

CONFIANZA Y RACIONALIDAD*

*Fernando Aguiar***

¿Qué es la confianza?, ¿por qué confiamos en los demás, si es que acaso lo hacemos?, ¿nos permite este concepto comprender mejor algunos de los problemas que nos plantea la conducta social de los individuos?. Con la presente comunicación pretendemos abordar la relación que existe entre confianza y racionalidad como vía para intentar responder a las preguntas anteriores. Al estudiar dicha relación trataremos de contestar a la primera de nuestras preguntas - qué es la confianza - yendo más allá de su significado cotidiano, pero asumiéndolo en buena medida; nos las veremos asimismo, con la segunda pregunta - por qué confiamos en los demás - y, por último, procuraremos que resulte evidente, si no lo es ya, la importancia de este concepto para el análisis de la vida colectiva.

Por otro lado, al hablar de racionalidad lo haremos inmersos en el ámbito de la teoría de la elección racional, tan en boga recientemente, desde el cual veremos cómo se ha redefinido el concepto de confianza y los problemas que, a nuestro entender, surgen al adoptar dicha redefinición. Por este motivo quizás sea lo más conveniente comenzar resumiendo los rasgos esenciales de aquella teoría.

Tal y como señalan David Bell, Howard Raiffa y Amos Tversky el "paradigma canónico" de la teoría de la elección racional cuenta con los siguientes elementos centrales¹. Tenemos, para empezar, a un individuo que ha de tomar una decisión (sea la que fuere) y del que se dan por supuestas sus creencias y preferencias. Dichas creencias y preferencias han de satisfacer, por lo demás, ciertos criterios básicos de consistencia, esto es, deben ser al menos transitivas y completas. Por otro lado, es preciso identificar un conjunto de opciones posibles desde la perspectiva de aquel que toma la decisión (su conjunto factible) y un conjunto de consecuencias de cada una

* Comunicación para el IV Congreso Español de Sociología (Madrid, 24-26 de septiembre de 1992)

** Doutor em Filosofia, pesquisador do Instituto de Estudos Sociais Avanzados - Andalucía/ Conselho Superior de Investigación Científica (ESP).

1. Bell, D.; Raiffa, H. y Tversky, A., "Descriptive, normative and prescriptive interaction in decision making", en Bell, Raiffa y Tversky (comps.), Decision Making, Cambridge University Press, 1988, p. 18.

de las opciones, consecuencias que se puedan anticipar y ordenar según ciertos objetivos individuales estables y bien definidos. A este cuadro habría que añadirle, por un lado, la cantidad de información con que cuenta el individuo para decidirse por una opción u otra de su conjunto factible y, por otro, la naturaleza de esa decisión. Si la información sobre los resultados de las distintas opciones es completa el individuo se hallará ante una situación de certidumbre; si, por el contrario, la información es incompleta la situación será bien de riesgo bien de incertidumbre (más adelante desentrañaremos la diferencia entre ambas). Por otro lado, la decisión puede ser paramétrica - si el contexto se considera dado - o estratégica, esto es, si las decisiones son interdependientes, de forma tal que nuestra decisión dependa de lo que hagan los demás².

Como es bien sabido la teoría de la elección racional se desarrolla originariamente en el seno de la teoría económica. Pues bien, en el ámbito de la teoría económica clásica se ha demostrado que si las preferencias de una persona satisfacen ciertos axiomas de consistencia y continuidad se pueden representar como una función de utilidad bien definida³. De esta forma se considera que la conducta de una persona es racional cuando maximiza su utilidad. La siguiente cita de Gary Becker resulta sobremanera aclaradora en este sentido:

La conducta humana no está parcelada, basada a veces en la maximización y a veces no; motivada a veces por preferencias estables, violándolas a veces; resultando a veces de una acumulación óptima de información, a veces no. Antes bien, se puede considerar que toda conducta humana implica a participantes que maximizan su utilidad a partir de un conjunto estable de preferencias y acumulan una cantidad óptima de información y otros inputs en diversos mercados ⁴

Como se puede apreciar, pues, la racionalidad se identifica aquí con

2. Véase la Introducción de Jon Elster a su compilación titulada Rational Choice, Oxford: Blackwell, 1986, p. 7.

3. Véase Harsanyi, J. "Advances in understanding rational behaviour", en Elster, J. (comp.), Rational Choice, Oxford: Blackwell, 1986, p. 86.

4. Becker, G., "The economic approach to human behaviour", en Elster, J. (comp.), Rational Choice, op.cit., p. 119.

la maximización de una función privada de utilidad. Esta función bien podría ser egoísta o altruista: no se supone que el individuo haya de preocuparse exclusivamente por su beneficio privado. Confundir esto implica creer - lo cual ocurre a menudo - que para la teoría de la elección racional un individuo es racional si es egoísta, lo que no es cierto. El supuesto del egoísmo, incluido sin duda en la mayoría de los modelos de la elección racional, pretende aprehender con mayor exactitud la conducta de los individuos en el mercado; conducta que, como demuestra la anterior cita de Becker, se ha considerado posteriormente extrapolable a otros ámbitos de lo social⁵. Mas ello no debe confundirse, insistimos, con el supuesto de la racionalidad como maximización de utilidades.

Con todo, los resultados obtenidos por la economía clásica se nos antojan excesivamente limitado al ocuparse en especial de las conductas individuales en situaciones de certidumbre (apropiadas para el supuesto de un mercado perfecto). No parece difícil admitir, sin embargo, que, por lo común, tomamos decisiones - tanto estratégicas como paramétricas - en contextos en los que se carece de información completa, esto es, en situaciones de riesgo o incertidumbre. Ambas se caracterizan por la inexistencia de un resultado único predecible de la acción. Se diferencian, empero, por el hecho de que en las situaciones de riesgo es posible atribuir a los resultados una probabilidad objetiva, mientras que en un contexto incierto tan sólo se pueden relacionar los resultados con la probabilidad subjetiva que les atribuye el decisor.

¿Qué se entiende, pues, en estas ocasiones, por decisión racional, cuando el resultado de la misma no parece evidente en absoluto? No podremos referirnos ya, claro está, a la simple maximización de utilidades, pues nos las vemos ahora no con resultados únicos a los que atribuir mayor o menor utilidad, sino con resultados objetiva o subjetivamente probables a los que se les puede atribuir un valor numérico esperado. En otras palabras, en los casos de riesgo o incertidumbre se dice que un individuo se conduce racionalmente cuando maximiza su utilidad esperada, es decir, "cuando maximiza la esperanza matemática de su función de utilidad cardinal"⁶.

5. Véase Sen, A., "Los tontos racionales", en Hahn y Hollis, M. (comps), Filosofía y teoría económica, México: FCE, p. 181 sobre la inclusión del supuesto del egoísmo en los modelos de la elección racional.

6. Harsanyi, J., op cit., p. 87.

Sea como fuere, ya se trate de marcos de elección en los que contamos con información completa o de aquellos otros en los que nos falta información, lo que ha de quedar bien establecido en cualquier caso antes de aplicamos al problema de la confianza es el carácter normativo de la teoría de la elección racional: una teoría, esto es, que se pregunta siempre por los mejores medios para obtener unos fines dados, nunca por la racionalidad de esos fines mismos.

¿Cómo abordar, pues, el concepto de confianza desde esta perspectiva? La definición usual de este término, tal y como aparece, por ejemplo, en el Diccionario de María Moliner, nos dice que consiste en "estar tranquilo respecto del comportamiento de alguien por considerarlo honrado, leal, eficiente, etc". Algunos rasgos de esta definición apuntan ya a una posible lectura en los términos de la elección racional descritos previamente. Si bien ese "estar tranquilo" podría interpretarse psicológicamente⁷ cabe también releerlo como el resultado de una decisión estratégica, a saber, la de confiar (o no) en otra persona a tenor de lo que sepamos de ella. Pues si realmente nos sentimos tranquilos con respecto al comportamiento de alguien es debido a que tenemos suficiente información sobre dicha persona como para suponer que su conducta futura no nos perjudicará; antes bien, saldremos beneficiados con ella. En otras palabras, si confiamos en alguien es porque creemos que la probabilidad de que posteriormente nos defraude nos es muy elevada. Podemos afirmar así, por tanto, que confiar o no en cierta persona o personas es una decisión estratégica - pues lo que hagamos nosotros depende de la conducta de los demás - que se adopta en un contexto de incertidumbre (ya que, en última instancia, a la conducta futura ajena tan sólo podemos atribuirle, si es una conducta libre, cierta probabilidad subjetiva de que acontezca como esperamos). Parfraseando a Diego Gambetta podríamos definir ahora la confianza, con algo más de precisión, como cierto nivel de la probabilidad subjetiva de una persona que el permite valorar si otra persona realizará una acción determinada antes de que pueda observar esa acción y en un contexto tal que su propia conducta se ve afectada⁸.

De lo ya dicho se desprende con claridad cuándo resulta racional confiar en otra u otras personas. Como sabemos, en condiciones de incertidumbre se considera racional, desde la teoría que no ocupa, aquella conducta que maximiza la utilidad esperada. Si denominamos con la letra *p* a

7. Véase, por ejemplo, Petermann, F., *Psychologie des Vertrauens*, Salzburg: Müller, 1985.

8. Gambetta, D., "Can we trust trust", en Gambetta, D. (comp.), *Trust*, Oxford: Blackwell, 1988, p. 217/218.

la probabilidad subjetiva de que aquel en quien se confía no nos defraude y, por tanto, obtengamos una ganancia, con la letra c a la pérdida de utilidad esperada si nos defraudan y con la letra b a la utilidad esperada si la confianza no se quiebra, será racional confiar tan sólo en caso de que $p > c/(b + c)$ ⁹. O dicho en otros términos, resultará racional confiar en alguien cuando la probabilidad subjetiva de que no nos engañe nos permita prever una maximización de nuestra ganancia.

Como se puede observar, esta aproximación al concepto de confianza implica una doble operación, por parte de aquel que confía en otra persona, que se adecua al análisis económico de la conducta tal y como lo presenta Gary Becker en la cita que leímos anteriormente: por una lado, para confiar en alguien racionalmente hemos de optimizar nuestra información sobre ese alguien; por otro lado, de lo que se trata, en última instancia, es de maximizar nuestra ganancia (apareciendo unidos, así, el supuesto de la racionalidad y el del egoísmo). No es de extrañar, pues, que se haya entendido la confianza, desde este perspectiva, como un mecanismo para hacer frente a libertad de otros¹⁰, pues, en efecto, si no podemos reducir la incertidumbre que genera esa libertad, no podremos tampoco prever racionalmente si la interacción con otros individuos nos resultará beneficiosa, por lo que habremos de limitarnos bien a la simple desconfianza o a la confianza irracional, esto es, a la fe ciega en los demás.

Que la confianza resulta imprescindible para reducir la incertidumbre en nuestras interacciones cotidianas no parece, pues, difícil de admitir. Con un lenguaje menos formal mas no por ello menos profunda esta concepción de la confianza se encuentra ya, por ejemplo, en la obra de Hobbes y en la de Locke¹¹. Como afirma Allan Silver, para Locke la confianza es, ciertamente, un mecanismo que nos permite "predecir y juzgar las intenciones y las acciones de otros, en tanto que aliados y compañeros"¹². Es esto lo que hace de la

9. Véase Coleman, J. "Why so much stability?. Recontracting, trustworthiness and the stability fo vote exchnge", en Coleman, J., Individual Interest and Collective Action, Cambridge: Cambridge University Press, 1986, p. 141. Si el valor esperado de que aquel en quien confiamos no nos defraude lo consideramos igual a $pb-(1-p)c$, será racional confiar cuando este valor sea mayor que cero, o, lo que lo mismo, cuando $p > c/(b+c)$.

10. Véase Gambetta, op. cit., p. 219.

11. Véase Dunn, J., "Trust and political agency", en Gambetta (comp.), Trust, op.cit. p. 80.

12. Silves, A., "Trust' in social and plitical theory", en Suttles, G. y Zald, M. (comps.), The Challenge of Social Control, Norwood, N.J.: Ablex, 1985, p. 53.

confianza, tanto para Locke como para nosotros, y tanto desde el punto de vista de la elección racional como desde otro cualquiera, un concepto clave en la explicación de la vida colectiva.

Sin embargo, aun siendo cierto que la idea de la confianza como medio de vémoslas con la libertad ajena queda bien recogida desde la perspectiva de la elección racional (lo que le permite preservar en buena medida el sentido cotidiano del término) algunos aspectos del confiar quedan ocultos tras el supuesto general de la optimización del información y de utilidades esperadas. Si lleváramos ambos supuestos hasta sus últimas consecuencias en el terreno que nos ocupa, llegaríamos irremediamente a la conclusión de que la confianza es algo casi inalcanzable. Pues aunque aceptáramos, por un lado, que sólo se confía en alguien cuando contamos con una información óptima sobre ese alguien - lo cual no deja de ser problemático, ya que no siempre ocurre así - el axioma de la completud, imprescindible para que se pueda maximizar una función de utilidad esperada, puede convertir la decisión de confiar, por otro lado, en un proceso sin fin enormemente costoso. Como es bien sabido, este axioma exige que se comparen por pares todas la alternativas posibles hasta elegir la que maximiza nuestra utilidad. Mas semejante proceso no resulta viable las más de las veces. ¿Acaso merecería la pena, por ejemplo, comparar entre sí a todos los comerciantes de nuestra ciudad para decidir en cuál confiamos a la hora hacer la compra diaria de forma que maximicemos nuestra utilidad?. Es muy probable que no: nos conformaríamos, posiblemente, con la tienda más cercana a nuestra casa, pues como han dicho ya con harta frecuencia numerosos autores el supuesto de una racionalidad ilimitada libre de costes - que anda tras el modelo canónico de la elección racional - rara vez se satisface.

Sin embargo, para obtener la conclusión que deseamos y que aún no hemos expuesto podemos aceptar que cuando tenemos que decidir si confiamos en alguien o no - por ejemplo, en la honradez del tendero de nuestro barrio - actamos al comienzo de nuestra interacción con un talante maximizador. Así, por seguir con nuestro ejemplo, no teminaríamos de confiar del todo en ese comerciante de nuestro barrio hasta que no hubiera dado buena prueba de la credibilidad de su conducta y hasta que no hubiéramos comparado su comportamiento con el de otros tenderos del barrio. Pero una vez realizada tal labor confiaríamos en él plena y racionalmente de forma que - y esto es lo que nos interesa destacar - pudiéramos suspender nuestro acopio de información considerándonos satisfechos de la transacción que establecemos con nuestro tendero. Lo que esto implica, en otras palabras, es que aunque aceptáramos (lo que no deja de ser problemático) que la decisión inicial de confiar o no en una persona se rige por los cánones de la

maximización de información y de utilidades esperadas, una vez que la decisión de confiar está tomada, nuestro comportamiento posterior ya no se rige por tan exigentes supuestos. La confianza resulta, pues, un medio para no tener que optimizar indefinidamente la información sobre otras personas y, asimismo, una vía para poder relajar nuestra conducta inicialmente maximizadora (pues una vez que confiamos en alguien, y esa confianza nos beneficia, dejamos de preguntarnos si habrá aún otra persona en quien podamos confiar y que nos beneficie todavía más). En conclusión, la confianza no sólo nos permite tratar con solvencia la libertad ajena sino que es, a la vez, un mecanismo para hacer frente a las limitaciones de nuestra racionalidad¹³.

Muy al contrario, pues, de lo que opina un Gary Becker, a nuestro modo de ver la conducta humana sí esta parcelada, pudiéndose entender a veces bajo criterios maximizadores estrictos y a veces no: eso es al menos lo que nos parece que refleja el análisis de la confianza, el cual, desdoblado en dos partes sucesivas (la decisión estratégica de confiar y la confianza una vez que ésta ha surgido) se puede entender como una conducta inicialmente maximizadora que se relaja posteriormente debido a las dificultades de esa maximización. La necesidad de confiar en ciertas personas quizás sea resultado, por lo tanto, de las limitaciones de nuestra racionalidad. De ser esto cierto podría resultarnos útil para entender mejor algunos comportamientos sociales - como por ejemplo el hecho de que la confianza en un líder, en un compañero de grupo o incluso en un sistema abstracto como un partido genere mecanismos de delegación a menudo sorprendentes - poco o mal comprendidos hasta ahora. Mas no es este ya el lugar para llevar a cabo semejante tarea.

13. Sobre las limitaciones de nuestra racionalidad y del modelo canónico de la elección racional véase Simon, H., Reason in Human Affairs, Oxford: Blackwell, 1983.