada con la STASI (policía secreta) para vigilar a ciudadanos de todos los estratos. La desconfianza fue, en parte, lo que estimuló la búsqueda de un nuevo orden. Según la explicación de Piotr Sztompka (1999, pp. 160-190), el nuevo orden no tardó en producir grados más altos de confianza en Polonia a partir de 1990. Sería extraño suponer que la lucha de los polacos estaba basada en la confianza. Muchas acciones dieron indicios del compromiso de unir fuerzas contra el agonizante régimen comunista y eso hizo que la gente considerara que no corría grandes riesgos al expresar su oposición. Durante los últimos días de los regímenes de Polonia, Checoslovaquia, Alemania del Este y Rumania se realizaron actividades masivas en las principales plazas públicas, durante las cuales cada quien gozó de una protección considerable contra posibles represalias violentas por parte de sus gobiernos, producto de la coordinación con tantas personas. Surgieron individuos dotados de atractivo carismático para ser líderes de los nuevos regímenes. Así pues, pudo haber cierto grado de certeza en el comportamiento de muchas otras personas, pero parece improbable que las acciones drásticas en favor del cambio hayan estado basadas en la confianza.

¿Podemos vivir juntos de manera exitosa sin confianza? Dicho de otra manera, ¿es necesaria la confianza para mantener el orden social? Podría presumirse que para responder esta pregunta habría que colocar a las sociedades en una matriz de dos por dos, con las posibles combinaciones de alta y baja confianza por un lado, y alto y bajo orden social por el otro. Supongamos que no hubiera casos de baja confianza y alto orden social.<sup>1</sup> Por desgracia, este hecho

<sup>1</sup> La sociedad omani de Fredrik Barth (1981) podría ubicarse en esta casilla. Véase el capítulo IV.

no resolvería la cuestión porque el orden social proporciona las circunstancias antecedentes que facilitan la confianza, al crear las condiciones para que surjan relaciones estables y respaldarlas con la ley para evitar el riesgo de sufrir pérdidas masivas cuando se confía erróneamente en alguien. Es decir, el orden social produce las condiciones para que haya confianza y, por ende, debe generarla de manera común. Además, como se dijo en el capítulo 1, es probable que los grados de confianza varíen en distintos dominios y, por consiguiente, cabe suponer que el orden social podría variar también.

Las preguntas que abordaremos en este capítulo son si las relaciones de confianza son necesarias para gran parte del orden social y, cuando éstas no son factibles, cómo logramos la cooperación. Hay ciertos límites implícitos en la naturaleza de las relaciones de confianza que dependen de valoraciones cognitivas sobre la confiabilidad de otros. Una vez que esos límites son tomados en consideración, hay varias formas en que la cooperación puede lograrse dentro de grupos, en la economía o en ambientes institucionales no gubernamentales. Estas estructuras sociales, en particular, parecen ser respuestas a las posibilidades y a los límites que enfrentamos al organizar nuestras relaciones cooperativas como relaciones de confianza. Gran parte de la estructura social puede ser explicada como una respuesta a los obstáculos para resolver problemas de cooperación y coordinación por medio de relaciones de confianza entre dos individuos. En realidad, la teoría política de Hobbes aborda la necesidad de que el gobierno respalde la cooperación cuando las relaciones de confianza sin ese respaldo coercitivo serían inapropiadas para realizar la tarea. En contextos donde la confianza de un individuo a otro suele fallar, encontramos arreglos institucionales y culturales que sustituyen la confianza y que permiten que las interacciones sean más o menos satisfactorias. Estos mecanismos funcionan a menudo garantizando la confiabilidad de los individuos con quienes debemos tratar, aun cuando las limitaciones epistemológicas y temporales no nos permitan saber lo suficiente para valorar qué tan confiables son o para tener confianza en ellos.

### COOPERACIÓN EN DÍADAS

En capítulos anteriores presentamos la forma en que la confianza opera en muchos contextos, la mayoría de los cuales involucra relaciones de confianza entre individuos. En el caso de la confianza como interés encapsulado, las relaciones de confianza tienen una calidad disciplinaria natural. Si demuestra que no es digno de confianza, dejaré de tener tratos con usted si tal cosa es posible. Sin

embargo, muchas veces no podemos negarnos a tratar con las personas no confiables, a menos que estemos dispuestos a renunciar a las importantes oportunidades de provecho mutuo que serían factibles si sólo pudiéramos asegurar la cooperación de muchos individuos que no parecen ser dignos de confianza. La dificultad más grande y persistente que enfrentamos cuando confiamos en otros no es el pernicioso problema de tener que lidiar con estafadores, sino el relativamente neutro de tener que tratar a menudo con gente con la que no podemos aspirar a tener relaciones constantes sobre las que sea posible fundamentar incentivos para la confiabilidad.

Considérese que el número de individuos en quienes uno puede confiar es limitado. Incluso antes de establecer una relación de confianza, alguien que ya tiene varios amigos podría considerar que los posibles beneficios de invertir esfuerzos para cultivar la amistad con una persona más no compensa los riesgos que ello implica. Este problema puede explicar, al menos en parte, el fenómeno de la formación de camarillas excluyentes y grupos cerrados de amigos. También podría servir para explicar la familiaridad en contextos en que las familias son relativamente grandes; es decir, lo suficiente para agotar una parte sustancial de los recursos que podría llevar a cualquiera de sus miembros a invertir en el cultivo de relaciones de intercambio intenso. Dicho problema también puede ser un factor que explique la exclusión étnica. Los miembros de grupos excluyentes pueden concentrar sus inversiones en vínculos de intercambio en un número reducido de relaciones intensivas y pueden rechazar otras tan sólo para evitar las dificultades que implica el trato con personas con las que no tienen relaciones sólidas. En forma similar, los grupos pueden desarrollar activamente mecanismos de exclusión para que sus miembros permanezcan asociados sólo con las personas con las que tienen relaciones lo suficientemente ricas como para que ya se haya desarrollado la confianza entre ellos (Hardin, 1995, capítulos IV y VI). Por ello las relaciones de confianza a menudo son excluyentes.

Esos fenómenos —la formación de grupos excluyentes y la familiaridad— son resultado de los límites epistemológicos para el desarrollo de algo más que un número modesto de relaciones cercanas. Los límites a la inversión de tiempo son en especial importantes y obvios. Por ejemplo, los miembros de una familia que sobrevive con base en la agricultura de subsistencia pueden entrar en conflicto con otras familias, sobre todo porque no tienen tiempo para ellas en virtud de que están muy ocupados resolviendo su vida diaria y en el arduo trabajo conjunto.<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Según el relato de Banfield (1958), éstas eran las condiciones de vida en la aldea del sur de Italia a la que asignó el nombre ficticio de Montegrano.

Debido a que carecen de relaciones ricas con otras personas más allá de sus grupos o familias, estos individuos no están ni siquiera en condiciones de desarrollar relaciones de confianza con nuevas personas porque no tienen relaciones de intercambio continuas que puedan fundamentar el interés de ser confiables, o siquiera relaciones suficientemente ricas como para saber el grado de confiabilidad de dichas personas. Por consiguiente, la estructura racional y relacional de la confianza impide el desarrollo de la misma en un grado más universal.

En la abundante bibliografía sobre el tema, la confianza generalizada es definida sin excesivo rigor como una confianza no específica en otros individuos en general, incluso en extraños (Rotter 1980).<sup>3</sup> Según varios estudios experimentales y algunas encuestas, muchos científicos sociales suponen que los estadounidenses tienen grados de confianza generalizada más altos que los miembros de muchas otras sociedades (véase, por ejemplo, Fukuyama, 1995; Yamagishi y Yamagishi, 1994). En el caso de los Estados Unidos y de algunos otros países, se supone que la confianza en el gobierno está disminuyendo (como se vio en el capítulo VII) a la par, que en forma más general declina la confianza en otras personas. En algunas naciones, la confianza en el gobierno no ha menguado, pero la confianza en otros individuos sí (véase varias colaboraciones en Pharr y Putnam, 2000). Centrémonos aquí en el problema de la disminución de la confianza en nuestros conciudadanos y asociados, que evidentemente es independiente de la disminución de la confianza en el gobierno.

Lo que en realidad se requiere para establecer relaciones exitosas de cooperación es confiabilidad, la cual es probable que engendrará confianza en quienes sepan que somos confiables por medio de nuestra reputación y de la experiencia que adquieran con base en ensayo y error, y reconozcan la utilidad de ese conocimiento. Muchos autores afirman que la confianza generalizada —es decir, la confianza individual y recíproca entre los ciudadanos— tiene un gran valor para la sociedad, e incluso que es necesaria para que ésta funcione o se desarrolle económicamente. Hay una pretensión explícita o implícita acerca de la necesidad de confianza en muchas declaraciones recientes según las cuales la sociedad estadounidense, y otras de carácter democrático, enfrentan una crisis de disminución de la confianza. Las pretensiones de necesidad de carácter causal y no conceptual figuran entre las más poderosas que es posible plantear en ciencias sociales y entre las más difíciles de sostener. Sin embargo, afirmar que la confianza generalizada o difundida es necesaria para el orden social se ha

<sup>3</sup> Para una crítica analítica del concepto de confianza generalizada, véase el capítulo III.

vuelto, sorprendentemente, un lugar común; pareciera que está más allá de cualquier duda seria.

Las discusiones recientes acerca de la crisis de confianza (generalizada) en la sociedad se basan en datos de encuestas contemporáneas. Recordemos las críticas a las conclusiones derivadas de este tipo de datos que se analizaron en el capítulo III. Esos datos no establecen alguna pretensión sobre los grados de confianza generalizada porque se confunden con la definición de la confianza basada en el interés encapsulado y no resulta claro que se refieran a la confianza generalizada. A la gente se le pide que responda a preguntas como: "¿Confía usted en la mayoría de las personas?" y "¿Considera que la gente es en general digna de confianza?" (véase en el apéndice las preguntas que por lo común se plantean.) Desafortunadamente, esas preguntas no están planteadas con precisión de modo que sea posible distinguir entre la confianza como un interés encapsulado y la confianza generalizada. En realidad, yo confío en la mayor parte de las personas con las que trato, por lo menos respecto a las cuestiones que nuestra relación involucra. Si en un momento dado no hubiera desarrollado confianza hacia ellos, habría dejado de tener tratos con ellas en la medida de lo posible.

¿Confío en el número mucho mayor de personas con las que no tengo tratos en relación con esos asuntos? No. Pero ésta no es una respuesta brusca. A la mayoría de esas personas ni siquiera las conozco y no tengo motivos para sentir confianza o desconfianza hacia ellas. Desafortunadamente, si empezamos a plantear las preguntas de nuestras encuestas con suficiente precisión, de modo que podamos establecer esas diferencias y discriminar entre las distintas concepciones de la confianza, tendríamos que explicar todo lo que estamos buscando a nuestros entrevistados (o a las personas que intervienen en nuestros experimentos). En ese caso les daríamos conocimientos teóricos que no tenían y obtendríamos respuestas o reacciones experimentales a esos conocimientos, no a sus experiencias normales.<sup>4</sup>

Si hacemos comparaciones entre naciones, descubrimos que los grados de confianza generalizada registrados en algunas sociedades son más bajos que en los Estados Unidos. ¿A qué preguntas responde la gente de los Estados Unidos cuando afirma que confía en la mayoría de las personas? ¿Cuáles son las preguntas que responden en esas otras sociedades quienes afirman que no confían en la mayoría de las personas? Es evidente que estamos respondiendo a pre-

<sup>4</sup> Esta pretensión debería ser comprobable experimentalmente. Hasta donde sé, no ha sido sometida a ninguna prueba, aunque es posible extraer inferencias de algunos experimentos estudiados por John Ledyard (1995).

guntas diferentes, tal vez porque no somos conscientes de los problemas que conlleva el tratar con las personas con quienes no tenemos relaciones en curso, o quizá porque nuestras estructuras institucionales básicas difieren respecto al ámbito de las interacciones que protegen. Eso significa que el marco de referencia desde el cual damos sentido a las preguntas es diferente. Incluso en la misma nación, cuando el rango de “la mayoría de las personas” no está especificado, la gente puede estar respondiendo a preguntas muy diferentes. (Esas cuestiones son relevantes también para quienes afirman que la confianza en el gobierno se está reduciendo, tal como se discutió en el capítulo VII, pero aquí el foco de interés es la confianza entre individuos.)

Consideremos también las variaciones temporales en las respuestas a esas preguntas en una misma cultura. Una vez más, se supone que los grados de confianza generalizada están disminuyendo en muchas sociedades occidentales, sobre todo en los Estados Unidos. Esas afirmaciones longitudinales con facilidad se confunden con otras tendencias diversas, las cuales pueden hacer que la aparente tendencia negativa de la confianza resulte artificiosa. Por ejemplo, el número y el grado de interacciones que un estadunidense promedio tuvo la década de 1990 probablemente fueron mayores que las que tuvo una persona similar en la década de 1950. Así pues, en promedio, el individuo de los noventa tendría menos confianza en la generalidad —más numerosa— de las personas con quienes trata, que la que pudo haber tenido la persona que vivió décadas antes. Sin embargo, ambas podrían tener el mismo grado de confianza en determinados tipos de personas, como los amigos cercanos, los compañeros de trabajo, los parientes, los vecinos y otros por el estilo. De hecho, la persona de los años noventa en realidad podría confiar en muchos más individuos, en diversos asuntos, que la de los años cincuenta, aun cuando quizá desconfíe de, o carezca de confianza en, más individuos que quien le precedió. Para evaluar si existe una disminución significativa de la confianza, sería necesario tener respuestas a preguntas que inquirieran en qué medida los individuos confían en sus compañeros cercanos, en extraños elegidos al azar, y así sucesivamente, a través de varios decenios. Las preguntas en las que no se controla por las variaciones contextuales tienen una formulación tan ambigua que impide justificar la grandiosa tesis que afirma que el grado de confianza individual está disminuyendo.

¿Ha cambiado la medida de nuestras interacciones en las últimas cuatro décadas? Las argumentaciones de Robert Putnam (1995a, 1995b, 2000) y muchos otros acerca del impacto de la televisión, el divorcio y otros cambios tendientes a la privatización de la vida estadunidense sugieren que hoy interactuamos

menos que nuestros homólogos de hace 50 años. Sin embargo, una tesis también generalizada afirma que el aumento de la urbanización ha hecho que tengamos más interacciones que las que tenían quienes vivieron en pequeños pueblos. La veracidad de esta última tesis parece evidente para el enorme número de personas que se mudaron de comunidades pequeñas a otras más grandes o que prosperaron de una manera que sus padres jamás conocieron. Es probable que entre estos individuos estén incluidos muchos o incluso la mayoría de los académicos y otros investigadores, según los cuales la confianza está en declive. La tendencia que va de la pequeña medida de la organización y las relaciones sociales en la época medieval a la complejidad en gran dimensión de los estados industriales modernos continúa (véase Leijonhufvud, 1995).

Aun si estableciéramos que existe una disminución significativa en los grados de optimismo en cuanto a la confiabilidad de las otras personas, controlado por los distintos tipos de personas consideradas como los "otros", sólo tendríamos por desgracia datos acerca de una tendencia a corto plazo. Tal como se presentan, esos datos muestran, en el mejor de los casos, una disminución episódica, mas no una disminución duradera (véase de nuevo Patterson, 1999). Por ejemplo, se puede suponer que si se hubieran realizado encuestas similares en los Estados Unidos en las décadas de 1930, 1890, 1850, 1860 y al final la de 1830, se habrían encontrado grados similares del supuesto declive en la confianza general. La disminución general del bienestar, la pérdida de terreno de las expectativas de relaciones estables de carácter económico y de otra índole, y tal vez el debilitamiento general del respaldo institucional a la confiabilidad en esos períodos debieron sugerir a la gente, con sobrada razón, que en las condiciones imperantes podían confiar menos en muchas otras personas, sobre todo según el modelo de confianza basado en el interés encapsulado que requiere relaciones vigentes estables. A partir de la información disponible de encuestas que abarcan sólo unas cuantas décadas, no sabemos si existe una tendencia sostenida hacia la confianza o la desconfianza. En esos decenios específicos hubo muchos episodios de crisis que pudieron mermar el optimismo respecto a la confiabilidad de los demás, y los efectos de esas crisis pudieron durar toda la vida de ciertas generaciones. Para muchas familias de mi generación, incluso la confianza intrafamiliar fue sacudida por conflictos en torno a la terrible política en Vietnam. Sería contrario a la historia suponer que no hubo pérdidas aun mayores del optimismo en épocas anteriores. Sin embargo, parece que hemos sobrevivido y adquirido una vida social más rica y una vida económica radicalmente más productiva que la que nuestros antepasados conocieron, a pesar de todos los períodos en que hubo grados de confianza notoriamente más bajos.

Regresemos a la creación del orden social como en las transiciones de 1989 en Europa oriental, o al mantenimiento de dicho orden, como en la mayoría de los estados actuales. Puede haber casos en que la extendida presencia de confianza facilitara la transición a la sociedad civil. Podemos suponer que la sociedad civil facilita que la confianza entre individuos se extienda y que esa confianza, a su vez, brinde apoyo al orden social. La confianza como interés encapsulado descarta la posibilidad o la coherencia no sólo de la confianza generalizada, sino también de la confianza extendida por parte de cualquier individuo. Si existe una confianza extendida, ésta por lo tanto tiene la forma de mucha gente que confía en otras personas en particular. Eso significa que hay enclaves de relaciones de confianza y que tal vez casi toda la gente está incluida en esos enclaves. De otra manera, puede ser que un individuo común se involucre en varias redes relativamente pequeñas dentro de las cuales cada uno confía en los demás respecto a cierta gama de cuestiones.

Los textos actuales parecen ir mucho más lejos en sus afirmaciones. Por ejemplo, Shmuel Eisenstadt y Luis Roniger (1984, pp. 16-17) escriben acerca de “la necesidad de confianza y la ubicuidad de la misma en las relaciones humanas, así como [sobre] la imposibilidad de construir relaciones sociales continuas sin algún elemento de confianza”. Esta breve oración incluye tres palabras extravagantes: necesidad, ubicuidad e imposibilidad. Sería sensato preguntar cuál es la justificación de cada una de ellas. Por ejemplo, se podría afirmar que una sociedad sin confianza es casi imposible, pero en un sentido muy diferente del que aparentemente aluden Eisenstadt y Roniger. Es decir, construimos relaciones estables y continuas con otras personas y por lo común contamos con las condiciones e incluso con los incentivos pertinentes para la confiabilidad y la confianza. Por consiguiente, sería práctica aunque no lógicamente imposible sustraerse al desarrollo de algún tipo de confianza.<sup>5</sup>

La pretensión de muchos académicos según los cuales la confianza generalizada es necesaria para el orden social es sin duda errónea desde un punto de vista y, desde otro, no ha sido demostrada y quizás está más allá de cualquier demostración. En primer lugar, lo que quizás *podría* ser necesario es una confianza simplemente extendida, no generalizada. En segundo lugar, aunque podría haber una flecha causal que va del orden social a la confianza, así como una flecha causal de la confianza al fortalecimiento del orden social, determinar si existe o no un vínculo necesario puede estar más allá de toda demostración.

<sup>5</sup> Sin embargo, todavía existe la persistente posibilidad de las sociedades sin confianza de Omán y Swat mencionadas por Fredrik Barth, tal como se vio en el capítulo IV.

ción. Más aún, la confianza extendida no parece ser necesaria ni para el establecimiento del orden social ni para el simple mantenimiento del mismo, tal como sugieren muy diversos casos entre los que figuran el orden social omani y el de Swat Pathan descritos por Fredrik Barth (que vimos en el capítulo IV), los órdenes sociales que se han mantenido casi solamente por la fuerza (por ejemplo, el impuesto por los nazis en Checoslovaquia), y las transiciones de la desconfianza endémica al orden social en Europa oriental a partir de 1989.

La confianza generalizada es, en el mejor de los casos, similar a la confianza en el gobierno en el siguiente sentido: tenemos cierto grado de certeza en que la mayoría de las personas con las que podemos interactuar serán por lo menos medianamente confiables. En realidad, éste no es un fenómeno generalizado, pues tiene restricciones de alcance. Los que se basan en la confianza generalizada para explicar diversos fenómenos deben conceder que sus afirmaciones dependen del contexto. En consecuencia, en realidad estos autores, por ejemplo, afirman que los estadounidenses de clase media tienden a ser confiables respecto a cierto tipo de asuntos, por lo cual otros estadounidenses de clase media pueden contar con ellos con relativa seguridad respecto a tales asuntos.

## COOPERACIÓN EN GRUPOS

Gran parte de nuestra actividad cooperativa ordinaria se lleva a cabo en grupos de los cuales somos miembros. Los grupos mismos son el centro focal de la cooperación con propósitos colectivos y pueden ayudar a inducir un comportamiento cooperativo entre sus miembros, incluso en relaciones que son en esencia entre dos individuos. En el primer caso, podemos preguntarnos si los grupos a los que pertenecemos son confiables cuando necesitamos una acción colectiva para alcanzar nuestro objetivo. En el segundo caso, a menudo descubrimos que estos grupos supervisan nuestros actos individuales y nos inducen a cooperar, aunque no podamos afirmar que el grupo y sus miembros confían en nosotros. El medio por el cual las comunidades pequeñas inducen a sus miembros a comportarse de cierta manera cooperativa o coordinada son las sanciones que aplican por la violación de las normas comunales, de las cuales una de las más importantes es la norma de cooperación dentro del grupo.

*Acción colectiva*

¿Puede una colectividad ser digna de confianza según el concepto del interés encapsulado? Consideremos dos clases de grupos estratégicamente muy diferentes: los que se movilizan mediante la coordinación y los que se movilizan para la acción colectiva (de nuevo, véase Hardin, 1991a). Supongamos que un grupo es coordinado por un líder, como sucede con los dirigentes carismáticos, en respuesta a lo que éste desea hacer, como en el caso de Sabbatai Sevi, "el mesías místico" del siglo XVII, quien encabezó un movimiento mesiánico en Europa central. En general, los individuos que se coordinan tras un líder pueden contar con él porque pueden retirarle su apoyo si el líder traiciona su misión, por lo cual a éste suele convenirle tratar de satisfacer las expectativas del grupo. Por supuesto, el interés del líder de dar cumplimiento a esas expectativas puede quedar relegado si hay cambios en los incentivos o las preferencias. Sin embargo, mientras el líder tenga interés en perseguir las metas en pos de las cuales están coordinados sus seguidores, estos últimos podrán confiar en él o ella, y el líder obtendrá poder a partir de tal coordinación. Su poder es limitado, en el sentido de que no puede ser utilizado con cualquier propósito, sino sólo para los propósitos o la misión del grupo (Hardin, 1995, capítulo III). Así pues, el poder derivado de la coordinación encaja muy bien con la definición relacional tripartita de la confianza. Los seguidores sólo serán tales mientras el líder persiga un propósito particular que ellos comparten. Si el dirigente trata de cambiar de dirección, los seguidores comprometidos con la causa pronto lo abandonarán, como ocurrió en el caso extremo de Sabbatai Sevi, quien perdió su carisma cuando accedió a convertirse al islamismo (Scholem, 1973). Entre los ejemplos de líderes confiables en este sentido figuran algunos dirigentes políticos de partidos más o menos monotemáticos, como los partidos poujandistas\* de carácter religioso y de derecha.

Sin embargo, en contextos regulares donde la acción colectiva adopta la forma de un gran número de intercambios con la estructura del dilema del prisionero, el grupo no puede ser confiable. Es muy probable que los miembros del grupo compartan algunos intereses, como ocurre, por ejemplo, con los habitantes de Los Ángeles y de Houston, quienes de hecho comparten el interés por reducir la contaminación en sus ciudades. Si todos ellos dejaran de asar carne al fuego en sus traspasos, la contaminación se reduciría en un grado notorio. No obstante, lo que a cualquier individuo de esas ciudades le dicta el in-

\* Los poujandistas es un partido francés de derecha que fue fundado por Pierre Poujande en los años cincuenta. [T.]

terés suele consistir en negarse a actuar en beneficio de la colectividad y mejor beneficiarse a expensas de los esfuerzos que realicen otras personas, sin dejar de asar su carne como de costumbre. Como muestra este ejemplo, la lógica de la acción colectiva lleva al individuo a beneficiarse del esfuerzo de otras personas sin colaborar, incluso cuando tiene un interés personal por el resultado que el esfuerzo grupal obtendría (Olson, 1965; Hardin, 1982a). *Eo ipso*, no es probable que el interés de usted englobe al mío en relación con ese resultado conjunto si no incluye ni siquiera su propio interés. Puede haber personas dispuestas a pagar los costos en beneficio de otros que no están dispuestos a pagarlos en beneficio de sí mismos, pero no podemos contar con que haya muchas personas así. Ésta es la razón por la cual las acciones colectivas a menudo fracasan. En síntesis, por lo general no podemos confiar en grandes grupos de individuos como tales. Podríamos confiar en muchos o en la mayoría de los miembros de una colectividad en interacciones de individuo a individuo, pero no podemos contar con que ellos, en tanto que miembros del grupo, engloben los intereses de otros integrantes del mismo.

Para profundizar en un punto expuesto con brevedad en el capítulo VII, las dificultades de confiar en una colectividad no son el único factor que interviene en las dificultades que impiden poder confiar en instituciones, pero son parte importante de éstas. No puedo confiar en que una colectividad actúe en favor de mis intereses puesto que sus miembros difícilmente encapsularán mis intereses en los suyos. Como vimos en el ejemplo anterior, el interés individual que impera es el seguir asando carne, no el contribuir a reducir la contaminación, cuando esto último es mi interés con respecto a las acciones de los otros miembros de la colectividad. Una institución u organización es, en parte, un conjunto de personas. Si todas ellas actúan de acuerdo con mi interés, no será porque vayan contra la lógica de la acción colectiva, sino porque la institución ha sido estructurada para darles los incentivos pertinentes. Por supuesto, eso me plantea el grave problema epistemológico de saber lo suficiente sobre la estructura de la organización y su sistema de incentivos para creer que los miembros de la misma actuarán en favor de mis intereses. Con frecuencia, no tendré nada más que una rudimentaria generalización inductiva basada en sus aparentes éxitos pasados (como el caso de la institución del gobierno que se analizó en el capítulo VII).

Notará usted una asimetría peculiar en las posibilidades para confiar en y para desconfiar de esas colectividades. La peor implicación de la gran transición de una sociedad pequeña a otra impersonal grande podría consistir, en última instancia, en la creación de una desconfianza bastante generalizada a

causa de las diferencias de poder y el escepticismo general; esta desconfianza podría estar fundamentada de un modo que la confianza generalizada no podría. Sin embargo, la desconfianza generalizada no impediría las posibilidades de que la confianza como interés encapsulado se dé en las relaciones en curso.

Nuestro bienestar personal depende, con frecuencia, de la acción de un grupo y no sólo de la acción individual, pero por lo común no podemos confiar en que un grupo actuará para favorecernos. Según la lógica de la acción colectiva, a menudo puede esperarse que los grupos pequeños tengan éxito cuando los grupos muy grandes no pueden tenerlo. La principal razón de su éxito es que las relaciones entre cada par de miembros del grupo desempeñan un papel importante para motivar la acción cooperativa. Por consiguiente, las relaciones de confianza, hasta cierto punto, nos pueden permitir cooperar más allá del grado diádico, aun cuando esas relaciones y sus efectos tengan que agotarse cuando las interacciones ocurren dentro de grupos muy grandes. Los grupos pueden motivar también acciones individuales que favorecen los intereses de ciertos individuos y no los de todo el grupo. Examinemos ahora este fenómeno que involucra la aplicación comunal de normas de cooperatividad.\*

### *Normas de cooperatividad*

Cuando tenemos las relaciones densas de una comunidad pequeña y cerrada, podemos descubrir que nuestras interacciones se rigen por normas de cooperatividad de carácter colectivo y no de tipo diádico. Me porto bien con usted porque la comunidad me castigará si no lo hago. En esos casos, las normas de cooperatividad pueden ser lo bastante eficaces como para que no desarrollemos con facilidad relaciones diádicas de confianza respecto a muchas áreas, puesto que éstas están gobernadas por las normas comunales (Cook y Hardin, 2000).

Consideremos un claro ejemplo de una norma comunal de cooperatividad, en particular la de hospitalidad, que suprime prácticamente la necesidad de la confianza como interés encapsulado (o de la confianza bajo cualquier otra concepción). En *Requiem*, de Shizuko Go, una novela dolorosa y hermosa acerca de la destrucción de una amplia red de relaciones sociales en Japón a causa de las muertes ocurridas en los últimos meses de la segunda Guerra Mundial, la heroína Setsuko es confortada por una anciana a quien nunca antes había visto y que probablemente no volverá a ver jamás. La joven recuerda “el precepto fa-

\* El original en inglés es *norms of cooperativeness*. Se utiliza el inusual término *cooperatividad* para denotar la cualidad de ser cooperativo. [T.]

miliar de la hospitalidad perfecta: ‘Nos encontramos sólo una vez’” (Go, 1985, p. 107). En este fragmento de sabiduría popular hay sutileza estratégica. Si sé que sólo nos encontraremos una vez, mi hospitalidad no es la acción inicial de una relación potencial de confianza o de intercambio. Así su interés no está encapsulado en la reciprocidad a largo plazo. Es sólo un regalo o una expresión de mi carácter hospitalario.<sup>6</sup> Ese precepto es notorio bajo la mayor parte de las condiciones comunes, pero en el contexto de los recuerdos de Setsuko parece casi atroz. Ella misma comenta que ese precepto encerraba “la verdad literal de todo lo que acaba de ocurrir”.

La anciana hospitalaria con la que se encontró una sola vez tiene un hijo a quien Setsuko desea visitar. Como la mujer ama a su hijo y le desea bien, el interés debió inducirla a ser amable con Setsuko en aquella única visita. Al mismo tiempo, aparte de su interés, tal vez también estaba motivada normativamente para ser amable. Podríamos elaborar argumentos para explicar la racionalidad de desarrollar compromisos normativos sólidos: por ejemplo, obedecer una norma libera de la carga de tener que decidir qué hacer una y otra vez en diversos contextos. De otra forma se podría presentar una reconstrucción racional del surgimiento de esa norma, en cuyo caso el comportamiento individual podría ser normativo sin más. A la anciana que acogió a Setsuko le enseñaron a ser amable en ciertas circunstancias en aras de la hospitalidad y tal vez se habría comportado más o menos igual, independientemente de los incentivos más amplios para modificar su grado de amabilidad. La mujer tan sólo ha convertido la hospitalidad en una virtud. También habría podido convertir en virtud el actuar como si confiara en la gente. En ambos casos, cabe suponer, habría concluido que ciertas personas, reiteradamente no correspondieron, no eran dignas de su hospitalidad ni de su confianza. Sin embargo, su posición inicial es de virtud y no de interés.<sup>7</sup>

<sup>6</sup> Para un giro extraño a la hospitalidad de la anciana, considere la declaración de Heathcliff, un hombre exageradamente inhospitalario, a Lockwood, la ostensible voz narradora en la novela de Emily Brontë *Cumbres borrascosas*. Heathcliff invita a Lockwood, que se ha presentado por última vez: “Síntate a cenar con nosotros —en general se puede dar la bienvenida a un invitado que no nos expone al riesgo de repetir su visita” (Brontë, 1981 [1847], p. 304).

<sup>7</sup> Existen otras posibilidades. Usted puede ofrecerme su hospitalidad o actuar como si confiara en mí, con el fin de demostrar que tiene fe en mi moralidad o carácter, o para darme oportunidad de ponerme a la altura de sus expectativas aunque tal vez yo no tenga incentivos para corresponder su acción. Como otra opción, puede actuar de acuerdo con una regla de reciprocidad, haciendo por otros lo que ellos hacen por usted, aunque hacerlo no favorezca estrictamente su interés. Por eso puede ser confiable frente a mí porque yo soy confiable para usted o porque usted puede no desear ser el tipo de persona que actúa hacia otra como movida por una desconfianza que no se base en evidencias sólidas. Es posible que esas motivaciones produzcan decepción en muchos con-

Si usted y yo formamos parte de una red bastante rica de interacciones en una comunidad muy unida y relativamente pequeña, podemos imaginar que por eso mismo llegaremos a ser en cierto grado confiables. Aunque los datos no arrojan conclusiones definitivas, algunos estudios sugieren que las comunidades unidas y pequeñas están gobernadas más por normas que por relaciones de confianza (Amato, 1993; Fisher, 1982; véase también Cook y Hardin, 2000). En contextos urbanos, la gente accede a múltiples redes para diversos propósitos, como trabajo, recreación, amistades cercanas, entre otros. Dentro de esas retículas es probable que los individuos desarrollen relaciones estables que les permitan llegar a confiar unos en otros en relación con las cuestiones particulares en torno a las cuales se formó ese grupo. Si traiciono su confianza con respecto a lo que está en juego en nuestra red, su castigo consistirá sencillamente en evitar futuras interacciones conmigo, y si mi mala reputación se divulga, tal vez incluso llegue a ser expulsado de todo el grupo. En ese caso tendría que buscar otras personas con las que pudiera tratar en los asuntos pertinentes.

En cambio, en las comunidades pequeñas las normas generales de cooperatividad gobiernan muchos comportamientos. Los antropólogos y los sociólogos a veces denominan reciprocidad generalizada a este fenómeno. Estas normas se hacen cumplir en el estrato de grupo o comunidad y no en relaciones recíprocas de uno a uno. Por ejemplo, si alguien en nuestro grupo tiene un enfermo grave o un difunto en la familia, o pasa por alguna otra crisis, los demás le ayudan en diversas formas según sus respectivas capacidades. Yo podría ayudarle, pero tal vez nunca estemos en una situación en la que, de acuerdo con nuestra norma, usted deba ayudarme. Por eso la norma no es recíproca sino general; es decir, es "universal" dentro de nuestra comunidad.

Más aún, la sanción contra usted por violar nuestra norma comunal puede no tener ninguna relación específica con la índole de su infracción. No nos contentaremos con retirarle nuestra ayuda (usted tal vez no la necesite durante

textos, pero pueden estar estadísticamente justificadas en ciertos medios. En particular, se pueden justificar en contextos donde hay abundantes posibilidades de interacciones futuras. Sin embargo, en esos contextos es probable que el interés conspire contra las esperanzas que usted tiene de hacer que me comporte recíprocamente.

Coleman (1990, pp. 177-180) incluye implícitamente los incentivos de la persona en quien se confía, cuando dice que una relación de confianza recíproca, como en la confianza mutua en el dilema del prisionero repetido, es reforzada mutuamente por cada uno de los que confían. ¿Por qué? Porque ahora cada persona tiene un incentivo adicional para ser confiable. Confío en usted porque a usted le conviene hacer lo que yo confío que haga, mientras usted quiera que yo haga lo que usted confía que voy a hacer. Si en la confianza en un solo sentido hay algún residuo más allá de las expectativas racionales, en este intercambio directo y que probablemente sea motivado por el interés propio habrá menos espacio para él.

mucho tiempo o incluso tal vez nunca la requiera). En lugar de eso, lo rechazaremos, tal vez en forma leve, pero el rechazo puede llegar a ser tan grave que le resulte difícil o imposible seguir viviendo en nuestra comunidad. No sólo quedará excluido de una de las redes, sino de todas ellas. Si describiéramos como retículas las relaciones en una comunidad pequeña y cerrada, tendríamos que decir que se trata de una sola red múltiple que abarca prácticamente todos los asuntos de nuestro interés y que incluye, por lo general, a todos los miembros de la comunidad.

Por cierto, la afirmación de Adam Seligman (1997) y Niklas Luhmann (1980) según la cual la confianza es un fenómeno moderno podría ser correcta si se modifica y dice que la confianza surge en comunidades relativamente grandes en las que debemos depender de redes particularizadas y que no necesita surgir en las comunidades pequeñas donde las normas de cooperatividad permiten lidiar con los problemas que habrían tenido que manejarse mediante relaciones de confianza. La transición de comunidades pequeñas a otras grandes y urbanas se ha dado más en algunas sociedades que en otras, y las diferencias nacionales en el vocabulario de la confianza pueden guardar relación con ese desarrollo diferente.

Aunque es posible que los miembros de una comunidad pequeña nunca desarrollem un sentido de confianza recíproca como el que corresponde al interés encapsulado, todos o casi todos ellos pueden desarrollar un comportamiento confiable. Esos miembros tendrían entonces cierto parecido con el niño que tuvo padres protectores y cuyas experiencias fueron favorables, por lo cual desarrolla expectativas optimistas acerca de la confiabilidad de la gente y, por lo tanto, quizá estará más dispuesto a correr los riesgos asociados a la cooperación con otras personas. Cuando un miembro de esa comunidad ingresa en una sociedad más amplia donde no existe la protección de las sanciones de la norma comunal de cooperatividad, ese optimismo puede inducirlo a hacer varios intentos de cooperar con otros y, por consiguiente, a adquirir así la habilidad necesaria para valorar su confiabilidad.

Sin embargo, sería difícil sólo transportar la norma local de cooperatividad a otra comunidad o a un contexto urbano. En realidad, esa norma no funcionaría en una comunidad urbana, salvo en un enclave. La gente de dicho enclave puede vivir con facilidad tanto en el mundo urbano como en el comunal, con las normas en el mundo comunal y con las redes de relaciones de confianza en el mundo urbano. El hecho de contar con una comunidad como telón de fondo podría incluso habilitar a ciertas personas para correr mayores riesgos en el mundo más vasto y, en consecuencia, para descubrir en él buenas relaciones de confianza.

Por supuesto, una persona que es confiable mientras está en el ámbito de la comunidad, sus normas y sanciones, podría ser por completo indigna de confianza fuera de esa comunidad donde las normas comunales pierden su alcance. La cuestión es en sí problemática para la confiabilidad cuando los compromisos morales o de otra índole se aplican sólo a los miembros del grupo. Los conflictos étnicos e incluso los de la simple proximidad suelen exacerbarse por la actitud de los miembros de un grupo que consideran que quienes no son miembros de su grupo son sujetos apropiados para la explotación y el abuso. De hecho, a veces estos individuos piensan que explotar a los extraños es bueno. Por eso los grupos comunales pequeños pueden ser hostiles al desarrollo de relaciones recíprocas de confianza más allá de las fronteras del grupo. Las normas mismas no son por necesidad buenas o malas, pero las normas de exclusión a menudo son infames (Hardin, 1995, capítulos IV y VI).

Un mundo intermedio ideal sería uno en el que tuviéramos relaciones relativamente sólidas con uno o varios grupos medulares y después creáramos redes muy amplias de relaciones con respecto a muchas y muy variadas cuestiones. En relaciones casi densas, podríamos estar en mejores condiciones de trasladar la confiabilidad que desarrollamos en un grupo o barrio hasta cierto punto cerrado a otros contextos con un rango de interacciones más limitado. El hecho de que en realidad compartamos intereses en el grupo casi denso permite que nuestras acciones dentro del mismo se ajusten al modelo de interés encapsulado. Entonces podemos ensayar esa estructura de incentivos en otras relaciones, sobre todo si lo que ponemos en juego tiene un valor modesto en un principio, incrementándose sólo al cabo de una serie de interacciones con otra persona.

Los contextos suburbanos son por lo general un híbrido entre el sistema cerrado de normas comunales y las redes múltiples y tal vez no traslapadas de la vida urbana. Esas comunidades se desarrollaron en los Estados Unidos y en otras sociedades, en gran parte a expensas de las comunidades cerradas, a menudo rurales, que están en constante declive. El crecimiento de comunidades híbridas, como suburbios, puede ser un buen augurio respecto a la riqueza de las relaciones de confianza, tanto reales como potenciales. En un barrio todavía pueden aplicarse sanciones colectivas por cierto tipo de comportamiento inescrupuloso, mientras que gran parte de la vida y de nuestra necesidad de otras relaciones se da fuera de tal comunidad gobernada por normas. Una ventaja coincidente de ese sistema híbrido es que resulta menos propenso a las hostilidades excluyentes de las comunidades pequeñas, cerradas y abarcadoras. Muchas comunidades en enclaves urbanos pueden tener también una estructura

hibrida similar que incluye normas de cooperación en su interior y redes de relaciones de confianza en el exterior.

### COOPERACIÓN EN LA ECONOMÍA

Una de las áreas más importantes de la vida social, fuera de las relaciones individuales ordinarias de uno a uno y de las relaciones con el Estado, es la economía. Cualquier economía, incluso una compleja economía de mercado, puede funcionar en parte por medio de relaciones de confianza, y la economía nos puede habilitar para conseguir cosas que no podríamos alcanzar si sólo contáramos con dichas relaciones. La capacidad específica del mercado consiste en organizar el intercambio de un modo que por lo general no requiere altos grados de confianza. Sus mecanismos nos recuerdan la respuesta de Barak cuando le preguntaron si confiaba en Arafat (la cita aparece en el capítulo 1). Su respuesta fue que la cuestión no era de confianza, puesto que cada uno trataba de defender los intereses de su propio pueblo. Asimismo, en el mercado yo no confío en Ford o en Microsoft, pero cuento con que ellos protegerán sus propios intereses al ser disciplinados y seguir los incentivos del mercado, tal vez con un poco de ayuda de las instituciones públicas de regulación. En esos casos, a diferencia del caso de Arafat y Barak, puedo suponer que esas empresas advierten que la mejor forma de proteger sus intereses consiste en satisfacer los intereses de sus clientes. Esos incentivos no siempre son adecuados, como se desprende de los conocidos errores de diseño de los grandes vehículos utilitarios suburbanos de Ford. Sin embargo, por lo común las corporaciones exitosas enfrentan la disciplina externa de sus clientes para elaborar productos que brinden ventajas mutuas para ellas y sus clientes.

En las circunstancias comunes de los grandes mercados, puedo tener expectativas estables de que obtendré resultados bastante buenos al llevar a cabo mis intercambios cotidianos. Mi "confianza" en el mercado puede ser semejante a mi confianza en los hechos simples de la naturaleza: es sólo la certeza que surge de la inducción. Corregiré los detalles específicos de mi certeza cuando algún comerciante la viole, pero, por lo demás, trataré a cada uno de ellos como a una persona que me es favorable, por lo menos en el sentido de que no busca mi mal. Si comparto la opinión de Adam Smith según la cual la mayor parte de los comerciantes comparten mis intereses (puesto que deben satisfacer mis intereses para promover los suyos), puedo incluso pensar que me son favorables en un sentido activo. Lo puedo hacer porque los comerciantes por lo general

compiten entre ellos y deben hacer honor a su prestigio y desarrollar una clientela estable. (Es extraño, pero los comerciantes tuvieron que usar su creatividad para aprender por fin las enseñanzas de Smith y empezar a tratar a los clientes con cuidado para incitarlos a comprar más [Mueller, 1999, p. 80].) Así pues, el bien público que consiste en actuar en forma cooperativa hasta en las relaciones comerciales, y al que muchos escritores califican de modo algo grandilocuente como una confianza generalizada, no requiere un fundamento moral. Es poco más que una manifestación del interés propio de todos nosotros, o de la mayoría, cuando adoptamos un punto de vista un poco más amplio. Existen riesgos en este tipo de cooperación, pero en una sociedad favorable es probable que se vean compensados con creces por los beneficios que traen consigo.<sup>8</sup>

Deseo comentar tres cuestiones importantes sobre el papel que desempeña la confianza en una economía: primera, permite el desarrollo de relaciones económicas cuando éstas han sido obstruidas; segunda, propicia el desarrollo de esas relaciones en una economía socialista de planificación central que, según puede suponerse, obstruye las relaciones económicas, y tercera, crea la atmósfera general de confiabilidad aparente o de expectativas favorables en una economía de mercado operante. Es evidente que todas esas cuestiones implican problemas institucionales para la construcción de la confianza o, llegado el caso, para suprimir la necesidad de la misma. Como ya hemos dicho, las instituciones desempeñan un papel para garantizar incluso la confianza interpersonal. Como dice Hume (1978 [1739-1740], 3.2.8, p. 546) acerca de los contratos, si “sólo se tuvieran que cumplir las obligaciones por ellos contraídas sin que hubiera por otra parte sanciones gubernamentales, su eficacia sería muy escasa en [todas] las sociedades [grandes y civilizadas]. Esto separa los límites entre nuestros deberes públicos y privados y muestra que estos últimos dependen más de los primeros, que los primeros de los últimos”. Es posible que Hobbes haya exagerado el grado en que la presencia de sanciones institucionales pode-

<sup>8</sup> En una ocasión el dueño de una pequeña tienda en el centro de Chicago me engañó, pues me vendió una batería para reloj que ya estaba usada y solamente tenía la carga de recuperación suficiente para que mi reloj funcionara el tiempo necesario para hacerme creer que la batería estaba bien. El éxito del dueño de esa tienda se alimentaba parasitariamente del sistema general de tiendas y almacenes que sí son confiables, puesto que mi comportamiento en esa tienda no fue más que la generalización de mi comportamiento en cualquiera de esos establecimientos, en la mayoría de los cuales mi experiencia había sido confiable. Si se hubiera tratado de una tienda de mi propio barrio, no habría tenido que tomarme la molestia de revisar que el tendero abriera un paquete sellado para entregarme una batería nueva. El negocio de esos tenderos depende de su buena reputación para que sus clientes regresen a hacer compras en forma repetida. En la tienda del centro debí ser más cauto con el tendero pues su negocio se basa en la clientela casual que va de paso y no tiene una reputación basada en las ventas repetidas a la misma clientela.

rosas es necesaria para fundamentar la confianza y las promesas, pero no estaba del todo equivocado.

Consideremos primero los problemas de la confianza en el desarrollo de las relaciones económicas. Este tema es abordado en una vasta bibliografía que incluye, a modo de ilustración, obras que ya citamos o a las que nos referiremos en adelante, escritas por Kenneth Arrow, Edward Banfield, Albert Breton y Ronald Wintrobe, Francis Fukuyama, Ernest Gellner, Niklas Luhmann, Douglass North y otros. La mayor parte de esa bibliografía se centra en las economías modernas de mercado y en el desarrollo de relaciones de mercado incipientes en épocas pretéritas o actualmente en algunos lugares. Una parte se ocupa del desarrollo histórico de las relaciones de intercambio, por ejemplo, en los contextos medievales y anteriores en los que el desorden internacional y las instituciones jurídicas débiles imperaban y en los cuales se habría podido esperar que el comercio internacional fracasara (North, 1990; Knight, 1992; Greif, 1993; Greif, Milgrom y Weingast, 1994; Milgrom, North y Weingast, 1990).

Anthony Pagden (1988, p. 127) supone que las condiciones de la sociedad napolitana bajo el gobierno español hasta el siglo XVIII sugieren respuestas a preguntas más amplias sobre las condiciones necesarias para el crecimiento económico y el desarrollo social en el mundo moderno temprano. Después de la revuelta de 1647, los Habsburgo se abocaron deliberadamente a destruir las relaciones de confianza con el único propósito de mantener el control (hasta que Nápoles pasó a poder de Austria bajo el gobierno Borbón en 1738). Tres autores napolitanos que en el siglo XVIII escribieron sobre economía política, Paolo Mattia Doria, Antonio Genovesi y Gaetano Filangeri, trataron de explicar de qué manera se podía crear una economía operante a partir de las ruinas del desconfiado orden español.

Doria y Genovesi suponen que la confianza es la base de una república bien ordenada (Pagden, 1988, p. 129). Las palabras empleadas en italiano no son equivalentes precisos del término *confianza*, pero podemos suponer que el sentido que les asigna Doria es más o menos el del interés encapsulado que presentamos en el capítulo I, pues para él la confianza es el motivo por el cual nos comportamos con los miembros de la sociedad en su conjunto en forma muy similar a como lo hacemos con nuestros vínculos más cercanos, con los cuales tenemos, por supuesto, relaciones continuas de intercambio recíproco (Pagden, 1988, p. 138). Esta ética secular de republicanismo clásico desempeña el papel que el protestantismo juega en la teoría de Max Weber (1951, p. 237): destroza “los grilletes del parentesco”.<sup>9</sup> Por lo tanto, contradice la definición de

<sup>9</sup> Weber argumentó que “el gran logro de las religiones éticas, sobre todo las sectas éticas y ascéticas, es que han logrado crear una moralidad que no se basa en la autoridad de los padres o en la autoridad de la tradición.” (Weber, 1950, p. 11).

comunidad de Ibn Khaldun, que comentaremos más adelante en este capítulo, empleada en su defensa de las comunidades musulmanas tribales anárquicas del norte de África, las cuales dependen de manera fundamental de las relaciones de parentesco (Gellner, 1988). El hecho de romper la dependencia de las relaciones de parentesco abre la oportunidad para una actividad económica mucho mayor y, por ende, para el progreso económico. Éste es más o menos el argumento de Fukuyama (1995) sobre las dificultades del desarrollo económico en China y el gran éxito de Japón (tal como se veía la situación poco antes de 1995; cuán cambiantes son los tiempos).

Filangeri supone que la certeza es el alma del comercio y que el crédito generado por ella debe ser considerado como un segundo tipo de moneda (Pagden, 1988, p. 130). Doria argumenta que el comercio sólo puede florecer bajo dos condiciones, "la libertad y la seguridad en los contratos, y esto sólo puede ocurrir cuando la confianza y la justicia se imponen" (Pagden, 1988, p. 137). Una vez más, estos recursos institucionales nos permiten depender de otras personas ajenas a nuestro círculo más estrecho. Se dio por hecho de tal manera que los contratos habilitan los acuerdos cooperativos, aun cuando la confianza está ausente, que va en aumento la bibliografía reciente según la cual gran parte de los acuerdos contractuales aparentes están regulados en realidad por medios informales (véase, por ejemplo, Macauley, 1963; Ellickson, 1991; Rousseau, 1995) e incluso que la regulación legal obstaculiza algunas posibilidades contractuales (Bohnet, Frey y Huck, 2001). Por eso muchos contratos e incluso, en mayor medida, numerosos detalles de los contratos se manejan con frecuencia por medio de la confianza y la confiabilidad.

En segundo lugar, consideremos brevemente los problemas de la confianza en una economía socialista. Si las tesis de Fukuyama (1995) y Seligman (1997) son correctas, podría suponerse que el principal problema de Europa oriental y la Unión Soviética antes de 1989 era la falta de confianza en muchas relaciones, sobre todo en las relaciones con el gobierno y sus funcionarios. Según esta opinión, la centralización de la economía podría haber funcionado si tan sólo hubiera habido más confianza. Por ejemplo, podemos imaginar que un gobierno central mucho más benigno, como el de Suecia, habría tratado de fomentar la producción y la productividad con mayor sensibilidad hacia sus trabajadores; de este modo sus representantes no habrían incitado tanta desconfianza y enemistad como lo hicieron los comisarios soviéticos.

“ticas del protestantismo... [fue] romper los grilletes del parentesco”, y que por eso China no desarrolló una economía moderna por su cuenta.

En otra forma, podría suponerse que la centralización fue un problema además de los bajos niveles de confianza, o incluso que la centralización tendió a generar desconfianza o a reducir la confianza. Es probable que la necesidad de vigilar la producción haya dado lugar a desconfianza. Por ejemplo, el gobierno estableció cuotas cuantitativas y el camino natural para alcanzarlas consistió a menudo en sacrificar la calidad. En algún mercado esto significaría únicamente que el productor deficiente tendría pocas ventas. En una economía centralizada, el productor cualitativamente deficiente sólo podía ser reprendido o multado, y quien se encargaba de hacerlo era un reconocido funcionario del gobierno, no la mano invisible del mercado cuyas fuerzas no despiertan odios personales. Si el prestigio de un productor ante sus compradores potenciales es muy importante, el productor tendrá motivos para elaborar artículos de mayor calidad, aunque no exista una definición contractual de calidad fácil de especificar. Por lo tanto, como se observa en la bibliografía sobre los aspectos extracontractuales de los tratos de negocios (por ejemplo, Macauley, 1963; Bonnet, Frey y Huck, 2001), los productores y los compradores en esta situación están en una relación de cooperación parcial y no en la relación casi antagónica que surgía en la economía soviética.

La transición actual a la economía de mercado en las naciones de la ex Unión Soviética es obstaculizada por la falta de experiencia institucional y personal con contratos sancionables por la ley, al igual que por las experiencias abundantes de tratos antagónicos con el "comprador" único que tenían en el pasado. Aun cuando se introduzca un régimen factible de contratos de mercado legalmente sancionables, puede ser difícil que los rusos de mayor edad superen alguna vez su actitud de antagonismo y empiecen a pensar en términos positivos acerca de la calidad de su trabajo. La parte difícil de la transición a un régimen de contratos es el cambio a los contratos informales, cuyos términos más detallados no pueden hacerse cumplir por vía legal. Una parte de lo que hace que esos términos induzcan a cumplir lo convenido en el contrato son las expectativas de interacciones repetidas a largo plazo y las repercusiones que su cumplimiento tendrá sobre el prestigio de quien los satisfaga. En los primeros años de una transición, nadie puede tener grandes expectativas sobre la estabilidad y la permanencia de las partes contratantes. Por eso existe un poderoso incentivo para concentrarse en las ganancias a corto plazo y no en los beneficios a largo plazo de labrarse una buena reputación, lo cual menoscaba la transición.

Ernest Gellner (1988, p. 156) afirma que, en el aspecto político, un gobierno socialista "necesita atomizar a la sociedad, pero en el aspecto económico nece-

sita instituciones autónomas". En la segunda parte de esta afirmación es claro que supone que una economía debe estar organizada en cierta medida de modo empresarial; es decir, de modo similar a un mercado. Sin embargo, si la primera parte de su argumento es verdadera, esta necesidad económica hace zozobrar los esfuerzos del Estado por socavar las relaciones de confianza para atomizar a la sociedad. Así pues, a juicio de Gellner, el gobierno socialista es inherentemente contradictorio. La afirmación de Gellner puede ser cierta, aunque el impulso por atomizar a la sociedad en la era soviética no fue un rasgo inherente a ella, sino algo sustancialmente oportunista. Es decir, al dar al gobierno la facultad de regular los precios —y la economía en forma más general— se le confiere poder para hacer también muchas otras cosas, como suprimir los escritos y las actividades políticas de casi cualquier persona, como suprimió las sinfonías y las óperas de Dimitri Shostakovich sólo porque sus disonancias ofendían al Gran Músico. Cualquier funcionario mediocre puede abusar de ese poder y un Stalin instalado en la cumbre puede abusar de él burdamente, pues para ejercer el poder de esa manera no es necesario que exista razón alguna relacionada con los propósitos económicos de la centralización. Como se dice que comentó Montesquieu, uno tiene que tener una visión arrogante de la rectitud de sus creencias para justificar el asesinato de otros sólo porque tienen convicciones diferentes. Parece inconcebible que la profusión del arte en la Unión Soviética en la década de 1920 y las obras de poetas, compositores y otros artistas posteriores tuvieran que ser suprimidas para que el experimento soviético alcanzara el éxito.

Por último, consideremos nuestra disposición a abrirnos a nuevas personas, tratándolas de manera tentativa como si pudiéramos confiar en ellas, aunque esto sólo sea posible en forma limitada. Esa disposición o certidumbre subraya un lugar común según el cual hasta para las relaciones de intercambio de mercado, y otras más o menos puras, se requiere un grado general de honestidad y, por lo tanto, de certeza en que los demás no nos harán trampa. Algunos economistas consideran que este grado general de honestidad es un bien público que los individuos aportan de manera voluntaria por medio de sus acciones fragmentarias (Arrow, 1974; Hirsch, 1978, pp. 78-79). Kenneth Arrow (1974) supone que las relaciones económicas normales requieren un marco o una atmósfera de compromisos normativos de honestidad, de cumplimiento de promesas, y así sucesivamente (pero véase Mueller [1999], sobre cómo surgieron las normas de las buenas prácticas de negocios en el comercio). En un sentido similar, podríamos suponer que las relaciones sociales de muchos tipos requieren un marco de confiabilidad, o por lo menos se simplifican con él, aunque la

motivación para esto podría ser más racional que normativa. Si nuestras expectativas se estabilizan en un grado suficientemente alto de cooperatividad, al final tal vez sea posible tratar como una fuerza de la naturaleza relativamente favorable gran parte del comportamiento que esperamos encontrar, como lo hacen en esencia los teóricos de la microeconomía del mercado.

Este marco o atmósfera general de confiabilidad hace que no sólo el mercado, sino también la vida social en general, funcione mucho mejor a como lo haría sin ella. Por eso la vida en un gueto con condiciones difíciles o en una sociedad en la que impera la violencia y en la que cada uno persigue sus intereses a cualquier costo (como ocurrió en Somalia al final del siglo xx) se dificulta por la prudente falta de confianza y por la desastrosa falta de instituciones que hagan posible que las empresas colectivas se desarrolleen aunque no exista mucha confianza. Introducir confianza en semejante contexto no tendría sentido. Lo que se necesita para crear una atmósfera constructiva es confiabilidad, pero no es fácil que ésta sea establecida por individuos en la totalidad de una sociedad que la ha destruido. Una vez más, antes de que la confiabilidad pueda ser establecida, tienen que existir salvaguardas institucionales contra la posibilidad de que los tratos con otras personas produzcan consecuencias desastrosas, de modo que la gente pueda empezar a asumir el riesgo de cooperar en formas que, de ser exitosas, conducirán a relaciones de confianza.

#### LA COOPERACIÓN EN ENTORNOS INSTITUCIONALES

En dos ámbitos —la ciencia y las profesiones de derecho y medicina entre otras— la confiabilidad por lo común se refuerza con las estructuras de incentivos naturales o institucionalizadas propias de esas áreas. Ambas dependen en alto grado de los efectos del prestigio, pero en forma diferente. Además, se puede argumentar que la autosanción institucionalizada por parte de la comunidad científica y de otras comunidades de profesionistas ayuda a que sus miembros sean hasta cierto punto fiables. Además, es posible que vayan en aumento las sanciones por parte de instituciones externas en la ciencia y en varias de esas profesiones.

Algunos de los primeros y más extensos trabajos sobre la confianza se enfocaron en las profesiones (véase en especial Barber, 1983); no comentaré aquí con amplitud estas últimas. Sin discutir si la confianza es en realidad el factor clave, es de suponerse que todos coincidimos en que las expectativas de comportamiento fiable que tenemos como clientes o pacientes de profesionistas son

de capital importancia. Esto lo descubrieron pronto algunos médicos y abogados que establecieron asociaciones de miembros calificados y códigos de responsabilidad profesional (Berlant, 1975; véase lo referente a diversos códigos en Gorlin, 1999). Hay ciertas dudas respecto a la efectividad de esos códigos profesionales y la supervisión institucional, lo cual se debe, en parte, sólo a que rara vez se utilizan para sancionar a los abogados o a los médicos. Por ejemplo, funestos errores médicos son muy comunes y, sin embargo, es frecuente que quienes los cometieron sigan en servicio activo (Alpert, 2000; Jennifer Steinhauer, "So, the Brain Tumor's on the Left, Right?", *New York Times*, 1º de abril de 2001).<sup>10</sup> El gobierno se hace cargo, cada día más, de supervisar a los profesionales de la medicina. El comportamiento de los profesionales del derecho está regulado en buena medida por su prestigio en el mercado, de manera que la simple disciplina que se deriva de la competencia puede ser mucho más importante que las sanciones que las asociaciones de abogados pudieran aplicar.

Consideremos ahora la ciencia y los científicos, sobre cuyas motivaciones no se han realizado investigaciones extensas. Los científicos suelen decir que su única motivación es la búsqueda de la verdad (véase de nuevo Hardin, 1999b).<sup>11</sup> Ésta es una razón demasiado romántica y etérea para la mayoría de los científicos. Cualquier científico que desee obtener apoyo para sus investigaciones y promoción para sus logros depende de un prestigio de buen trabajo, el cual a menudo puede ser inspeccionado por otros que se sentirían felices de refutar y corregir sus hallazgos si encontraran en ellos alguna falla. Hay una competencia interna en la empresa de la ciencia que obliga a todos a sujetarse a ciertas prácticas, como el reportar datos verdaderos. Esta competencia actúa en favor de la verdad, aun cuando la motivación personal de un científico no sea la búsqueda pura de la verdad. Por supuesto, bajo grandes presiones, las normas de la buena práctica llegan a ser pasadas por alto y algún científico podría fabricar información. De hecho, si la norma general es la presencia de personas relativamente confiables en determinadas funciones, alguien no confiable puede, con una actitud parasitaria, sacar ventaja de las expectativas que esta norma crea.

<sup>10</sup> Un modesto porcentaje de errores médicos, a veces fatales, puede ser inevitable hasta en el mejor administrado de los hospitales, donde toda la complejidad organizacional está involucrada en la atención al paciente. Un médico supone que "la ineptitud en médicos y enfermeras" es quizá un factor relativamente menor (Sherwin B. Nuland, "The Hazards of Hospitalization", *Wall Street Journal*, 2 de diciembre de 1999).

<sup>11</sup> Así lo expresa Charles Peirce (1935, p. 3) al referirse a esta opinión, que es un lugar común: "El científico anhela sobre todas las cosas saber la verdad y, a fin de lograrlo, desea ardientemente que sus creencias provisionales actuales (y todas sus creencias sólo son provisionales) sean rebasadas, y trabaja con ahínco para lograr ese propósito".

En una sociedad donde la norma general es la del estafador, las actitudes ante los demás serán por lo general defensivas y la cautela puede llegar a obstruir la mayoría de los acuerdos cooperativos, tal como ocurre en los contextos donde prevalece la desconfianza y la falta de confiabilidad. En una sociedad mucho más cooperativa, la cual será o muy cerrada o contará con estructuras institucionales relativamente eficaces para proteger diversos tratos, la posición correcta será de apertura y no de recelo. Por tradición, la ciencia parece ser una sociedad de este tipo. En general, los científicos parecen creer que el fraude es raro en la ciencia, pero existen pocos datos para documentar esa creencia. En fecha reciente la Oficina para la Integridad en la Investigación de los Estados Unidos [U. S. Office of Research Integrity] estableció un programa de financiamiento para investigar la prevalencia del fraude, y algunos de sus resultados preliminares son perturbadores. Aun cuando los casos documentados son raros, Nicholas Steneck, de la Universidad de Michigan en Ann Arbor, elaboró una lista de posibilidades según las cuales muchos científicos afirman que han sabido de casos de fraude (Marshall, 2000). La oficina descubrió que casi la mitad de los 150 casos investigados (aparentemente la mayoría de ellos por universidades) entre 1993 y 1997 revelaron casos de falta de ética profesional (Kaiser, 1999).

Sin embargo, la estructura competitiva de la ciencia, con la posibilidad de que los resultados de uno sean refutados por otros, es sin duda una disciplina vigorizante. Se ha demostrado que un conjunto de 10 artículos sobre desarrollo de plantas, elaborados por un grupo de científicos botánicos en el Instituto Max Planck en Colonia, están basados en resultados que no es posible reproducir (Balter, 1999). En muchos trabajos sobre la leucemia elaborados por un equipo de investigadores alemanes fueron descubiertas falsificaciones y hay sospechas de manipulación de datos (Hagmann, 2000). Estos últimos trabajos fueron cuestionados, en parte, porque a menudo los datos reportados en ellos eran demasiado buenos para ser ciertos.<sup>12</sup> En ambos casos, las carreras de dichos científicos terminaron por falsificar los hechos. También en ambos casos fueron evidentemente otros científicos quienes pusieron en duda las investigaciones

<sup>12</sup> Esto también fue cierto respecto a los datos de Gregor Mendel en el siglo XVIII acerca de la herencia del color entre sus chícharos. Mendel acertó esencialmente en sus puntos de vista sobre la herencia, pero le faltó profundizar en la estructura genética total del proceso, en el cual en ocasiones una planta puede heredar dos genes recesivos y, por lo tanto, tener el color "equivocado" en relación con sus progenitores. Un científico actual, frente a una anomalía como la que Mendel pensó que enfrentaba, se sentiría feliz por la implicación de que la teoría pudiera estar equivocada y porque la anomalía misma despertaría, por su originalidad, un interés muy grande entre sus colegas científicos.

publicadas. A partir de esto, el lugar común que presenta a la ciencia como una empresa que se autodisciplina parece creíble, si bien es cierto que el gobierno alemán reforzó el escrutinio. Por lo tanto, como ha dicho el ex director de *Scientific American*, Dennis Flanagan (1992), es probable que el abuso sea un asunto de patología.

A los científicos les preocupa que la creciente posibilidad de hacer grandes fortunas a partir de descubrimientos, sobre todo en la genética, pero no sólo en ella, pueda reducir el carácter abierto de la ciencia (véase, por ejemplo, Zandomella, 2001). Además, la comercialización general de los descubrimientos biológicos coloca a los científicos en conflictos de intereses cada día más frecuentes entre hacer buena ciencia o ganar enormes sumas de dinero. En un caso reciente, el joven Jesse Gelsinger murió durante la prueba experimental de un nuevo método de terapia con genes. La Universidad de Pennsylvania y uno de los miembros del personal clínico involucrados en la prueba tenían intereses económicos en una compañía dedicada a la terapia de genes ("Controversy of the Year: Biomedical Ethics on the Front Burner", *Science*, 22 de diciembre de 2000, p. 2225). Es posible que los informes acerca de ese tipo de casos lleguen a perjudicar la reputación de los científicos a tal grado que el público instruido empiece a dudar de la fiabilidad de la ciencia, de los científicos y de las organizaciones que tienen acceso a información biológica de diversa índole y cuyo propósito es beneficiarse con el uso de esa información.<sup>13</sup> En la certeza popular en la ciencia, como en muchos otros ámbitos de la vida, el *quid* de la cuestión puede ser el conflicto de intereses que existe entre los científicos.

## CONFIANZA Y ESTRUCTURA SOCIAL

El problema hobbesiano del temible desorden surge de la suposición de que la anarquía, la ausencia de un gobierno que aplique el orden, conduce a la desconfianza y la desintegración social. El historiador árabe del siglo XIV Ibn Khaldun supone que es precisamente la anarquía la que engendra la confianza o la cohesión social (Gellner, 1988, p. 143). Su argumento es un tanto circular. Por definición, en la anarquía no existen estructuras institucionales que regulen las

<sup>13</sup> En parte a causa de los conflictos motivados por las opiniones religiosas y en parte por la preocupación por el valor que la información genética de los individuos puede tener bajo la óptica de las aseguradoras, esto ya está sucediendo. Véase el informe sobre una encuesta reciente realizada en Gran Bretaña ("Survey Shows Public Concern over Biology", *Nature*, 8 de marzo de 2001, pp. 138-139).

interacciones cooperativas. Por eso, si la cooperación no es resultado de la coerción, ésta requiere confianza. Por lo tanto, el hecho de que exista confianza en ciertos casos de orden anárquico no implica que estas condiciones hayan engendrado tal confianza, pues por lo común ésta puede ser constitutiva de dicho orden en condiciones anárquicas más que un producto del mismo. Es decir, el argumento causal apunta en sentido contrario. Si a la gente le funciona la anarquía es en la medida en que existe suficiente confianza para organizar la cooperación. Sin embargo, la confianza no es un elemento necesario del orden anárquico, como lo sugiere el ejemplo del Swat Pathan (analizado en el capítulo IV) y la posibilidad de que las comunidades pequeñas sean gobernadas por normas y no por relaciones de confianza.

Hobbes supone que en el estado de naturaleza la desconfianza sería tan feroz que los individuos se enfretarían entre sí. Lo más probable, y lo más congruente con la abundante bibliografía sobre la anarquía y las sociedades antropológicas acéfalas, es que en esos casos habría una organización propia de comunidades pequeñas. Los individuos que pertenecen a comunidades pequeñas gozan de ciertas protecciones que hacen posible la vida productiva. Sin embargo, estas comunidades alientan hostilidades unas con otras. El trabajo experimental sobre sociedades japonesas y estadounidenses sugiere que el hacer uso de los vínculos de un grupo construye relaciones de confianza dentro del mismo, pero obstruye o por lo menos entorpece el desarrollo de relaciones de confianza más amplias (Yamagishi, Cook y Watabe, 1998). Como argumenta Gellner (1988, p. 147), en una sociedad pastoral segmentada sólo hay una forma de protegerse del ataque repentino de otros: congregarse en un grupo.

Khaldun afirma que la vida urbana es incompatible con la confianza y la cohesión. Su interés estriba en la transición de las sociedades anárquicas tradicionales musulmanas del norte de África a sociedades urbanas. El hecho mismo de que esas sociedades sean urbanas significa que los linajes urbanos aceptan la autoridad del gobierno (Gellner, 1988, p. 147). La organización urbana y la especialización económica separan a los individuos de sus parientes y los sumergen en una sociedad más amplia y menos conocida. De aquí que no puedan ser anárquicos y, según el argumento erróneo de Khaldun, de eso se desprende de inmediato que la confianza está en riesgo. En la visión de Khaldun, la ciudad está conformada por especialistas y, en términos metafóricos, el especialista no tiene primos. En una cultura tribal, el especialista es despreciado. Toda excelencia es una forma de especialización y la especialización excluye la ciudadanía cabal. El ser humano no especializado constituye la norma moral. (Recuérdese la máxima del campesino chino según la cual deberíamos cortar

las amapolas más altas porque sobresalen y no forman parte de la masa ordinaria, como si el hecho de destacarse violara algún principio estético.) Los no especializados pueden perderse en una unión solidaria y aceptan con gusto la responsabilidad colectiva.

En contra de la tesis de Khaldun podemos suponer que sería preferible vivir en una sociedad con las ventajas de la división del trabajo que en otra tan pequeña en la que hubiera poca división del trabajo (salvo, tal vez, las dolorosas divisiones tradicionales basadas en el género). La tesis moral de Khaldun es que estaríamos mejor en una comunidad pequeña, estrechamente vinculada. Ésa es una afirmación normativa muy compleja y discutible que comparten de alguna manera los teóricos comunitaristas de nuestros tiempos en Occidente. Ninguno de esos teóricos comunitaristas sería capaz de vivir en una sociedad como la que Khaldun ensalzó. Khaldun, ese impresionante teórico social, tampoco podría haber encajado en esa sociedad, pues de acuerdo con su propia teoría habría sido excluido por su propia excelencia. Sin embargo, es interesante observar que el interés habitual de los comunitaristas no estriba en la mayor riqueza de las relaciones de confianza de la comunidad, sino más bien en el origen que los valores tienen en la práctica y en el conocimiento comunales (Hardin, 1995, capítulo VII).<sup>14</sup>

En oposición al énfasis que el argumento de Khaldun hace de la generación comunal de la confianza, y paralela a la tendencia a la división del trabajo, existe una tendencia que apunta a la reducción de los extremos de desconfianza que conducen a la violencia en sociedades tan pequeñas como la Islandia medieval y las sociedades musulmanas tradicionales de las que Khaldun se ocupa. Podemos agradecer a las instituciones este cambio. Las instituciones jurídicas sustituyen las largas hostilidades entre grupos y el sistema de venganzas personales, con la protección policial, y remplazan la necesidad de sistemas restrictivos de trueque por intercambios generales basados en contratos sancionables y en el dinero. Otras instituciones organizan nuestra cooperación en diversos contextos en los que la cooperación espontánea difícilmente podría tener éxito. Con la ayuda de algunas de esas instituciones podemos cooperar sin que la mano de las normas de una comunidad pequeña, a veces sofocante, nos controle. Aun cuando Gellner considera que el análisis de Khaldun versa sobre la confianza, parece probable que las comunidades reales que Khaldun encierra estuvieran organizadas de un modo más predominante por esas normas.

<sup>14</sup> Como se analizó en el capítulo VII, según Robert Putnam (1993) la existencia de pequeñas asociaciones en una sociedad es propicia para la participación política y cabe suponer que también lo es para la confianza en el gobierno.

En contextos donde la confianza antes no funcionaba a causa de la desconfianza generalizada en torno a ciertos asuntos, y en aquellos donde las normas tampoco funcionarían hoy porque ya no estamos incorporados a comunidades restrictivas, a menudo no tiene importancia que esas normas ya no nos induzcan a cooperar, porque con nuestros mecanismos institucionales tenemos menor necesidad de depender de relaciones de confianza y de normas para formar parte de empresas conjuntas.

A Khaldun le desagrada la especialización porque aparta a los individuos de la comunidad uniforme. Parte de la especialización que él rechaza radica en la tarea de lidiar con los difíciles intercambios interpersonales y otros asuntos. A ese respecto, podemos alegrarnos de que ninguno de nosotros tenga que depender de nuestros primos para lidiar con esas relaciones. Ahora, cuando sus primos desempeñan un papel importante como mediadores de nuestras relaciones, yo tengo una razón para desconfiar. Por supuesto, ésta es la esencia de la tesis de Max Weber (1981, p. 228) sobre el ascenso de la corporación de negocios moderna y la invención de la idea del capital corporativo en la Florencia del siglo XIV: los recursos y las cuentas del individuo y los de la empresa se separan. Ése fue también el argumento original de las reglas contra el nepotismo que caen cada día más en desuso cuando el pariente que podría trabajar en la misma empresa no es un hermano o un primo, sino una mujer, en particular la esposa.

Breton y Wintrobe (1982, p. 80) observan que en nuestra sociedad más compleja, abierta, móvil y relativamente impersonal las grandes inversiones de confianza en un pequeño número de relaciones intensivas son infrecuentes. Lo que vemos en lugar de eso son muchos contactos menos intensos. Breton y Wintrobe están interesados en algo parecido a las relaciones comerciales, porque en ellas todavía podemos ver inversiones sustanciales de confianza y confiabilidad en relaciones cercanas e intensivas con familiares y amigos, incluso en una sociedad como la de los Estados Unidos. En realidad, los propios Breton y Wintrobe han tenido una relación de colaboración académica admirablemente larga y estrecha. Una vez más, las diferencias entre estas dos tendencias son en la práctica cuestión de lógica aritmética, pues el desarrollo de relaciones intensivas requiere inversiones considerables de tiempo. Si debo cultivar relaciones con un gran número de personas, no podré tener relaciones intensivas con muchas de ellas.

A este respecto, el cambio de las sociedades tradicionales a las sociedades industriales modernas es radical. Axel Leijonhufvud (1995) compara la vida de un francés, Bodo, quien era siervo en la abadía de St.-Germain-des-Prés en el

siglo x, con la de un profesional francés que vive hoy en París. Podemos saber mucho acerca de Bodo porque se conservan buenos registros de su vida. En esa época, St.-Germain estaba fuera de París, mientras que hoy está casi en el centro de la ciudad y ahí es donde el profesional contemporáneo de Leijonhufvud vive y trabaja. Casi todo lo que Bodo consumió durante su vida provenía de su propio esfuerzo o del esfuerzo de unas 80 personas, a todas las cuales conocía bien y trataba casi a diario. La pequeña parte de su consumo que no provenía de su minúscula comunidad era la sal, la cual era extraída del mar y tenía que pasar por varias manos, tal vez muchas de ellas, para llegar hasta él. Su homólogo moderno consume productos en los que intervienen millones de personas de todo el mundo y a la mayoría de las cuales el francés jamás conocerá. Es posible que, fuera de su círculo familiar, este profesional no conozca a nadie tan bien como Bodo conocía a muchos de sus vecinos en la aldea.

El progreso económico, político y social coloca a nuevos grupos y clases en el centro de la sociedad, con lo cual los cambios en la cultura y en los valores son mucho más fáciles. Al parecer, el interés central de Khaldun y de otros comunitaristas es oponerse a esos cambios. Ellos abogan, de hecho, por una sociedad en la cual las exenciones actuales se conviertan en cierto momento en bienes posicionales determinados con bastante rigidez y existan fuertes restricciones para el cambio. Las implicaciones de ese punto de vista serían que o bien nos ubicamos sin movimiento en forma relativamente rápida o al final seremos abrumados por los cambios que vienen de fuera de nuestra comunidad. Cabe suponer que Khaldun habría preferido el mundo de Bodo al París contemporáneo, pero no había manera de proteger a ese mundo contra el cambio abrumador.

Por último, conviene observar que en una sociedad del mundo real en la que existe sin duda un grado considerable de variación en la mayoría de las mediciones sociales, intencionales, cognitivas y otras por el estilo, los grados promedio de cualquier parámetro pueden ser menos importantes que las distribuciones efectivas, sobre todo si los individuos y las sociedades tienen medios que les permitan seleccionar entre las dimensiones relevantes para fundar estructuras sociales sobre las diferencias en materia de confiabilidad. Así, por ejemplo, si nos encontramos en una sociedad que está organizada jerárquicamente con diversos propósitos, a menudo puede ser más importante que las personas más competentes o confiables desempeñen ciertos roles jerárquicos, y no que personas de competencia o confiabilidad medias se hagan cargo de ellos. Incluso en un contexto estrictamente igualitario podría ocurrir que el hecho de contar con algunos individuos muy confiables en el sistema fuera más importante que lograr que todos estuvieran cerca del grado promedio de con-

fiabilidad. Por ejemplo, la presencia de un comerciante excepcionalmente confiable en un mercado puede obligar a otros a ser más dignos de confianza para poder competir con él; según John Mueller (1999, pp. 79-80), éste fue el caso de John Wanamaker y las tiendas departamentales modernas. Por otra parte, en algunos contextos, en una sociedad donde las relaciones personales no tienen un carácter de aviesa explotación, se pueden dar por sentadas muchas cosas en el primer encuentro con un nuevo socio. Los estafadores, los explotadores sexuales y muchos otros tienen campo de acción sólo porque las normas y las expectativas de comportamiento fundamentales son relativamente altas.

### OBSERVACIONES FINALES

En la bibliografía académica hay cuatro teorías o modelos de confianza principales que de hecho son pertinentes en las afirmaciones y en la investigación empíricas. Tres de ellas se basan en el tipo de razones que se usan para juzgar la confiabilidad de la gente en la que potencialmente confiamos. También es razonable caracterizar éstas como tres teorías diferentes de la confiabilidad o de la confianza. Las razones para juzgar la confiabilidad son el interés encapsulado, el compromiso moral y el compromiso derivado del carácter. Dos de ellas —el compromiso moral y el del carácter— son razones basadas en la disposición, y la otra —el interés encapsulado— es una razón que parte de los intereses. El rasgo común importante de esas tres teorías o interpretaciones de la confianza es que requieren valoraciones cognitivas de la confiabilidad de aquellos en quienes potencialmente se confía. La cuarta teoría se refiere a una confianza disposicional que no se basa en la evaluación de la confiabilidad del individuo en quien se confía y, por lo tanto, no es en absoluto una teoría de la confiabilidad. El modelo de la confianza que se asume con frecuencia y para el cual la mayoría de los argumentos de este libro no resultan aplicables concibe a la confianza como algo sólo disposicional y sin relación alguna con las características de quien es objeto de confianza.

La mayor parte del análisis acerca de la disposición a confiar (por ejemplo, Rotter, 1980) podría interpretarse con facilidad como la suposición de que la gente puede ser relativamente optimista hacia los demás en general, tal vez por sus experiencias anteriores, como se vio en el capítulo v. Si éste es el significado de la confianza como algo disposicional, entonces no se trata en general de una teoría de la confianza, sino sólo es una explicación de por qué algunos aceptan riesgos con más facilidad que otros o por qué algunos suponen que la grave-

dad de los riesgos es menor y otros mayor. En consecuencia, el punto de vista disposicional se refiere a variaciones marginales de la confianza frente a cualquier evidencia de confiabilidad con que se cuente. La opinión según la cual la confianza es sólo cuestión de disposición y, por consiguiente, no guarda relación en ningún caso específico con el objeto de la confianza (confiar en B para hacer X) es sin duda irrelevante para la experiencia de confianza de la mayoría de nosotros casi todo el tiempo. Además, tal vez nadie sostenga con autenticidad esa opinión que, en todo caso, no constituiría una teoría general de la confianza. El mayor acervo de trabajos actuales sobre la confianza como una disposición se refiere quizá a la confianza generalizada. La confianza como algo sólo disposicional sería no cognitiva y no relacional. La confianza genuinamente generalizada debe ser disposicional y no cognitiva o relacional, en el sentido de que no se basa en evaluaciones cognitivas ni en las relaciones con otras personas.

Como se dijo en el capítulo 1, la mayoría de las personas a quienes se pregunta en quién confían hablan de inmediato de individuos con los que tienen relaciones constantes. Para ellas, y según la visión del interés encapsulado, la confianza es relacional. Mi confianza en usted se deriva de mi relación con usted; no es algo independiente de esa relación (ni de sustitutos de dicha relación basados en su reputación). Otros modelos de confianza también pueden ser relacionales si para juzgar si alguien es digno de confianza, ya sea por su compromiso moral o por su carácter, necesitamos datos que sólo pueden adquirirse por medio de la relación con ese individuo o por referencias a su reputación provenientes de la relación con otras personas. Sin embargo, cabe imaginar que puede haber otras fuentes de conocimiento que no dependan del hecho de tener una relación con la persona en quien se confía.

Una parte medular de la sociología es el trabajo sobre las relaciones continuas que implican interacciones repetidas, como lo documenta la abundante bibliografía sobre el dilema del prisionero iterado y sobre dilemas del prisionero con un gran número de participantes o acciones colectivas (algunos psicólogos y sociólogos prefieren designarlos como dilemas sociales). Esto significa que las motivaciones generadas dentro de las relaciones son la parte esencial de nuestro conocimiento de las interacciones sociales e interpersonales. De hecho, gracias a las relaciones continuas tiene sentido hablar de una sociedad y no sólo de un conjunto de individuos. Un rasgo desafortunado de gran parte del trabajo empírico sobre la confianza basado en encuestas y juegos experimentales es que, en general, omite cualquier aspecto relacional de las elecciones y compromisos que realizan los sujetos, aun cuando sería posible diseñar encuestas y juegos para captar los elementos relacionales de las interacciones.

Como se dijo en el capítulo III, hay muchas concepciones de confianza, incluyendo las cuatro aquí mencionadas. Algunas de ellas fueron propuestas en sentido teórico, pero no han sido aplicadas en estudios empíricos y pocas, o ninguna, de las conclusiones acerca de la estructura social y de las relaciones más amplias fueron inferidas a partir de estas propuestas cuyo carácter es estrictamente conceptual. Los conceptos no son ni verdaderos ni falsos, pero suelen estar cargados de teoría, y las teorías asociadas a éstos sí pueden ser verdaderas o falsas. *Confianza* es un término que se asocia explícita o implícitamente a varias teorías muy diferentes. Por lo común, esas teorías incluyen supuestos de carácter psicológico. Según parece, las diferencias psicológicas entre las personas son suficientes para que algunas de éstas encajen en casi cualquier teoría de la confianza basada en las suposiciones psicológicas pertinentes. La concepción de la confianza como un interés encapsulado implica muchas suposiciones teóricas, como las que se expusieron en los últimos cuatro capítulos de este libro.

Las diferencias entre las diversas interpretaciones de la confianza se basan sobre todo en la explicación de la confiabilidad, aunque esta última a menudo sólo está implícita, en el mejor de los casos. Es muy probable que los puntos de vista regulares en torno a la confiabilidad sean veraces respecto de algunas personas en ciertos contextos. Confío en determinados individuos porque sé que tienen interés en la buena marcha de nuestras relaciones; en otros porque sé que están moralmente comprometidos a no defraudar mi confianza con respecto a ciertas cosas, y en otros más porque creo que su carácter los hace ser dignos de confianza. Son pocos los que tienen un interés claro en la buena marcha de nuestras relaciones porque son mis amigos cercanos y a otros, más escasos, les interesa porque me aman.

En el capítulo VI analicé el enamoramiento y la simpatía que nos hace querer iniciar una amistad como formas en que la confianza se presenta con rapidez, prácticamente antes de cualquier interacción. Sin embargo, lo que ocurre a menudo es que las personas cultivan una relación de amistad muy rica, o al menos de cooperación, con respecto a cierta gama de cuestiones. En ese punto, la confianza muchas veces puede estar sobredeterminada porque la confiabilidad está sobredeterminada. Usted podría ser confiable por motivos de interés, moralidad y amistad. Usted puede incluso desarrollar la simple disposición a ser confiable para mí, y también puede desarrollar la disposición a confiar en mí. (Esas disposiciones hacia personas en particular pueden ser destruidas a causa de malentendidos o por mala fe.) Por ejemplo, podemos empezar con un interés sólo financiero, como cuando se trata de un comerciante local, y a partir de ahí desarrollar una relación que vaya más allá de los intereses de mercado,

aun cuando siga basada en ellos. Es posible que tengamos una inclinación natural a atribuir nuestras motivaciones a consideraciones morales, pero sería fácil advertir en ese caso que la relación real empezó por causa de los intereses de ambas partes.

En el caso común, la confianza surge en el ámbito de, y está fundada en, interacciones cuya dimensión es relativamente pequeña. Esto no se limita a las relaciones diádicas, pero tampoco puede estar basado en interacciones entre un número muy grande de personas. En general, la confianza es una noción cognitiva y hay límites epistemológicos y temporales en cuanto al número de relaciones que una persona puede sostener. En virtud de que la mayoría de nosotros vivimos en sociedades muy grandes, necesitamos otros recursos, además de la confianza y la confiabilidad, para la buena marcha de nuestras actividades más o menos cooperativas. Por lo común, podemos superar los límites que la dimensión impone a la confianza directa, recurriendo a construcciones sociales como los garantes intermediarios y la reputación, aunque incluso esos recursos son casi siempre limitados. Para llegar más lejos debemos tener un fuerte respaldo institucional, y sobre todo legal, que nos libere de la necesidad de confiar y depender de la dudosa confiabilidad de otros. Por desgracia, no es posible hacer que esos respaldos funcionen con eficacia e incluso hay ciertos contextos en los que no funcionan en absoluto.

Todavía puede ser cierto que la confianza y la confiabilidad son fundamentalmente importantes para realizar actividades en gran dimensión y, sobre todo, para que las grandes instituciones sociales funcionen. Sin embargo, para mostrar cómo es que la confianza y la confiabilidad logran esto se requiere aclarar con detalle las relaciones que existen en el interior de esas instituciones a fin de entender cuál es el papel de la confianza en el estrato micro. La confianza es intrínsecamente un fenómeno de estrato micro. Los individuos son los que confían y los que, bajo restricciones institucionales y de otra índole, son dignos de confianza hasta cierto punto, tal vez limitado, en determinados contextos. La confianza y la confiabilidad pueden permear la estructura social, pero lo hacen poco a poco. Además, gran parte de esa estructura es en realidad una respuesta a las dificultades que conlleva el depender de que la confianza y la confiabilidad motiven la cooperación.

## *Apéndice* PREGUNTAS SOBRE CONFIANZA

La Encuesta Social General (General Social Survey), realizada por el Centro Nacional de Investigación de Opinión (NORC, por sus siglas en inglés), ha registrado por varias décadas las actitudes respecto a la confianza. A continuación se presentan las preguntas que, por lo general se interpreta, miden la confianza generalizada:

1. ¿Piensa que la mayor parte de la gente intentaría aprovecharse de usted o cree que tratarían de ser justos?
2. ¿Considera que la mayor parte del tiempo las personas intentan ser de ayuda a los demás, o más bien ven por ellas mismas?
3. Hablando de manera general, ¿considera que puede confiar en la mayor parte de las personas, o que nunca está de más ser cuidadoso al tratar con ellas?

Uno podría argumentar que las primeras dos preguntas en realidad no son sobre la confianza, sino sobre la decencia elemental de "la mayor parte de la gente"; es decir, que no son acerca de sus relaciones —de confianza o desconfianza— con alguien en particular.

También podría decirse que la única pregunta clara sobre la confianza parece referirse tan sólo a una relación de dos partes, puesto que no especifica los asuntos respecto a los que uno podría confiar en la mayor parte de las personas. Aquí, claro está, la vaguedad del texto, que podría ser necesaria en parte por la naturaleza de la encuesta, es problemática, ya que no da mucho margen de respuesta a los encuestados. Las personas con sentido común deben leer estas preguntas pensando que no tratan de asuntos muy importantes, como si una persona podría confiar en otra como para donarle un riñón o para saldar un gran préstamo personal sin ningún tipo de protección, o incluso otros asuntos de menor importancia. Por lo tanto, aunque no está especificado, es poco probable que el rango de los asuntos en que "puede confiarse en la mayor parte de las personas" no tenga alguna restricción. Sería interesante tratar de descifrar lo que la gente piensa al responder esas preguntas; sin embargo, hasta ahora las investigaciones sobre la confianza no lo han hecho. Hoy en día las metodologías

gías empleadas para analizar la información son más sofisticadas que el diseño de los cuestionarios y, muy probablemente, que sus respuestas.

El parámetro más utilizado para medir la confianza en el gobierno en los Estados Unidos es la batería de respuestas a cuatro preguntas que regularmente se realiza en las encuestas bienales de los Estudios de Elecciones Nacionales [National Elections Studies]. Se llevan a cabo encuestas similares en muchos otros países, aunque ninguna durante tanto tiempo como la de los Estudios de Elecciones Nacionales. A continuación las preguntas:

1. ¿Con qué frecuencia cree que puede confiar en el gobierno de Washington para que haga lo correcto: casi siempre, la mayor parte del tiempo o sólo a veces?
2. ¿Considera que el gobierno se rige por unos cuantos grandes intereses que sólo ven por ellos, o piensa que [el gobierno] trabaja para el beneficio de todos?
3. ¿Cree que las personas que trabajan en el gobierno desperdician mucho del dinero que pagamos en impuestos, desperdicia algo o casi no desperdicia?
4. ¿Cree que casi todas las personas encargadas de hacer funcionar el gobierno son deshonestas, cree que los deshonestos no son muchos o cree que casi nadie es deshonesto?

Una vez más, sólo una de estas preguntas, la primera, de hecho utiliza el término *confianza*. La tercera pregunta podría provocar un juicio sobre las políticas más que sobre la confianza. La segunda y la cuarta preguntas tratan motivaciones que inciden en la confiabilidad de los funcionarios. Como también sucede con las preguntas de la Encuesta Social General, las respuestas a estas preguntas tienden a estar correlacionadas, así que es razonable decir que detectan algo coherente, aun cuando pareciera aventurado afirmar que detectan cierto sentido de confianza o cualquier concepción particular de ella. Se dice que cuando se agregaron al banco de preguntas de los Estudios de Elecciones Nacionales estas preguntas tenían como intención identificar más bien cinismo político, no confianza.

Sobre las complicaciones para interpretar esas encuestas, véase Putnam (2000, pp. 415-424).

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguilar, John L., "Trust and Exchange: Expressive and Instrumental Dimensions of Reciprocity in a Peasant Community", *Ethos*, núm. 12, 1984, pp. 3-29.
- Ainslie, George, *Picoeconomics*, Cambridge, Cambridge University Press, 1992.
- Akerlof, George, "The Market for 'Lemons': Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, núm. 84, 1970, pp. 488-500.
- Albach, Francine, y Walter Everaerd, "Posttraumatic Stress Symptoms in Victims of Childhood Incest", *Psychotherapy and Psychosomatics*, núm. 57, 1992, pp. 143-152.
- Alpert, Mark, "Physician Heal Thyself", *Scientific American*, mayo de 2000, pp. 32-34.
- Amato, Paul R., "Urban-Rural Differences in Helping Friends and Family Members", *Social Psychology Quarterly*, núm. 56, diciembre de 1993, pp. 249-262.
- Arrow, Kenneth J., "Gifts and Exchanges", *Philosophy and Public Affairs*, núm. 1, 1972, pp. 343-362.
- \_\_\_\_\_, *The Limits of Organization*, Norton, Nueva York, 1974.
- Atiyah, P. S., *The Rise and Fall of Freedom of Contract*, Oxford University Press, Oxford, 1979.
- \_\_\_\_\_, *Promises, Morals, and Law*, Oxford University Press, Oxford, 1981.
- Austen, Jane, *Emma* [1816], Penguin, Londres, 1985. [Hay versión en castellano: Austen, Jane, *Emma*, trad. Ana María Rodríguez Barcelona, Plaza & Janes Editores, 2001.]
- Axelrod, Robert M., *The Evolution of Cooperation*, Basic Books, Nueva York, 1984. [Hay versión en castellano: Axelrod, Robert M., *La evolución de la cooperación: el dilema del prisionero y la teoría de juegos*, Alianza Editorial, Madrid, 1984.]
- Bacharach, Michael, y Diego Gambetta, "Trust in Signs", *In Trust in Society*, Karen S. Cook (comp.), Russell Sage Foundation, Nueva York, 2001.
- Baier, Annette, "What Do Women Want in a Moral Theory?", *Nous*, núm. 19, 1985, pp. 53-64.
- \_\_\_\_\_, "Trust and Antitrust", *Ethics*, núm. 96, 1986, pp. 231-260.

- Bailey, F. G., "The Creation of Trust", *Humbuggery and Manipulation*, Cornell University Press, Nueva York, 1988.
- Balter, Michael, "Data in Key Papers Cannot Be Reproduced", *Science*, 26 de marzo de 1999, pp. 1987-1989.
- Banfield, Edward C., *The Moral Basis of a Backward Society*, Free Press, Nueva York, 1958.
- Barber, Bernard, *The Logic and Limits of Trust*, Rutgers University Press, New Brunswick, 1983.
- Baron, Jonathan, *Judgment Misguided: Intuition and Error in Public Decision Making*, Oxford University Press, Nueva York, 1998.
- Barth, Fredrik, *Features of Person and Society in Swat: Collected Essays on Pathans*, vol. II, *Selected Essays of Fredrik Barth*, Adam Kuper (ed.), Routledge and Kegan Paul, Londres, 1981.
- Bateson, Patrick, "The Biological Evolution of Cooperation and Trust", *Trust, Making and Breaking Cooperative Relations*, Diego Gambetta (ed.), Blackwell, Oxford, 1988.
- Becker, Gary, *The Economics of Discrimination*, 2<sup>a</sup> ed., University of Chicago Press, Chicago, 1971.
- Becker, Lawrence C., "Trust as Noncognitive Security about Motives", *Ethics*, núm. 107, octubre de 1996, pp. 43-61.
- Berlant, Jeffrey, *Profession and Monopoly*, University of California Press, Berkeley, 1975.
- Blackburn, Simon, "Trust, Cooperation, and Human Psychology", *Trust and Governance*, Valerie Braithwaite y Margaret Levi (eds.), Russell Sage Foundation, Nueva York, 1998.
- Blok, Anton, *The Mafia of a Sicilian Village, 1860-1960: A Study of Violent Peasant Entrepreneurs*, Harper and Row, Nueva York, 1974.
- Bloom, Allan, *The Closing of the American Mind*, Simon & Schuster, Nueva York, 1987.
- Bohnet, Iris, Bruno S. Frey, y Steffen Huck, "More Order with Less Law: On Contract Enforcement, Trust, and Crowding", *American Political Science Review*, núm. 95, 2001, pp. 131-144.
- Bok, Sissela, *Lying: Moral Choice in Public and Private Life*, Pantheon, Nueva York, 1978.
- Boyer, Peter J., "American Guanxi", *New Yorker*, 14 de abril de 1997, pp. 48-61.
- Braithwaite, John, "Institutionalizing Trust, Enculturating Distrust", *Trust and Governance*, Valerie Braithwaite y Margaret Levi (eds.), Russell Sage Foundation, Nueva York, 1998.

- Brehm, John, y Wendy Rahn, "Individual-Level Evidence for the Causes and Consequences of Social Capital", *American Journal of Political Science*, núm. 41, 1997, pp. 999-1023.
- Bretherton, Inge, "The Origins of Attachment Theory: John Bowlby y Mary Ainsworth", *Developmental Psychology*, núm. 28, 1992, pp. 759-775.
- Breton, Albert, y Ronald Wintrobe, *The Logic of Bureaucratic Conduct: An Economic Analysis of Competition, Exchange, and Efficiency in Private and Public Organizations*, Cambridge University Press, Cambridge, 1982.
- Brontë, Emily, *Wuthering Heights* (1947), Ian Jack (ed.), Oxford University Press, World's Classics, Oxford, 1981. [Hay versión en castellano: Brontë, Emily, *Cumbres borrascosas*, Edimat Libros, Madrid, 1999.]
- Buber, Martin, *Two Types of Faith*, Norman P. Goldberg (trad.), Routledge and Kegan Paul, Londres, 1951.
- Byrne, Muriel St. Clare, *The Lisle Letters: An Abridgement*, University of Chicago Press, Chicago, 1983.
- Chandler, Raymond, *The Little Sister* [1949], Penguin, Inglaterra, 1955. [Hay versión en castellano: Chandler, Raymond, *La hermana menor*, Emecé Editores, Buenos Aires, 1989.]
- Chong, Dennis, *Collective Action and the Civil Rights Movement*, University of Chicago Press, Chicago, 1991.
- Colby, K. M., "Modeling a Paranoid Mind", *Behavioral and Brain Sciences*, núm. 4, 1981, pp. 515-560.
- Coleman, James S., *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge, 1990.
- Cook, Karen S., y Russell Hardin, "Networks, Norms, and Trustworthiness", *Social Norms*, Karl-Dieter Opp y Michael Hechter (eds.), Russell Sage Foundation, Nueva York, 2000.
- D'Antonio, Michael, "Atomic Guinea Pigs", *New York Times Magazine*, 31 de agosto de 1997, pp. 38-43.
- Dasgupta, Partha, "Trust as a Commodity", *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Diego Gambetta (ed.), Blackwell, Oxford, 1988.
- Daunton, Martin, "Trusting Leviathan: British Fiscal Administration from the Napoleonic Wars to the Second World War", *Trust and Governance*, Valerie Braithwaite y Margaret Levi (eds.), Russell Sage Foundation, Nueva York, 1988.
- Davidson, Donald, "Judging Interpersonal Interests", *Foundations of Social Choice Theory*, Jon Elster y Aanund Hylland (eds.), Cambridge University Press, Cambridge, 1986.

- Davis, Nancy (Ann), "The Abortion Debate: The Search for Common Ground, Part 2", *Ethics*, núm. 103, julio de 1973, pp. 731-778.
- Dawson, John P., *Gifts and Promises: Continental and American Law Compared*, Yale University Press, New Haven, 1980.
- Dostoyevsky, Fyodor, *The Brothers Karamazov* [1880], David Magarshack (trad.), Penguin, Londres, 1982. [Hay versión en castellano: Dostoyevski, Fyodor, *Los hermanos Karamazov*, en *Obras completas*, t. III, Rafael Cansinos Asséns (trad.), Aguilar Editor, México, 1991.]
- Dunn, John, "The Concept of 'Trust' in the Politics of John Locke", *Philosophy in History*, Richard Rorty, J. B. Schneewind y Quentin Skinner (eds.), Cambridge University Press, Cambridge, 1984.
- \_\_\_\_\_, "Trust and Political Agency", *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Diego Gambetta (ed.), Blackwell, Oxford, 1988.
- Dworkin, Ronald, *Life's Dominion: An Argument About Abortion, Euthanasia, and Individual Freedom*, Knopf, Nueva York, 1993. [Hay versión en castellano: Dworkin, Ronald, *El dominio de la vida: una discusión acerca del aborto, la eutanasia y la libertad individual*, Ariel, Barcelona, 1994.]
- Dylan, Bob, *Lyrics*, 1962-1985, Knopf, Nueva York, 1995.
- Eisenstadt, Shmuel N., y Luis Roniger, *Patrons, Clients, and Friends*, Cambridge University Press, Cambridge, 1984.
- Elkin, Stanley, *A Bad Man* (1965), Avon, Nueva York, 1996.
- Ellickson, Robert C., *Order Without Law: How Neighbors Settle Disputes*, Harvard University Press, Cambridge, 1991.
- Elster, Jon, *Ulysses and the Sirens: Studies in Rationality and Irrationality*, Cambridge University Press, Cambridge, 1979. [Hay versión en castellano: Elster, Jon, *Ulises y las sirenas: estudios sobre racionalidad e irracionalidad*, Juan José Utrilla (trad.), Fondo de Cultura Económica, México, 1989.]
- \_\_\_\_\_, "Arguing and Bargaining in Two Constituent Assemblies", *University of Pennsylvania Journal of Constitutional Law*, núm. 2, 2000, pp. 345-421.
- Ely, John Hart, *Democracy and Distrust: A Theory of Judicial Review*, Harvard University Press, Cambridge, 1980. [Hay versión en castellano: Ely, John Hart, *Democracia y desconfianza: una teoría del control constitucional*, Siglo del Hombre Editores, Santa Fe de Bogotá, 1997.]
- Erikson, Erik H., *Childhood and Society*, 2<sup>a</sup> ed., Norton, Nueva York, 1963. [Hay versión en castellano: Erikson, Erik H., *Infancia y sociedad*, Noemí Rosenblatt y Emilio Rodríguez (trads.), Hormé, Buenos Aires, 1963.]
- Fischer, Claude S., *To Dwell Among Friends: Personal Networks in Town and City*, University of Chicago Press, Chicago, 1982.

- Flanagan, Dennis, "Fraud in Science: A Media Event", comentarios dirigidos al Midwest Consortium on International Security Studies, Wingspread Conference, "The Moral Role of Scientists", Racine, Wisconsin, 9-11 de octubre de 1992.
- Frank, Robert, *Passions Within Reason: The Strategic Role of the Emotions*, Norton, Nueva York, 1988.
- Fried, Charles, *Contract as Promise*, Harvard University Press, Cambridge, 1981.
- Fukuyama, Francis, *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, Free Press, Nueva York, 1995. [Hay versión en castellano: Fukuyama, Francis, *La confianza*, Atlántida, Buenos Aires, 1998.]
- Gambetta, Diego (ed.), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Blackwell, Oxford, 1988.
- Garrow, David J., *Protest at Selma*, Yale University Press, New Haven, 1978.
- Gauthier, David, *Morals by Agreement*, Oxford University Press, Oxford, 1986. [Hay versión en castellano: Gauthier, David, *La moral por acuerdo*, Gedisa, Barcelona, 2000.]
- Gellner, Ernest, "Trust, Cohesion, and the Social Order", *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Diego Gambetta (ed.), Blackwell, Oxford, 1988.
- Go, Shizuko, *Requiem*, Kodansha, Tokio, 1985.
- Goldberg, Jeffrey, "Arafat's Gift: The Return of Ariel Sharon", *New Yorker*, 29 de enero de 2001, pp. 52-67.
- Good, David, "Individuals, Interpersonal Relations, and Trust", *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Diego Gambetta (ed.), Blackwell, Oxford, 1988.
- Gorlin, Rena A., *Codes of Professional Responsibility: Ethics Standards in Business, Health, and Law*, 4<sup>a</sup> ed., Bureau of National Affairs, Washington, 1999.
- Govier, Trudy, *Social Trust and Human Communities*, McGill-Queens University Press, Montreal, 1997.
- Greif, Avner, "Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition", *American Economic Review*, núm. 83, junio de 1993, pp. 525-548.
- \_\_\_\_\_, Paul Milgrom, y Barry R. Weingast, "Coordination, Commitment, and Enforcement: The Case of the Merchant Guild", *Journal of Political Economy*, núm. 102, 1994, pp. 745-776.
- Hagmann, Michael, "Panel Finds Scores of Suspect Papers in German Fraud Probe", *Science*, 23 de junio de 2000, pp. 2106-2107.

- Hardin, Russell, "Rationality, Irrationality, and Functionalist Explanation", *Social Science Information*, núm. 19, septiembre de 1980, pp. 755-772.
- \_\_\_\_\_, *Collective Action*, Johns Hopkins University Press for Resources for the Future, Baltimore, 1982a.
- \_\_\_\_\_, "Exchange Theory on Strategic Bases", *Social Science Information*, núm. 2, 1982b, pp. 251-272.
- \_\_\_\_\_, "Sanction and Obligation", *Monist*, núm. 68, 1985, pp. 403-418.
- \_\_\_\_\_, "Constitutional Political Economy: Agreement on Rules", *British Journal of Political Science*, núm. 18, 1988a, pp. 513-530.
- \_\_\_\_\_, *Morality Within the Limits of Reason*, University of Chicago Press, Chicago, 1988b.
- \_\_\_\_\_, "Acting Together, Contributing Together", *Rationality and Society*, núm. 3, 1991a, pp. 365-380.
- \_\_\_\_\_, "Hobbesian Political Order", *Political Theory*, núm. 19, 1991b, pp. 156-180.
- \_\_\_\_\_, "Determinacy and Rational Choice", *Rational Interaction: Essays in Honor of John C. Harsanyi*, Reinhart Selten (ed.), Springer-Verlag, Berlín, 1992.
- \_\_\_\_\_, *One for All: The Logic of Group Conflict*, Princeton University Press, Princeton, 1995.
- \_\_\_\_\_, "Trustworthiness", *Ethics*, núm. 107, octubre de 1996, pp. 26-42.
- \_\_\_\_\_, "Do We Want Trust in Government?", *Democracy and Trust*, Mark Warren (ed.), Cambridge University Press, Cambridge, 1999a.
- \_\_\_\_\_, "Ethics in Big Science", *The Proceedings of the Twentieth World Congress of Philosophy*, vol. 1, Klaus Brinkmann (ed.), Bowling Green, Philosophy Documentation Center, Ohio, 1999b.
- \_\_\_\_\_, "Intending to Win at Chess", monografía presentada en la conferencia Rationality and Intentions, University of Amsterdam, 15-16 de octubre de 1999, 1999c.
- \_\_\_\_\_, *Liberalism, Constitutionalism, and Democracy*, Oxford University Press, Oxford, 1999d.
- \_\_\_\_\_, "Social Capital", *Competition and Cooperation: Conversations with Nobelists About Economics and Political Science*, James Alt, Margaret Levi y Elinor Ostrom (eds.), Russell Sage Foundation, Nueva York, 1999e.
- \_\_\_\_\_, "Law and Social Norms in the Large", *University of Virginia Law Review*, núm. 86, 2000a, pp. 1821-1837.
- \_\_\_\_\_, "The Public Trust", *Disaffected Democracies: What's Troubling the Trilateral Democracies*, Susan J. Pharr y Robert D. Putnam (eds.), Princeton University Press, Princeton, 2000b.
- \_\_\_\_\_, "The Normative Core of Rational Choice Theory", *The Economic*

- World View: Studies in the Ontology of Economics*, Uskali Maki (ed.), Cambridge University Press, Cambridge, 2001.
- Hardin, Russell, "Gaming Trust", *Trust and reciprocity: Interdisciplinary Lessons from Experimental Research*, Elinor Ostrom y James Walker (eds.), Russell Sage Foundation, Nueva York, en prensa a.
- \_\_\_\_\_, *Indeterminacy and Society*, Princeton University Press, Princeton, en prensa b.
- Hart, H. L. A, *The Concept of Law*, Oxford University Press, 1961. [Hay versión en castellano. Hart, H. L. A., *El concepto de derecho*, Genaro R. Carrión (trad.), Abeledo-Perrot, Buenos Aires, 1998.]
- Heimer, Carol, "Solving the Problem of Trust", *Trust in Society*, Karen S. Cook (ed.), Russell Sage Foundation, Nueva York, 2001.
- Held, Virginia, "On the Meaning of Trust", *Ethics*, núm. 78, enero 1968, pp. 156-159.
- \_\_\_\_\_, *Rights and Goods: Justifying Social Action*, Free Press, Nueva York, 1984.
- Hertzberg, Lars, "On the Attitude of Trust", *Inquiry*, núm. 31, pp. 307-322.
- Hirsch, Fred, *Social Limits to Growth*, Harvard University Press, Cambridge, 1978. [Hay versión en castellano: Hirsch, Fred, *Los límites sociales al crecimiento*, Colección Popular, núm. 283, Fondo de Cultura Económica, México, 1984.]
- Hobbes, Thomas, *Leviathan* [1651], Penguin, Inglaterra, 1968. [Hay versión en castellano: Hobbes, Thomas, *Leviatán, o La materia, forma y poder de una república, eclesiástica y civil*, Manuel Sánchez Sarto (trad.), Fondo de Cultura Económica, México, 1940.]
- Holan, Frank, "Carta al director", *New Yorker*, 19 de mayo de 1997, p. 10.
- Holloway, Marguerite, y Paul Wallich, "A Risk Worth Taking", *Scientific American*, noviembre de 1992, p. 126.
- Holmes, John G., "Trust and the Appraisal Process in Close Relationships", *Advances in Personal Relationships*, vol. II, Warren H. Jones y Daniel Perlman (eds.), Jessica Kingsley, Londres, 1991.
- Homans, George Caspar, *Social Behavior: Its Elementary Forms*, Harcourt Brace Jovanovich. Nueva York, 1974.
- Horsburgh, H. J. N., "The Ethics of Trust", *Philosophical Quarterly*, núm. 10, 1960, pp. 343-354.
- Hume, David, *A Treatise of Human Nature*, (1739-1740). L. A. Selby-Bigge y P. H. Nidditch (eds.), Oxford University Press, Oxford, 1978. [Hay versiones en castellano: Hume, David, *Tratado de la naturaleza humana*, Orbis, Barcelona, 1984. Hume, David, *Tratado de la naturaleza humana*, Porrúa, México, 1977.]
- \_\_\_\_\_, *Essays Moral, Political, and Literary*, Eugene Millar (ed.), Liberty, In-

- dianápolis, 1985. [Hay versión en castellano: Hume, David, *Ensayos políticos*, Clásicos del Pensamiento, núm. 26, Tecnos, Madrid, 1994.]
- Ishiguro, Kazuo, *The Remains of the Day*, Vintage, Nueva York, 1990. [Hay versión en castellano: Ishiguro Kazuo, *Los restos del día*, Anagrama, Barcelona, 1994.]
- Jones, Edward E., "The Rocky Road from Acts to Dispositions", *American Psychologist*, núm. 34, 1979, pp. 107-117.
- Jones, Karen, "Trust as an Affective Attitude", *Ethics*, núm. 107, 1996, pp. 4-25.
- Kaiser, Jocelyn, "ORI Report Tracks Gun-Shy Feds", *Science*, 7 de mayo de 1999, p. 901.
- Kant, Immanuel, "On a Supposed Right to Tell Lies from Benevolent Motives", *Kant's "Critique of Practical Reason" and Other Works on the Theory of Ethics*, [1797], Thomas Kingsmill Abbott (trad. y ed.), 6<sup>a</sup> ed., Longman's, Londres, 1909. [Hay versión en castellano: Kant, Immanuel, "Sobre un presunto derecho de mentir por filantropía", *Teoría y práctica*, estudio preliminar de Roberto Rodríguez Aramayo, Tecnos, Madrid, 1986.]
- Knight, Jack, *Institutions and Social Conflict*, Cambridge University Press, Cambridge 1992.
- Kramer, Roderick M., "The Sinister Attribution Error: Paranoid Cognition and Collective Distrust in Organizations", *Motivation and Emotion*, núm. 18(2), 1994, pp. 199-230.
- \_\_\_\_\_, "Paranoid Cognition in Social Systems: Thinking and Acting in the Shadow of Doubt", *Personality and Social Psychology Review*, núm. 2, 1998, pp. 251-275.
- Kreps, David, "Corporate Structure and Economic Theory", *Perspectives on Positive Political Economy*, James Alt y Kenneth Shepsle (eds.), Cambridge University Press, Cambridge, 1990.
- Lawler, Andrew, "Government Bows Out of Academy Case", *Science*, 3 de octubre de 1997, p. 28.
- Ledyard, John O., "Public Goods: A Survey of Experimental Research", *Handbook of Experimental Economics*, Al Roth y John Kagel (eds.), Princeton University Press, Princeton, 1995.
- Leijonhufvud, Axel, "The Individual, the Market, and the Industrial Division of Labor", *L'Individuo e il mercato*, Carlo Mongardini (ed.), Bulzoni, Roma, 1995.
- Levi, Margaret, *Consent, Dissent, and Patriotism*, Cambridge University Press, Nueva York, 1997.
- Lin, Ann Chih, *Reform in the Making: The Implementation of Social Policy in Prison*, Princeton University Press, Princeton, 2000.
- Locke, John, *A Letter Concerning Toleration* (1689), 2<sup>a</sup> ed., Bobbs-Merrill, India-

- nápolis. [Hay versión en castellano: Locke, John, *Carta sobre la tolerancia*, Pedro Bravo Gala (trad.), Colección Clásicos del Pensamiento, núm. 1, Tecnos, Madrid, 1985.]
- Locke, John, *Two Treatises of Government* (1690), Peter Laslett (ed.), Cambridge University Press, Cambridge, 1988. [Hay versión en castellano: Locke, John, *Segundo tratado sobre el gobierno civil*, Carlos Mellizo (trad.), Alianza Editorial, Madrid, 1990.]
- Luhmann, Niklas, *Trust: A Mechanism for the Reduction of Social Complexity, Trust and Power*, Wiley, Nueva York, 1980. [Hay versión en castellano: Luhmann, Niklas, *Confianza*, Darío Rodríguez Mansilla (trad.), Universidad Iberoamericana, México; Anthropos, Barcelona; Instituto de Sociología, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago, 1996.]
- \_\_\_\_\_, "Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives", *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Diego Gambetta (ed.), Blackwell, Oxford, 1988.
- Macaulay, Stewart, "Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study", *American Sociological Review*, núm. 28 de febrero de 1963, pp. 55-67.
- Macneil, Ian R., *The New Social Contract: An Inquiry into Modern Contractual Relations*, Yale University Press, New Haven, 1980.
- Madison, James, *Federalist*, núm. 51, *The Federalist Papers* (1788), Clinton Rossiter (ed.), New American Library, Nueva York, 1961. [Hay versión en castellano: Madison, James, *El Federalista*, núm. 51, Gustavo R. Velasco (trad.), Fondo de Cultura Económica, México, 2001.]
- Mansbridge, Jane J., "Altruistic Trust", *Democracy and Trust*, Mark Warren (ed.), Cambridge University Press, Cambridge 1999.
- Margolis, Howard, *Selfishness, Altruism, and Rationality: A Theory of Social Choice*, Cambridge University Press, Cambridge, 1982.
- Marshall, Eliot, "How Prevalent Is Fraud? That's a Million-Dollar Question", *Science*, 1º de diciembre de 2000, pp. 1662-1663.
- McCabe, Kevin, y Vernon Smith, "How Game Structure Affects Reciprocity and Trust", *Trust and Reciprocity: Interdisciplinary Lessons from Experimental Research*, Elinor Ostrom y James Walker (eds.), Russell Sage Foundation, Nueva York, en prensa.
- McClennen, Edward, *Rationality and Dynamic Choice: Foundational Explorations*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990.
- McKean, Roland N., "Economics of Trust, Altruism, and Corporate Responsibility", *Altruism, Morality, and Economic Theory*, Edmund S. Phelps (ed.), Russell Sage Foundation, Nueva York, 1975.

- Melville, Herman, "Bartelby, the Scrivener", *Melville: Pierre, Israel Potter, The Piazza Tales, The Confidence-Man, Uncollected Prose, Billy Budd*, Harrison Hayford (ed.), Library of America, Nueva York, 1984. [Hay versión en castellano: Melville, Herman, *Bertleby el escribiente*, Jorge Luis Borges (trad.), El Libro de Bolsillo, L 5603, Alianza Editorial, Madrid, 2002.]
- Merton, Robert K., *Mass Persuasion: The Social Psychology of a War Bond Drive*, Harper and Row, Nueva York, 1946.
- \_\_\_\_\_, *Social Theory and Social Structure* (1949), edición aumentada, Free Press, Nueva York, 1968. [Hay versión en castellano: Merton, Robert K., *Teoría y estructura sociales*, Florentino M. Torner (trad.), Fondo de Cultura Económica, México, 1992.]
- Meyerson, Debra, Karl E. Weick, y Roderick M. Kramer, "Swift Trust and Temporary Groups", *Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research*, Roderick M. Kramer y Tom R. Tyier (eds.), Thousand Oaks, California, 1996.
- Milgrom, Paul, Douglass North, y Barry Weingast, "The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs", *Economics and Politics*, núm. 2, 1990, pp. 1-23.
- Mill, John Stuart, "De Tocqueville on Democracy in America, Part 2", *Essays on Politics and Society*, vol. 18, J. M. Robson (ed.), *Collected*, 1977. [Hay versión en castellano: Mill, John Stuart, *Sobre la libertad y comentarios a Tocqueville*, Colección Austral, Serie Pensamiento, A 183, Espasa-Calpe, Madrid, 1991.]
- \_\_\_\_\_, *Works of John Stuart Mill*, University of Toronto Press, Toronto. [Hay versión en castellano: Mill, John Stuart, *De la libertad; del gobierno representativo; la esclavitud femenina*, Tecnos, Madrid, 1965.]
- Mueller, John, *Capitalism, Democracy, and Ralph's Pretty Good Grocery*, Princeton University Press, Princeton, 1999.
- Murasaki, Shikibu, *The Tale of Genji* [siglo xi], Edward G. Seidensticker (trad.), Knopf, Nueva York, 1976. [Hay versión en castellano: Murasaki, Shikibu, *La historia de Genji*, Royall Tyler y Jordi Fibla (trads.), Memoria Mundi, núm. 3, Vilaür, Atalanta, Girona, 2005.]
- \_\_\_\_\_, *Murasaki Shikibu: Her Diary and Poetic Memoirs* [siglo xi], Richard Bowring (trad.), Princeton University Press, Princeton 1982.
- Nagel, Thomas, "Concealment and Exposure", *Philosophy and Public Affairs*, núm. 27, 1998, pp. 3-30.
- Neuman, W. Russell, *The Paradox of Mass Politics: Knowledge and Opinion in the American Electorate*, Harvard University Press, Cambridge, 1986.

- Nisbett, Richard, y Dov Cohen, *Culture of Honor*, Westview, Boulder, 1996.
- North, Douglass, *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990. [Hay versión en castellano: North, Douglass C., *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, Agustín Bárcena (trad.), Colección Economía Contemporánea, Fondo de Cultura Económica, México, 1993.]
- Nyberg, David, *The Varnished Truth: Truth Telling and Deceiving in Ordinary Life*, University of Chicago Press, Chicago, 1993.
- Olson, Mancur, Jr., *The Logic of Collective Action*, Harvard University Press, Cambridge, 1965. [Hay versión en castellano: Olson, Mancur, Jr., *La lógica de la acción colectiva: bienes públicos y la teoría de grupos*, Limusa, México, 1992.]
- Pagden, Anthony, "The Destruction of Trust and Its Economic Consequences in the Case of Eighteenth-Century Naples", *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Diego Gambetta (ed.), Blackwell, Oxford, 1988.
- Pateman, Carole, *The Sexual Contract*, Stanford University Press, California, 1988.
- Patterson, Orlando, "Liberty Against the Democratic State: On the Historical and Contemporary Sources of American Distrust", *Democracy and Trust*, Mark Warren (ed.), Cambridge University Press, Cambridge, 1999.
- Peel, Mark, "Trusting Disadvantaged Citizens", *Trust and Governance*, Valerie Braithwaite y Margaret Levi (eds.), Russell Sage Foundation, Nueva York, 1998.
- Peirce, Charles, *Scientific Metaphysics*, vol. VI, *Collected Papers of Charles Sanders Peirce*, Charles Hartshorne y Paul Weiss (eds.), Harvard University Press, Cambridge, 1935.
- Pharr, Susan J., y Robert D. Putnam (eds.), *Disaffected Democracies: What's Troubling the Trilateral Democracies*, Princeton University Press, Princeton, 2000.
- Portes, Alejandro, y Julia Sensenbrenner, "Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action", *American Journal of Sociology*, núm. 98, mayo de 1993, pp. 1320-1350.
- "Post-traumatic Stress: Part. 2", *Harvard Mental Health Letter*, núm. 7 (9), 1991, pp. 1-4.
- Putnam, Robert D., *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton, 1993.
- \_\_\_\_\_, "Bowling Alone: America's Declining Social Capital", *Journal of Democracy*, núm. 6, enero de 1995, 1995a, pp. 65-78.
- \_\_\_\_\_, "Tuning In, Tuning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America", *PS: Political Science and Politics*, núm. 27, 1995b, pp. 664-683.
- \_\_\_\_\_, *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon & Schuster, Nueva York, 2000. [Hay versión en castellano: Putnam, Robert D., Schuster, Nueva York, 2000.]

- Solo en la bolera: colapso y resurgimiento de la comunidad norteamericana*, José Luis Gil Arista (trad.), Galaxia Gutenberg, Barcelona, 2002.]
- Quirk, Paul, "Deregulation and the Politics of Ideas in Congress", *Beyond Self-interest*, Jane J. Mansbridge (ed.), University of Chicago Press, Chicago 1990.
- Rawls, John, *A Theory of Justice*, 2<sup>a</sup> ed., Harvard University Press, Cambridge, 1971. [Hay versión en castellano: Rawls, John, *Teoría de la justicia*, Fondo de Cultura Económica, Madrid, 1979.]
- Rempel, J. K., "Trust and Attributions in Close Relationships", tesis doctoral, University of Waterloo, Ontario, 1987.
- Rotter, Julian B., "Interpersonal Trust, Trustworthiness, and Gullibility", *American Psychologist*, núm. 35, 1980, pp. 1-7.
- Rousseau, Denise M., *Psychological Contracts in Organizations: Understanding Written and Unwritten Agreements*, Thousand Oaks, California, 1995.
- Scanzoni, John, "Social Exchange and Behavioral Interdependence", *Social Exchange in Developing Relationships*, R. L. Burgess y T. L. Huston (eds.), Academic, Nueva York, 1979.
- Schelling, Thomas C., *The Strategy of Conflict*, Harvard University Press, Cambridge, 1960. [Hay versión en castellano: Schelling, Thomas C., *La estrategia del conflicto*, Tecnos, Madrid, 1964.]
- \_\_\_\_\_, *Choice and Consequence: Perspectives of an Errant Economist*, Harvard University Press, Cambridge, 1984.
- \_\_\_\_\_, "Promises", *Negotiation Journal*, núm. 5, 1989, pp. 113-118.
- Scholem, Gershom, *The Sabbathai Sevi*, Princeton University Press, Princeton, 1973.
- Schuessler, Alexander A., *A Logic of Expressive Choice*, Princeton University Press, Princeton, 2000.
- Schwartz, Barry, *The Battle for Human Nature*, Norton, Nueva York, 1986.
- Scott, James C., *The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia*, Yale University Press, New Haven, 1976.
- Scott, John Finley, *Internalization of Norms: A Sociological Theory of Moral Commitment*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1971.
- Seligman, Adam B., *The Problem of Trust*, Princeton University Press, Princeton 1997.
- Shklar, Judith N., "The Ambiguities of Betrayal", *Ordinary Vices*, Harvard University Press, Cambridge, 1984.
- Simmel, Georg, *The Sociology of Georg Simmel*, Kurt H. Wolf (ed.), Free Press, Nueva York, 1950.
- Skyrms, Brian, *Evolution of the Social Contract*, Cambridge University Press, Cambridge, 1996.
- Stewart, Frank Henderson, *Honor*, University of Chicago Press, Chicago, 1994.

- Stinchcombe, Arthur L., *Constructing Social Theories*, Harcourt, Brace, Nueva York, 1968. [Hay versión en castellano: Stinchcombe, Arthur, *La construcción de teorías sociales*, Nueva Visión, Buenos Aires, 1968.]
- Stouffer, Samuel A., Arthur M. Lumsdaine, Marion Harper Lumsdaine, Robin M. Williams, Jr., M. Brewster Smith, Irving L. Janis, Shirley A. Star, y Leonard S. Cottrell, Jr., *The American Soldier: Adjusting During Army Life*, vol. II, *Studies in Social Psychology in World War II*, Princeton University Press, Princeton, 1949.
- Swinth, Robert L., "The Establishment of the Trust Relationship", *American Psychologist*, núm. 35, 1967, pp. 1-7.
- Sztompka, Piotr, "Trust and Emerging Democracy", *International Sociology*, vol. II, marzo de 1996, pp. 37-62.
- \_\_\_\_\_, *Trust: A Sociological Theory*, Cambridge University Press, Cambridge, 1999.
- Tedlow, Richard S., *New and Improved: The Story of Mass Marketing in America*, Basic Books, Nueva York, 1990.
- Tocqueville, Alexis de, *The Old Regime and the French Revolution* [1856], Stuart Gilbert (trad.), Garden City, Nueva York, 1955. [Hay versión en castellano: Tocqueville, Alexis de, *El antiguo régimen y la revolución*, Colección Conmemorativa 70 Aniversario, núm. 50, Fondo de Cultura Económica, México, 2006.]
- \_\_\_\_\_, *Democracy in America* (1835 y 1840), George Lawrence (trad.), Harper and Row, Nueva York, 1966. [Hay versión en castellano: Tocqueville, Alexis de, *La democracia en América*, Sección de Obras de Política y Derecho, Fondo de Cultura Económica, México, 1978.]
- Tolstoi, León, *Anna Karenina* [1875-1877], Louise y Aylmer Maude (trads.), Oxford University Press, Oxford 1949. [Hay versión en castellano: Tolstoi, León, *Ana Karenina*, Irene y Laura Andresco (trads.), Aguilar, Madrid, 1987.]
- Tribe, Laurence H., *Abortion: The Clash of Absolutes*, Norton, Nueva York, 1990.
- Wagner, Richard, *Lohengrin*, Breitkopf and Härtel, Leipzig, 1887.
- \_\_\_\_\_, *Das Rheingold, The Ring of the Nibelung*, Andrew Porter (trad.), Norton, Nueva York, 1977.
- Warren, Mark E., "Democratic Theory and Trust", *Democracy and Trust*, Mark Warren (ed.), Cambridge University Press, Cambridge, 1999.
- Weber, Max, *The Religion of China: Confucianism and Taoism*, Free Press, Glencoe, 1951.
- \_\_\_\_\_, *General Economic History*, Frank H. Knight (trad.), New Transaction, Brunswick, 1981. [Hay versión en castellano: Weber, Max, *Historia económica general*, Manuel Sánchez Sarto (trad.), Fondo de Cultura Económica, México, 1956.]

- Westacott, George H., y Lawrence K. Williams, "Interpersonal Trust and Modern Attitudes in Peru", *International Journal of Contemporary Society*, núm. 13, 1976, pp. 117-137.
- Williams, Bernard, "Formal Structures and Social Reality", *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Diego Gambetta (ed.), Blackwell, Oxford, 1988.
- Williamson, Oliver, "Calculativeness, Trust, and Economic Organization", *Journal of Law and Economics*, núm. 36, abril de 1993, pp. 453-486.
- Wittgenstein, Ludwig, *On Certainty*, Denis Paul y G. E. M. Anscombe (trads.), Harper and Row, Nueva York, 1969. [Hay versión en castellano: Wittgenstein, Ludwig, *Sobre la certeza*, Josep Lluís Prades (trad.), Colección Hombre y Sociedad, Gedisa, Barcelona, 1995.]
- Woolf, Virginia, *To the Lighthouse*, Everyman's Library, Londres, 1938. [Hay versión en castellano: Woolf, Virginia, *Al faro*, José Luis López Muñoz (trad.), Libro de Bolsillo, Alianza Editorial, Madrid, 2003.]
- Yamagishi, Toshio, *The Structure of Trust: The Evolutionary Game of Mind and Society*, University of Tokyo Press, Tokio, 1998.
- \_\_\_\_\_, Karen Cook, y Motoki Watabe, "Uncertainty, Trust, and Commitment Formation", *American Journal of Sociology*, núm. 104, 1998, pp. 165-194.
- \_\_\_\_\_, "Trust as a Form of Social Intelligence", *Trust in Society*, Russell Sage Foundation, Nueva York, 2000.
- \_\_\_\_\_, y Midori Yamagishi, "Trust and Commitment in the United States and Japan", *Motivation and Emotion*, núm. 18, 1994, pp. 129-166.
- Yeats, William Butler, "The Second Coming", *The Collected Poems of W. B. Yeats*, Macmillan, Nueva York, 1956. [Hay versión en castellano: Yeats, William Butler, *Poemas*, Ediciones Rialp, Madrid, 1957.]
- Yunus, Muhammad, "Alleviating Poverty Through Technology", *Science*, octubre de 1998, pp. 409-410.
- \_\_\_\_\_, *Banker to the Poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty*, Public Affairs, Nueva York, 1999.
- Zandonella, Catherine, "Is It All Just a Pipe Dream?", *Nature*, abril de 2001, pp. 734-735.

# ÍNDICE ANALÍTICO

- Abraham (Antiguo Testamento): 29, 92, 103-104  
Academia Nacional de Ciencias: 135  
acción colectiva en grupos: 242-244  
afroestadunidenses: 138-139, 143-144  
“Alberich el nibelungo” en *El oro del Rhin* (Wagner): 52, 57-59, 66-67, 81, 185  
altruismo: 43, 48, 113-114, 153-154  
amistad, véase inicio de relaciones de confianza  
amor, enamoramiento e inicio de relaciones de confianza: 193-195  
*anillo de los Nibelungos, El* (Wagner): 52, 57-59  
*Anna Karenina* (Tolstoi): 77-79  
Anscombe, G. E. M.: 113  
Arafat, Yasser: 31, 249  
Aristóteles: 39n  
Arrow, Kenneth: 90, 121, 153, 251, 254  
Austen, Jane: 194  
autoría, véase escritos sobre la confianza  
Axelrod, Robert: 187-188
- Bacharach, Michael: 118, 122  
Baier, Annette: 90, 104-105, 109, 143-144, 184, 194  
Bailey, F. G.: 45  
banco mercantil Hambros, Londres: 177  
Banfield, Edward: 139, 147, 202, 251  
Barak, Ehud: 31, 249  
Barber, Bernard: 15, 53, 55, 176, 200, 229, 255  
Barth, Fredrik: 116-117, 137-138, 241  
“Bartleby, el escribano” (Melville): 43  
Becker, Lawrence: 101-103, 109  
Bentham, Jeremy: 145  
bien, confianza como un: 119-123  
bienestar y relaciones de confianza: 46-47  
Bodo: 261-262  
Bok, Sissela: 15  
Bowlby, John: 184  
Brehm, John: 122  
Breton, Albert: 133, 148, 186, 251, 261  
Buber, Martin: 99, 104, 107, 109  
budismo: 70-73  
*Business Week*: 229
- camarillas y cooperación: 235  
capacidad aprendida de confiar, epistemología: 157, 161-177, 183-184; y riesgo: 157, 161-177  
capacidad para confiar, aprendida: 157, 161-177; aprendida para confiar en extraños: 173-175; baja y alta: 165-173; en el gobierno: 229-230; sanción y confianza: 175-177  
capacidad para la confianza de clase, social y aprendida: 162  
capital social, confiabilidad como: 121-123  
Capone, Al: 32  
carácter y confianza social: 263-265  
características de la persona en quien se confía, confianza dependiente de las: 115-116  
*Cartas de Lisle (lord Lisle)*: 142-143  
Carter, Jimmy: 165  
casi confianza en el gobierno: 211-214  
catolicismo: 69-70  
Centro Nacional de Investigación de la Opinión: 267  
Chandler, Raymond: 158  
Checoslovaquia bajo el gobierno nazi: 208-209, 241  
clases sociales y capacidad de confiar aprendida: 162  
Clinton, Bill: 214-215  
Cohen, Dov: 138  
Coleman, James: 34, 121, 129, 153, 175, 177-178  
competencia como elemento de confianza: 27  
comportamiento cortés y confianza: 135-136  
comunidad cubana en Miami, Florida: 174-175  
comunidad, y normas de confiabilidad: 79-81; normas de cooperación: 244-249; y relaciones densas: 44-46; subsistencia y desconfianza: 139-141, 156  
comunismo y confianza: 159-160, 180, 221-222, 233, 253-254  
concepciones correctas y erróneas sobre la confianza: 84-127; acerca de las: 84-85, 265; confusiones conceptuales y visiones de confianza: 85-123; motivaciones y confiabilidad: 123-126; observaciones finales: 126-127;

- confiabilidad: 51-83; acerca de la: 51-52; capacidad de confiar aprendida: 161-165; como capital social: 121-123; comentarios finales: 81-83; concepciones correctas y erróneas: 123-126; y confianza: 53-55; confusión en torno a la confianza vs. la desconfianza: 85-99; cooperación sin: 139-141; cumplimiento de promesas: 96-97; y desconfianza: 133; disposiciones para la: 55-66; del gobierno: 206-208; mantenimiento de la confianza mediante la retroalimentación: 197-202; modelo de Frank sobre la: 186; motivaciones externas para la: 66-76; normas de: 77-81 normas de operación: 247-249; como recurso: 120-121; relaciones densas: 45;
- confianza, altruista:** 89; asimetrías entre desconfianza y: 129-133; del ciudadano en el gobierno: 205-206, 208-211, 238; como concepto moderno: 16n; y confusión conceptual en torno a la: 98; como fe sin fundamento: 103-107; generalizada: 29, 37, 86, 92-94, 138, 236-238, 240-241; ilimitada: 92; instantánea: 116-119; no institucionalizada: 48; preguntas de encuesta sobre la: 267-268; social: 86, 92-94; como término: 88-89; voluntaria y poder: 143; vs. confiabilidad: 53-55
- confianza en una dirección, racionalidad de la:** 35-38
- confianza institucionalizada, cooperación y:** 255-258; como tipo de: 48; restricciones a la: 73-76, 81-82; véase también manejo de la confianza; gobierno; sociedad y confianza
- confianza mutua, racionalidad de la:** 38-44
- confianza repetida:** 19-50; acerca de la: 19-21; elementos de la: 26-33; incertidumbre y desconfianza: 135-136; como interés encapsulado: 21-33; de los intereses al bienestar: 46-47; observaciones finales: 47-50; racionalidad de la: 33-46
- confusión conceptual en torno a la confianza:** 85-99; acerca de la: 85-87; conductista vs. cognitiva: 89-92; confiar y encargar algo: 98-99; cumplimiento de promesas y confianza: 94-98; reductible vs. no reductible: 87-89; como relación bipartita: 91-94; relación tripartita, elementos de la confianza: 26, 28-30, 87
- conocimiento y confianza:** 54
- Consumer Reports:* 229-230
- contrato sexual, El (Pateman):* 144
- Convención Constitucional de los Estados Unidos (1787):** 135
- cooperación, acción colectiva: 241-244; y confianza familiar: 139-141; desarrollo evolutivo social: 187-188; y desconfianza: 129-133; en diádas: 234-241; en la economía: 249-255; elementos de la confianza: 26, 28-30, 232; en entornos institucionales: 255-258; en grupos: 241-249; en las interacciones del dilema del prisionero: 43, 242; mantenimiento de la confianza mediante la retroalimentación: 197-202; normas de: 244-249
- “creencia verdadera justificada”: 160
- cuestiones culturales, desconfianza predominante:** 137-139; explicaciones de confiabilidad y motivación: 124-125; grados de confianza generalizada: 235-240; restricciones culturales y confiabilidad: 70-73
- Dasgupta, Partha:** 109, 120-121, 188
- desarrollo evolutivo:** 185-188; genético: 185-187; social: 187-188
- desconfianza endémica en el gobierno:** 226-228
- desconfianza:** 128-156; acerca de la: 128-129; asimetrías entre confianza y: 129-133; comunidades de subsistencia: 139-141, 155-156; cooperación sin confiabilidad: 139-141; generalizada: 136-139 en el gobierno: 150-151, 220-228; incertidumbre y: 133-136; modelo de la capacidad aprendida de confiar: 166-170; observaciones finales: 154-156; poder y: 141-144; usos sociales de la: 144-150
- díadas, cooperación en:** 234-241; véase también relación tripartita
- dilema del prisionero, juego del:** 39-44, 47, 78, 84, 134, 171, 176, 180-181, 188, 242
- disposiciones de confiabilidad:** 55-66
- disposiciones morales para la confiabilidad, acerca de las:** 61-64, 81; consecuencias: 65-66; reglas morales: 64-65
- disposiciones puras para la confiabilidad:** 57-61
- disturbios en Los Ángeles:** 155
- Doria, Paolo Mattia:** 145-146, 251-252
- Dostoievski, Fedor:** 19-21; véase también hermanos Karamasov, Los
- Dunn, John:** 90, 156, 229-230
- Duvalier, François, Papa Doc:** 102-103
- Dworkin, Ronald:** 228
- Dylan, Bob:** 56-57
- economía, cooperación en la:** 249-255
- economías centralizadas:** 253-254

- Eisenhower, Dwight: 228  
 Eisenstadt, Shmuel: 240  
 elementos de la confianza: 26-33, 87, 232  
 Elkin, Stanley: 145  
 "Elsa", en *Lohengrin* (Wagner): 106  
 Elster, Jon: 109, 113-114, 200-201  
*Emma* (Austen): 194  
 enamoramiento e inicio de relaciones de confianza: 193-195, 265  
 encarcelamiento y desconfianza social: 144-145, 149  
 Encuesta Social General: 138, 267-268  
 encuestas de Estudios Nacionales sobre las Elecciones: 268  
 enfermedad y respuesta del gobierno: 223-224  
 enfoque, cognitivo: 26, 89-92, 100-109; conductual: 25-26, 89-92, 135, 184; de las relaciones densas: 44-46  
 enfoque desarrollista, administración de la confianza: 183-188; capacidad de confianza aprendida: 161-165; desarrollo evolutivo genético: 185-187; desarrollo evolutivo social: 187-188; desarrollo psicológico: 183-184; fe: 103-107; intereses compartidos e inicio de la confianza: 195-196  
 enfoque etológico: 184  
 enfoques psicológicos, cognitivo: 26, 89-92, 100-109; conductual: 25-26, 89-92, 135, 184; etológico: 184; véase también enfoque desarrollista  
 Enrique VIII, rey de Inglaterra: 142-143  
 epistemología: 157-181; acerca de la: 157-160; capacidad de confiar aprendida: 157, 161-177; capacidad de confiar baja y alta: 165-173; confusión conceptual en torno a la confianza: 85-87; desconfianza: 129-132; observaciones finales: 178-181; ordinaria: 160  
 Erikson, Eric: 184  
 escándalo de Watergate: 215  
 esclavitud: 143-144  
 escritos sobre la confianza, confiabilidad: 51; confusión conceptual: 85-87; desconfianza generalizados: 137; enfoque de las relaciones densas: 44-46; véase también literatura españoles en Italia: 146-148  
 Estados Unidos en la segunda Guerra Mundial: 219  
 estructura social y confianza: 258-263  
 Europa oriental poscomunista: 233, 253-254  
 exclusión étnica y cooperación: 235  
 expectativas: 25-26, 75, 86-87, 108-109  
 experimento sobre la sífilis en Tuskegee: 223-224  
 falsificación estratégica: 133, 135  
 fallas conceptuales, véase confusión conceptual en torno a la confianza  
 familiaridad: 68, 139-141, 147, 235; amoral: 139, 147  
 fe sin fundamento, confianza como: 103-107  
 Filangeri, Gaetano: 251  
 Flanagan, Dennis: 258  
 forasteros, capacidad aprendida de confiar en: 173-175  
 Ford Motor Company: 249  
 Frank, Robert: 103, 109, 185-187  
 Fukuyama, Francis: 122, 251-252  
 Gambetta, Diego: 32, 109, 118, 122, 149, 176  
 Gauthier, David: 59, 63, 185  
 Gelsinger, Jesse: 258  
 Gellner, Ernest: 251, 253-254, 259  
 Genovesi, Antonio: 251  
 Go, Shizuko: 244-245  
 gobierno liberal y desconfianza: 150-151  
 gobierno nazi, Checoslovaquia bajo el: 208-209, 241  
 gobierno: 204-231; acerca del: 204-206; casi confianza: 211-214; confiabilidad del: 206-208; confianza ciudadana en el: 208-211; Convención Constitucional de los Estados Unidos (1787): 135; y desconfianza: 150-155, 220-228; desconfianza endémica en el: 226-228; disminución de la confianza en el: 214-220; observaciones finales: 228-231; sanciones y confianza: 175-177  
 Gorbachov, Mijail: 221-222  
 Grocio, Hugo: 144  
 grupos, acción colectiva: 242-244; cooperación en: 241-249; normas de los: 244-249  
 Guerra Fría y confianza: 159, 180, 221-222  
 guerra del Golfo Pérsico (1991): 215, 218  
 guerra de Vietnam: 215, 219, 239  
 Hart, H. L. A.: 205, 208-209  
 Heimer, Carol: 197  
 Held, Virginia: 90  
*hermanos Karamazov, Los* (Dostoievski), capacidad de confiar aprendida: 171, 203; confiabilidad: 65-66, 68, 73-74, 79-80; confianza:

- 19-21, 22-24, 34, 35-38, 42, 44; confianza instantánea: 117
- Hertzberg, Lars: 55, 98, 104, 109, 112-114, 184
- Hobbes, Thomas, confianza no cognitiva: 102; cooperación y gobierno: 152, 205, 234; motivaciones de la confiabilidad: 67; orden social y confianza: 258-259; restricciones constitucionales: 74; sanciones y confianza: 176; utilidad social de la desconfianza: 146-148
- Holmes, John: 193
- Homans, George: 124
- hombre malo, Un* (Elkin): 145
- honor: 79-80, 112n, 138, 146
- Hoover, J. Edgar: 215
- hospitalidad: 245n
- Hume, David: 32, 41, 124, 144, 151-152, 250
- Husee, John: 142
- idea platónica de confianza: 16
- imperio de los Habsburgo: 148-149
- incertidumbre y desconfianza: 133-136
- inicio de relaciones de confianza: 188-196; acerca del: 182-183, 188-189, 265; enamoramiento: 193-195; incentivos de reputación: 189-190; intereses compartidos: 195-196; intermediarios de la confianza: 190-192
- instituciones de negocios y confianza: 74-75, 134-135
- instituciones económicas y confiabilidad: 74-75
- interés encapsulado, acción basada en la confianza y riesgo que implica: 31-33; acerca del: 19, 21-33, 47-50; como algo subjetivo: 179; concepciones correctas y erróneas: 84; confiabilidad: 51; confianza como relación tripartita: 26, 28; y cooperación: 26, 31; desarrollo evolutivo social: 187-188; en la sociedad: 263; *vs.* confianza generalizada: 240
- interés y relaciones de confianza, véase interés encapsulado
- intereses compartidos e inicio de las relaciones de confianza: 195-196
- intermediarios de la confianza, inicio de relaciones de confianza: 190-192
- Ishiguro, Kazuo: 54
- juegos de confianza, dilema del prisionero: 39-44, 47, 78, 84, 134, 176, 180-181, 188, 242; en una dirección: 35-38
- Kant, Immanuel: 24, 65, 83, 112, 143
- Karadzic, Radovan: 111
- "Karamazov, Dimitri", en *Los hermanos Karamazov* (Dostoievski): 20-21, 66
- Khaldun, Ibn: 252, 258-262
- Laconte, Patrice: 142
- Leijonhufvud, Axel: 261
- lenguaje, analogías sobre la confianza: 87-89
- Levi, Margaret: 205
- Ley del Comité Consultivo Federal (1972): 135
- liderazgo y desconfianza endémica en el gobierno: 226-228
- Lisle, lord (Arthur Plantagenet): 142-143
- literatura, *Anna Karenina* (Tolstoi): 77-79; "Bartleby el escribano" (Melville): 43; *Cartas de Lisle* (lord Lisle): 142; como fuente de ejemplos: 16-17; *Emma* (Austen): 194; *The Federalist Papers* (Madison): 207; *Otelo* (Shakespeare): 141; *Lo que queda del día* (Ishiguro): 54; *Requiem* (Go): 244-245; *The Tale of Genji* (Murasaki): 70-73; *Un hombre malo* (Elkin): 145; véase también *hermanos Karamazov, Los* (Dostoievski); ópera
- Lo que queda del día* (Ishiguro): 54
- Locke, John: 15, 141, 151, 212
- Lohengrin (Wagner): 105-106
- Luhmann, Niklas, confianza como capital social: 121; confianza se confunde con confiabilidad: 53-54; confianza y desconfianza como equivalentes: 136, 169-170; confianza encapsulada: 33; confianza en la gobierno: 230; confianza como moral: 110, 112; cooperación en la comunidad: 247; cooperación económica: 251; cuestiones sociales: 112-114; demanda de confianza: 90; encomendar: 98-99; mantenimiento de la confianza mediante retroalimentación: 197-200; relaciones densas: 45; riesgo de confiar y capacidad para hacerlo: 165, 175; sustitutos de las relaciones de confianza: 23-24
- Lying: Moral Choice in Public and Private Life* (Bok): 15
- Madison, James: 150-151, 207, 225
- mafia en Italia y Sicilia: 147-148, 176
- manejo de la confianza: 182-202; acerca de la: 182; inicio de relaciones de confianza: 188-196; observaciones finales: 202-203; retroalimentación para mantener la confianza: 197-202; versiones basadas en el desarrollo: 183-188

- Mansbridge, Jane: 89  
 mantenimiento de la confianza mediante la retroalimentación: 197-202  
 "Marlowe, Philip", en las obras de Chandler: 158  
 McKean, Ronald: 53, 121, 161, 176  
 Melville, Herman: 43  
 Mendel, Gregor: 257n  
 mercados, cooperación económica en: 249-255  
 Merton, Robert: 139, 201, 220  
 Microsoft Corp.: 249  
 Mladic, Ratko: 111  
 modelo de la capacidad de confiar aprendida: 166-173  
 Montesquieu, barón de: 150, 254  
 moral, confianza como: 109-123, 263  
 moralidad y desconfianza: 112n, 128-129  
 motivación interna para la confiabilidad: 53, 68, 80  
 motivación y confiabilidad, y confiabilidad general: 123-126; como definición de confiabilidad: 54; y desconfianza: 129-130; externa: 66-76; interna: 53, 68, 80  
 motivaciones externas para la confiabilidad: 51-52, 66-76  
 motivaciones mixtas, confiabilidad: 54, 78  
 Mueller, John: 263  
 Murasaki Shikibu: 69-71
- Nagel, Thomas: 134  
 negros: 138-139, 143  
 Neuman, Russell: 213  
*New York Times*: 130, 218, 256  
 niños, véase enfoque desarrollista  
 Nisbett, Richard: 138  
 Nixon, Richard: 215, 229  
 no conocimiento, confianza como: 100-103  
 no reducible, confianza como algo: 87-89  
 normas de confiabilidad: 77-82  
 normas de cooperatividad en grupos: 244-249  
 North, Douglass: 251
- Oficina para la Integridad en la Investigación de los Estados Unidos: 257  
 Oficina Federal de Investigaciones (FBI): 215, 229  
 ópera, como fuente de ejemplos: 16-17; *Lohengrin* (Wagner): 105-106; *El oro del Rhin* (Wagner): 57-59, 66-67, 81, 185; *Rigoletto* (Verdi): 141; véase también literatura
- optimismo y capacidad de confiar aprendida: 161-169  
 órdenes sociales y desconfianza generalizada: 137-139  
*oro del Rhin, El* (Wagner): 57-59, 66-67, 81, 185  
*Otelo* (Shakespeare): 141
- Pagden, Anthony: 144, 251  
 Pateman, Carole: 144  
 Patterson, Orlando: 138, 213  
 Paul, Denis: 113  
 personas, con altos grados de confianza: 62, 165-173; con bajos grados de confianza: 62, 165-173
- pesimismo y capacidad de confiar aprendida: 161-169  
 Plantagenet, Arthur (*lord Lisle*): 142-143  
 poder y desconfianza: 141-144  
 Pol Pot: 139  
 política, véase gobierno  
 Polonia poscomunista: 233  
 Portes, Alejandro: 174  
 preguntas de encuesta sobre confianza: 267-268  
 pretensión, confusión conceptual de la confianza como una: 86  
 primitivo, carácter y confusión epistemológica: 87-89  
 prisioneros, encarcelados y desconfianza social: 144-145, 149  
 profesión científica y confianza institucionalizada: 255-258  
 profesión legal y confianza institucionalizada: 255-258  
 profesión médica y confianza institucionalizada: 255-258  
 profesionalismo y confianza institucionalizada: 200-201, 255-258  
 pueblos Swat Pathan, Pakistán: 137, 146, 241, 259  
 Pufendorf, Samuel: 144  
 Putnam, Robert: 121-122, 215-218, 220, 238
- Quirk, Paul: 207
- racionalidad de la confianza: 33-46; en una dirección: 35-38; y expectativas de conducta: 25-26; mutua: 38-44; relaciones densas: 44-46
- Rhan, Wendy: 122  
 Rall, Ted: 130  
 Rawls, John: 144

- raza: 138-139, 143  
 Reagan, Ronald: 228  
 retroalimentación, mantenimiento de la confianza: 197-202  
 reciprocidad generalizada: 245-246  
 recompensa y mantenimiento de la confianza mediante la retroalimentación: 197-202  
 recurso, confianza como: 120-121  
 reductible, confianza como concepto: 87-89  
 relación bipartita, confiabilidad: 63, 78; confianza como: 29; confusión conceptual en torno a la confianza: 92-94; cooperación en la: 234-241; mantenimiento de la confianza mediante la realimentación: 197-202  
 relación tripartita: 26, 28-30, 86  
 relación unipartita, confianza como: 29  
 relaciones, véase relaciones de confianza  
 relaciones basadas en promesas: 41, 86  
 relaciones de confianza como algo básicamente relacional: 21; confianza mutua: 38-44; confianza vs. desconfianza: 129-133; relación tripartita, elementos de la confianza: 26, 28-30, 87; como relaciones densas: 44-46; sociología de las: 264  
 religión y confiabilidad: 69-72, 104, 214  
 reputación, confianza institucionalizada: 255-257; y desconfianza: 133; inicio de las relaciones de confianza: 189-190; relaciones densas: 44-46  
*Requiem (Go)*: 104n 244-245  
 restricciones a la confiabilidad, culturales: 70-72; institucionales: 73-76, 81-83; sociales: 69-72; temporales: 232-233  
 restricciones sociales y motivaciones externas para la confiabilidad: 69-70  
*Ridicule* (película): 142  
 riesgo, y actuación basado en la confianza: 32-33; capacidad de confiar aprendida: 157, 161-177  
*Rigoletto* (Verdi): 141  
 Roniger, Luis: 240  
 Roosevelt, Franklin: 228  
 Rotter, Julian: 172  
 Rusia y la desconfianza en el gobierno: 159, 180, 221-222, 227  
 Scott, James: 46-47  
 Schelling, Thomas: 24, 73  
 Schwartz, Barry: 75  
*Scientific American*: 258  
 Seligman, Adam: 247, 252  
 Sensenbrenner, Julia: 174  
 "Setsuko", en *Requiem (Go)*: 104n, 244-245  
 Sevi, Sabbatai: 242  
 Shostakovich, Dimitri: 254  
 sicilianos: 146, 148, 176  
 Simmel, Georg: 134  
*Six Degrees of Separation* (película): 118  
 Smith, Adam: 149, 159, 221, 249-250  
 Smith, Kate: 139, 220  
 sociedad omani: 138, 203, 241  
 sociedad urbana y confianza: 259-260  
 sociedad y confianza: 232-266; acerca de la: 232-234; confianza y estructura social: 258-263; cooperación en ambientes institucionales: 255-258; cooperación en diádas: 234-241; cooperación en la economía: 249-255; cooperación en grupos: 241-249; observaciones finales: 263-266  
 Stalin, José: 139, 203, 227, 254  
 STASI, Alemania Oriental: 233  
 Steneck, Nicholas: 257  
 Sztompka, Piotr: 233  
 televisión: 215-216, 218-219  
 teoría de Cournot sobre el comportamiento del mercado: 25, 171-172  
 teoría de la confianza como elección racional: 34, 123, 201  
*Teoría de la justicia* (Rawls): 144  
 teoría moral consecuencialista y confiabilidad: 65-66  
 teoría racional de la confianza: 34  
*The Federalist Papers* (Madison): 207  
*The Logic and Limits of Trust* (Barber): 15  
*The Tale of Genji* (Murasaki): 70-73  
 Tocqueville, Alexis de: 221, 227  
 Tolstoi, León: 77-79  
 Tribe, Lawrence: 228  
 "Trifonov", en *Los hermanos Karamazov* (Dostoevski), véase *hermanos Karamazov, Los*  
 Truman, Harry: 219  
 "Trust Yourself" (Dylan): 56-57  
 Tudor, Enrique (Enrique VIII, rey de Inglaterra): 143  
 Tuskegee, experimento sobre la sífilis en: 223-224  
 "Ukifune", en *The Tale of Genji* (Murasaki): 70-73  
 Ullman-Margalit, Edna: 88  
 Unión Soviética, como economía centrali-

- zada: 252-254; y la Guerra Fría: 159, 180, 221-222  
utilidad social de la desconfianza: 144-150  
utilitarismo: 65-66
- Verdi, Giuseppe: 141  
visiones alternativas de confianza: 99-123; como un bien: 119-123; confusión en torno a la confianzas *vs.* la confiabilidad: 85-87; dependiente de las características de la persona en quien se confía: 115-116; como escasas expectativas: 108-109; como fe sin fundamento: 103-107; instantánea: 116-119; como moral: 109-115; como no conocimiento: 100-109; visión de Buber: 66; *vs.* interés encapsulado: 49
- "Vronsky", en *Anna Karenina* (Tolstoi): 77-79
- Wagner, Richard: 52, 57-59, 66, 105-106, 185  
Wanamaker, John: 263  
Weber, Max: 251, 261  
Williams, Bernard: 44-46, 53  
Williamson, Oliver: 109, 118, 217, 239  
Wintrobe, Ronald: 133, 148, 186, 251, 261  
Wittgenstein, Ludwig: 89, 113  
"Woodhouse, Emma", en *Emma* (Austen): 194
- Yamagishi, Midori: 115  
Yamagishi, Toshio: 88, 115  
Yeats, William Butler: 219  
Yunus, Muhammad: 174

# ÍNDICE GENERAL

<i>Sumario</i> . . . . .	7
<i>Agradecimientos</i> . . . . .	11
<i>Prefacio</i> . . . . .	15
I. <i>Confianza</i> . . . . .	19
La confianza como interés encapsulado . . . . .	21
Elementos de la confianza como interés encapsulado . . . . .	26
La racionalidad de la confianza . . . . .	33
De los intereses al bienestar . . . . .	46
Observaciones finales . . . . .	47
II. <i>Confiabilidad</i> . . . . .	51
Confianza y confiabilidad . . . . .	53
Disposiciones para la confiabilidad . . . . .	55
Motivaciones externas para la confiabilidad . . . . .	66
Normas de confiabilidad . . . . .	77
Observaciones finales . . . . .	81
III. <i>Concepciones e ideas falsas</i> . . . . .	84
Confusiones conceptuales . . . . .	85
Otras visiones de la confianza . . . . .	99
Motivaciones y confiabilidad . . . . .	123
Observaciones finales . . . . .	126
IV. <i>Desconfianza</i> . . . . .	128
Asimetrías entre la confianza y la desconfianza . . . . .	129
Incertidumbre y desconfianza . . . . .	133
La desconfianza generalizada . . . . .	136
Comunidades de subsistencia . . . . .	139
Desconfianza y poder . . . . .	141
Usos sociales de la desconfianza . . . . .	144
Desconfianza y gobierno liberal . . . . .	150

Cooperación sin confiabilidad . . . . .	151
Observaciones finales . . . . .	154
V. <i>Epistemología de la confianza</i> . . . . .	157
Epistemología ordinaria . . . . .	160
La capacidad para confiar aprendida . . . . .	161
Alta y baja capacidad para confiar . . . . .	165
Otras implicaciones de la capacidad para confiar aprendida . . . . .	173
Observaciones finales . . . . .	178
VI. <i>El manejo de la confianza</i> . . . . .	182
Explicaciones desarrollistas de la confianza . . . . .	183
Iniciación de las relaciones de confianza . . . . .	188
El mantenimiento de la confianza mediante la retroalimentación . . . . .	197
Observaciones finales . . . . .	202
VII. <i>Confianza y gobierno</i> . . . . .	204
La confiabilidad del gobierno . . . . .	206
Confianza de los ciudadanos en el gobierno . . . . .	208
Casi confianza . . . . .	211
Declive de la confianza en el gobierno . . . . .	214
Desconfianza en el gobierno . . . . .	220
Desconfianza endémica . . . . .	226
Observaciones finales . . . . .	228
VIII. <i>Confianza y sociedad</i> . . . . .	232
Cooperación en diádas . . . . .	234
Cooperación en grupos . . . . .	241
Cooperación en la economía . . . . .	249
La cooperación en entornos institucionales . . . . .	255
Confianza y estructura social . . . . .	258
Observaciones finales . . . . .	263
<i>Apéndice. Preguntas sobre confianza</i> . . . . .	267
<i>Referencias bibliográficas</i> . . . . .	269
<i>Índice analítico</i> . . . . .	283