



Universidad
Carlos III de Madrid
www.uc3m.es

TESIS DOCTORAL

La confianza en cuestión ***Aproximación crítica a las teorías*** ***contemporáneas***

Autor: Patricia Revuelta Mediavilla

Director: Fernando Broncano Rodríguez

Departamento de Humanidades: Filosofía, Lenguaje y Literatura

Getafe, noviembre de 2015

TESIS DOCTORAL
La confianza en cuestión
Aproximación crítica a las teorías contemporáneas

Autor: *Patricia Revuelta Mediavilla*

Director: Fernando Broncano Rodríguez

Firma del Tribunal Calificador:

Firma

Presidente: (Nombre y apellidos)

Vocal: (Nombre y apellidos)

Secretario: (Nombre y apellidos)

Calificación:

Leganés/Getafe, de de

Índice

INTRODUCCIÓN	6
1. Presentación del tema	6
2. Cuestiones fundamentales que plantea la confianza	11
2.1 ¿Qué es la confianza?	11
2.2 ¿Es racional confiar?	13
2.3 ¿Cómo ha llegado a ser la confianza un fenómeno tan importante y necesario en las sociedades actuales? ¿Es realmente así?	17
2.4. ¿Por qué este reciente entusiasmo en el estudio de la confianza?	28
3. Objetivo y estructura	32
1. APROXIMACIÓN A LA IDEA DE CONFIANZA	33
1. Introducción	33
2. Etimología y usos en el lenguaje	36
3. Distinción de la confianza de otros términos relacionados	40
4. Niveles de confianza y la desconfianza	45
5. Tipos y grados de confianza	52
6. Condiciones de posibilidad	55
6.1 Dependencia	55
6.2 Discernimiento	56
6.3 Expectativas positivas, optimismo, esperanza	58
7. Dimensiones de la confianza	60
7.1 Dimensión cognitiva	60
7.2 Dimensión emocional	61
7.3. Dimensión psicológica y cultural	65
2. ENFOQUES DE LA CONFIANZA EN LA CIENCIA SOCIAL Y LA FILOSOFÍA	68
1. Introducción	68
2. La naturaleza de la confianza.	69
3. La naturaleza de la confiabilidad.	72
4. Confianza y capital social	80
3. CONFIANZA Y ELECCIÓN RACIONAL	91
1. Introducción	91
2. Modelo de James Coleman	92
3. Modelo de Hardin	100
4. ¿Es la confianza una elección racional?	106
5. La Teoría Principal-Agente	107

6. La Teoría de los Costes de Transacción.....	110
7. Confianza, elección racional y economía	115
4. CONFIANZA Y TEORÍA DE JUEGOS	117
1. Una perspectiva estratégica sobre la confianza.....	117
2. El juego de la confianza	119
2.1 Sanciones.....	123
2.2 La sombra del futuro.....	128
2.3 Cambiar el modelo de preferencias	132
3. Modelos alternativos de confianza: confianza como lazo	143
4. ¿Cuál es el mecanismo psicológico de la confianza?.....	145
5. CONFIANZA E INFORMACIÓN INCOMPLETA	148
1. La confianza como un juego de información incompleta.....	148
2. “Ganarse la confianza”	152
3. La confianza en el “juego de garantía”	159
4. Una posible solución: la confianza apasionada.....	166
5. ¿El corazón tiene razones que la razón no entiende?	170
6. CONFIANZA Y COOPERACIÓN: UNA PERSPECTIVA EVOLUTIVA..	176
1. Introducción	176
2. Confianza entre trincheras enemigas: algo más que una estrategia	178
3. Nacidos (y criados) para confiar	186
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	188

Índice de Figuras

Figura 1: El juego de la confianza.....	120
Figura 2: Juego de confianza como dilema del prisionero tradicional	122
Figura 3: Juego de la confianza con sanciones	123
Figura 4: Juego de la confianza modificado.....	148
Figura 5: Juego de la confianza con información incompleta	150
Figura 6: Juego de la confianza como un juego de señales.....	155
Figura 7: La caza del ciervo	161

A mis padres y a mi amiga Rocío Orsi

INTRODUCCIÓN

1. Presentación del tema

El análisis bibliográfico de la confianza revela que es un tema muy disperso dentro de las Ciencias Sociales. Aun no siendo un tema nuevo, recibió una atención limitada desde la ciencia social hasta las dos últimas décadas. Desde entonces, el estudio sobre la confianza aparece con mayor frecuencia e importancia en muchas y diferentes disciplinas: las Ciencias Económicas, las Ciencias Empresariales, las Ciencias Políticas, la Sociología, la Psicología social, por citar algunas, han acogido el estudio de la confianza con gran entusiasmo¹.

El resultado es una densa red de trabajos que emplean la confianza como una variable para explicar una serie de fenómenos de lo más variado: el orden social, el orden político, el funcionamiento y la eficacia de las instituciones, de los mercados, el éxito de relaciones laborales, personales, etc. La confianza es algo que explica las interacciones sociales, algo que reduce los costes de transacción o algo que fundamenta la democracia.

En general, la mayoría de los estudios raramente analizan el concepto en profundidad y lo que suele hacerse es utilizar el concepto para mediar con los problemas inherentes dentro de las diferentes concepciones de lo social. Como apunta Frederiksen (2012), la confianza puede llenar las lagunas de los cálculos racionales en un intercambio, en la cooperación y en la interacción (Cook, et al., 2005; Dasgupta, 1988; Gambetta, 1988; Rotter, 1967; Yamagishi, 2001), puede también servir como puente entre la estructura y la subjetividad (Barber, 1983; Giddens, 2002; Luhmann, 1996, 1998; Seligman, 1997), y en los estudios de capital

¹ Para rastrear los orígenes y la historia del concepto de confianza en algunas ciencias sociales puede verse Adam Silver (1989); Barbara Misztal (1996) y Adam Seligman (1997).

social funciona tanto como componente, como causa y como consecuencia (Putnam, 2000; Uslaner, 2000, 2002)².

Sin embargo, a pesar de la gran ambigüedad que rodea el tema de la confianza, en general los estudios están de acuerdo en algo: la confianza es algo bueno, un bien primario, algo que debe buscarse. A veces el argumento es explícito “la confianza es un bien social que debe ser protegido como el aire que respiramos o el agua que bebemos. Cuando es dañada la continuidad de todo sufre, y cuando es destruida las sociedades se tambalean o colapsan” (Bok, 1979, p. 28). “La confianza es un mecanismo que crea y sostiene la solidaridad en relaciones sociales y sistemas” (Barber, 1983, p. 21). “La confianza subyace bajo el orden social de la sociedad civil: permite los intercambios mutuos (tanto económicos como personales) entre personas libres” (Silver, 1985, p. 56). “El bienestar de una nación es condicionado por una sencilla y omnisciente característica cultural: el nivel de confianza inherente en la sociedad” (Fukuyama, 1995, p. 42). “Cualquier intento a largo plazo de construir orden social debe ser basado en relaciones estables de confianza ente actores sociales” (Seligman, 1997, p. 14). También podemos rastrear la importancia de la confianza en autores clásicos: John Loke afirmó que la confianza era el “cemento de la sociedad”, el *vinculum societatis* (Hollis, 1998, p. 1).

Pero además, como la confianza es un concepto común, su relevancia no sólo nutre los debates académicos, sino que también forma parte de los discursos políticos y sociales actuales. De hecho, en los últimos tiempos el discurso de la confianza es omnipresente. Observamos a diario cómo bancos, empresas, organizaciones, políticos, demandan confianza o argumentan que los servicios y productos que ofrecen son de confianza³. Incluso recientemente abundan análisis

² También existen notables excepciones a esta tendencia de utilizar la confianza como una variable independiente para estudiar otros fenómenos. Niklas Luhmann (1996), Russell Hardin (2002; 2006), Piotr Sztompka (1999), Bart Nooteboom (2002), entre otros, se centran en el estudio de la confianza en sí.

³ Los ejemplos son cuantiosos. Muchos de los slogans publicitarios de los bancos utilizan el término confianza. La campaña del Banco Santander del 2014 y la del Banco Sabadell del 2013, por poner dos ejemplos. El Deutsche Bank ya utilizó el término confianza en su slogans publicitarios a finales de los 90 “der anfang von allem” (es el principio de todo). También en las campañas electorales es habitual

periodísticos sobre el “problema” o la “crisis” de confianza que hay detrás de la también actual crisis financiera y de cómo reconstruir la confianza perdida⁴. De este modo, también en el discurso público la confianza aparece como un bien escaso fuertemente deseado por muy diversa gente e instituciones. También su reverso, la falta de confianza, es considerada como una gran calamidad que ponen en riesgo no sólo la estabilidad psíquica de los individuos, sino también el funcionamiento de las instituciones, de las transacciones económicas, de los mercados financieros, de la comunicación política, de las instituciones, de la sociedad en su conjunto.

La confianza, por tanto, parece una característica central de la cooperación y de la interacción social en todos los ámbitos. Al parecer, es la confianza, no el dinero, lo que mueve el mundo, y la falta de confianza genera graves problemas difíciles de resolver. De hecho, como apuntó George Simmel, la confianza en el dinero constituye la forma “más intensa y aguda de la confianza en la organización del orden social” (cit. En Mutti, 1987, p. 245); es, en efecto una expresión suprema de la confianza básica en la sociedad moderna.

En definitiva, el alcance del concepto es claro: la confianza es un aspecto crucial de las relaciones personales, imprescindible para las actividades cooperativas, fundamental para el orden político y social en general. La confianza es el cemento que une personas, organizaciones, comunidades, sociedades. No hay vida social sin confianza. Sea lo que sea, la confianza está ahí y exige definición.

Como primera aproximación general para entender de lo que hablamos, podemos decir que la confianza es un concepto multifacético en las Ciencias Sociales porque representa la incertidumbre fundamental de la condición humana, la necesidad de transferir algún poder de control de nuestras vidas a otros para

encontrar el término “confianza”, como en la liderada por el candidato al PSOE para su reelección como presidente del Gobierno José Luis Rodríguez Zapatero en el 2008, etc.

⁴ Habitualmente se explica la crisis de confianza debido a que los mercados tenían una regulación pública inadecuada, o insuficiente, y por ello los agentes económicos se han comportado de manera irresponsable, o fraudulenta. En último término, la responsabilidad es de las autoridades públicas que no les ha obligado a comportarse con honestidad a través e controles eficaces, puesto que se asume que todos esos agentes estén movidos por el egoísmo (Herreros, 2011). Esta es la forma en la que hablan los economistas de “confianza”, que trataremos en la tesis en profundidad.

vivir, entregándoles el poder de dañarnos. En este sentido, la confianza captura una particularidad esencial, *a sine qua non de la conditio humana*. Nadie puede conocer todo, ni tener el control de las consecuencias de las acciones. Todo el mundo actúa bajo riesgo e incertidumbre, en cualquier lugar, en cualquier tiempo. Así la confianza parece ser una necesidad antropológica, inherente a cualquier interacción humana.

En un sentido más concreto, la confianza intenta captar nuestra voluntad para entrar en relaciones que conllevan riesgo, pero son potencialmente ventajosas, y en último término, ineludibles. La confianza, por tanto, está involucrada en cualquier situación en la cual una parte tiene que tomar el riesgo de depender de la acción de otra. Y este tipo de asuntos de riesgo e incertidumbre conciernen a todas las relaciones que podemos imaginar: desde relaciones de pareja, de amistad, de padres e hijos, transacciones comerciales, provisión de servicios, dependencia en expertos para las decisiones importantes sobre la propia vida y la salud, intercambios ocasionales con desconocidos, representación política, etc. (Origgi, 2013).

La confianza, por tanto, se vincula a problemas básicos, pero no triviales, de la mayoría de las formas de interacción social. Tiene connotaciones positivas, pero también incómodas, puesto que nos expone al daño. Resuelve un problema básico de las relaciones sociales, pero sin eliminar del todo el problema.

Esta ambivalencia explica este discurso omnipresente de la confianza. La confianza manifiesta la continua necesidad de depender de otros frente a la conciencia de vulnerabilidad e incertidumbre que se hace explícita sobre todo por experiencias negativas: desde desengaños cotidianos en relaciones personales, a los cuantiosos casos de corrupción de miembros de instituciones públicas y privadas, actos de terrorismo, etc.

También este carácter ambivalente y difuso de la confianza hace de ella un fenómeno de trato difícil. Como nos dice el sociólogo Robert Wuthnow (2002: 116) la confianza es uno de los fenómenos “más cotidianos, complejos,

multidimensionales y mal entendidos en las Ciencias Sociales". Y es que, a pesar de ser uno de los temas más analizados de la ciencia social en los últimos años, todavía no se ha llegado a explicar qué es, entender cómo funciona, dilucidar sus matices y distinciones y explicar su papel en la vida social⁵. Podemos pensar, como nos dice la socióloga Roberta Sassatelli (2001), que la confianza es un fenómeno desconcertante porque desafía las visiones individualistas del sujeto: mitad racional, mitad emocional, siempre particular y al mismo tiempo definido en un entorno con otros individuos. Es desconcertante porque dirige la atención a diferentes aspectos del vínculo social, como procedimiento y como sustantivo, lo que puede entrar en conflicto. Por último, como veremos a lo largo de este trabajo, la confianza es desconcertante porque es experimentada, concebida y modelada en modos diferentes, a veces irreconciliables, lo que pone de manifiesto su valor profundo como una capacidad universal.

En suma, la confianza es un mecanismo cotidiano imprescindible pero paradójico, de nuestra acción racional y de nuestra interacción social, pero "como el vuelo del abejorro o la cura del hipo, funciona en la práctica, pero no en la teoría" (Hollis, 1998, p. 1). En este sentido, los ingenieros mecánicos sostienen que es imposible, desde el punto de vista de la estructura corporal del abejorro, que éste pueda volar, ya que tiene una masa corporal demasiado grande para ser soportada por alas tan diminutas. Sin embargo, mientras los técnicos se esfuerzan por demostrar la imposibilidad de su vuelo, este insecto negro, peludo y desproporcionado, sigue volando plácidamente contra todas las leyes aerodinámicas, libando despreocupado el néctar de una flor. De igual modo, pese a que los científicos sociales y filósofos no encuentren la explicación, la confianza está ahí y funciona.

⁵ Por ejemplo, los intentos de desarrollar un vocabulario específico para describir diferentes tipos, aspectos, fases o niveles de confianza- tales como los de Luhmann (1998), Stompza (1999), Bárbara Misztal (1996), Russell Hardin (2002), Annette Baier (1986), Nooteboom (2002) por citar algunos, aunque han sido útiles dentro de algunas áreas de investigación de la confianza y han sido valiosos en su desarrollo teórico, también han contribuido a la confusión del concepto.

2. Cuestiones fundamentales que plantea la confianza

2.1 ¿Qué es la confianza?

Como hemos visto, la confianza es definida y estudiada en la ciencia social en modos muy diversos. Obviamente la comprensión de la confianza depende de los distintos marcos teóricos en los que se circunscribe, puesto que determinan lo que realmente se puede explicar. Así, por ejemplo, el enfoque de la Teoría de la Elección Racional, el cual analizaremos en detalle en este trabajo, concibe la confianza como un cálculo de riesgos y hace hincapié en su utilidad para economizar en los costes de transacción. El supuesto subyacente es que las personas son maximizadores de utilidades y su decisión de confiar se basa en un balance entre los beneficios de la cooperación y los costos de la deserción o traición.

Otros enfoques desde la filosofía y la psicología social, Karen Jones (1996, 2012), Trudy Govier (1992; 1997), Annette Baier (1986; 1991) y Lewis and Weigert, (1985), Barbaler (1996; 2009), entre otros, argumentan que la confianza implica una dimensión emocional y plantea compromisos normativos entre los miembros de una relación que van más allá del cálculo puro de intereses. De acuerdo a estos autores, la confianza conlleva una “vulnerabilidad aceptada” que no puede reducirse a cálculos: se basa en una estimación “pre-racional”, una actitud positiva, un sentimiento o sensación sobre la fiabilidad de la otra parte. De acuerdo a estos autores, la confianza y la desconfianza son respuestas emocionales, no estados cognitivos.

Por otro lado, desde los estudios de “capital social”, popularizados por Robert Putnam (1993; 2000) y Francis Fukuyama (1995), la confianza está basada en normas de reciprocidad y en redes de compromiso cívico⁶. También, suele aparecer

⁶ Los estudios sobre capital social también aparecen con fuerza en la ciencia social en las últimas dos décadas. Como ocurre con la confianza, existe una densa red de trabajos que emplean al capital social como variable independiente de fenómenos muy variados: creación de capital humano, eficiencia de las instituciones democráticas, reducción de la delincuencia, erradicación de la pobreza. La definición más generalizada en la propuesta por Fukuyama (1995) como la habilidad de la gente para trabajar juntos para propósitos comunes en grupos y organizaciones. También es importante el enfoque de capital social de James Coleman como un conjunto de normas o valores informales que

como un lubricante que hace que cualquier grupo u organización funcione con mayor eficiencia o como un bien público. Sin embargo, como veremos más adelante, no está claro que la tradición de los estudios de capital social pueda representar una teoría de la confianza en sí, puesto que existe mucha confusión sobre cómo se establece la relación entre ambos conceptos. Como se dijo anteriormente, no está claro si la confianza es causa, consecuencia o materia propia del capital social (Hardin, 2002).

El resultado de esta variedad de perspectivas que estudian la confianza es una gran confusión conceptual del fenómeno. La confianza aparece definida como “virtud cívica”, “capital social”, “clima”, tipo de creencias, actitud; también aparece fundamentada en cálculos o en hábitos o normas compartidas, en intereses, en voluntades. La confianza se concibe desde un medio de superar la “ausencia de pruebas” (Simmel, 1977), un “lubricante de la cooperación” (Axelrod, 1984; Gambetta 1988), un tipo de conocimiento o “inteligencia social” (Yamagishi 2011), un “interés encapsulado” (Hardin 2002). Además, aunque algunos autores entienden la confianza como un fenómeno cognitivo (Gambetta, 1988; Hardin 2002), otros insisten en su carácter moral y emocional (Baier, 1986; Uslaner 2000, 2002), mientras que para otros la confianza se expresa en la acción, en una conducta, una apuesta (Sztompka 1999; Deutsch 1958; 1973)⁷.

Por tanto, como veremos en profundidad en los siguientes capítulos, la confianza, es concebida y modelada en modos diferentes, a veces irreconciliables, lo que pone de manifiesto el alcance del concepto: la confianza es el punto de unión entre conocimiento, emociones y compromisos, y la vinculación (el cemento) de nuestra existencia como seres sociales.

comparten los miembros de un grupo y que promueven la cooperación. Para Coleman, el capital social es un conjunto de recursos disponibles para el individuo derivados de su participación en redes sociales. (Coleman, 1990, p. 103).

⁷ Para consultar más definiciones de confianza, hasta veintitrés, puede verse <http://onemvweb.com/sources/sources/World%20Database%20of%20Trust.pdf>.

2.2 ¿Es racional confiar?

Otro problema fundamental que plantea el estudio de la confianza es la cuestión de su racionalidad. En su dimensión relacional, la cuestión fundamental que se plantea es la siguiente: dado que la participación en una relación de confianza con los demás es siempre arriesgado, pero al mismo tiempo las interacciones con otros son útiles para nuestros intereses, ¿cuándo es racional tomar este riesgo?, ¿por qué los actores voluntariamente se ponen en manos de otros?, ¿sobre qué bases podemos estar seguros de que nuestra confianza en está garantizada o justificada? ¿Se puede intentar eliminar el riesgo a través de razones para confiar sin eliminar la confianza al mismo tiempo?

Las respuestas a estas cuestiones dependen ampliamente de la naturaleza de la confianza y la confiabilidad y de la idea de racionalidad que se adopte, pero es dentro de la Teoría de la Elección Racional y de su equivalente matemático-la Teoría de Juegos-donde ha sido largamente debatida. En concreto, dentro de las áreas de las Ciencias Económicas concernientes al intercambio económico y la cooperación de los actores en contextos económicos, es donde la confianza aparece como un tema central.

En general, desde las Ciencias Económicas pocos dudan de la importancia de la confianza como factor explicativo de la conducta económica⁸. John Stuart Mill ya nos advierte de la importancia de la confianza en la economía: *The advantage of humankind of being able to trust one another, penetrates into every crevice and cranny of human life: the economical is perhaps the smallest part of it, yet even this is incalculable*⁹. También, para el premio Nobel de Economía Kenneth Arrow la confianza es un tema de suma importancia en la vida de las organizaciones y en la economía en

⁸ Kreps, 1990; Williamson, 1996 y Dasgupta, 1988 fueron las primeras contribuciones a la enorme cantidad de bibliografía que ha evolucionado en economía sobre el tema.

⁹ Mill, John Stuart. Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy. William J. Ashley, ed. 1909. Library of Economics and Liberty. Book I, Chapter VII, 1.7.1. Retrieved October 2, 2015 from the World Wide Web: <http://www.econlib.org/library/Mill/mlp7.html>.

general. Para Arrow: “hay un elemento de confianza en cualquier transacción; típicamente, un objeto de valor cambia de manos antes del otro, confiando en que de hecho se dará el contravalor”. Y, en efecto, “la idea de empresa privada y de sistema de libre intercambio sería casi absurda sin una buena dosis de confianza mutua. (...) Muy pocas veces se da que las partes de un intercambio cumplan sus respectivas obligaciones simultáneamente” (citado en Brisebois, 2002, p. 5). El problema para Arrow es que no existe mercado de confianza, ni tiene precio. Tampoco se explica por el interés propio, porque si uno se rige por él, defraudará cuando le sea beneficioso; luego, no será alguien de fiar. De momento, dice Arrow, “lo mejor que puedo hacer es describir la confianza como una externalidad, pero no he logrado hacer una teoría de ella”. Precisamente elaborar una teoría sobre la confianza es lo que han intentado los economistas en los últimos tiempos y este intento explica en parte que hayan colonizado los estudios sobre la confianza.

En general, muchos economistas desde el ámbito académico están de acuerdo con Arrow y sostienen que la confianza es un factor fundamental para el bienestar económico: permiten ahorrar en los costes que conllevan escribir, controlar y hacer cumplir contratos-los llamados costes de transacción-, e incluso se supone una condición necesaria para la existencia de mercados. Sin embargo, al no encontrar una teoría de la confianza que se ajuste a sus supuestos, las versiones sobre confianza son variadas. Por un lado están los que intentan persuadirnos de que existe una muy pequeña, pero importante, porción de nuestra vida en la cual la confianza existe fuera del cálculo, pero terminan demostrando que no creen que la confianza exista (Williamson, 1993). O bien otros que entienden la confianza meramente en términos de mecanismos de compromiso, de estrategias en interacciones repetidas.

En cualquier caso, como veremos en los capítulos 3, 4 y 5, los modelos que proporcionan los economistas de la confianza y la confiabilidad presentan serios problemas a sus teorías. Los agentes racionales que plantean, maximizadores de su función de utilidad, confían y son confiables sólo cuando resulta más rentable

hacerlo que no hacerlo. El que confía ve al otro como alguien que debe tener motivos interesados para responder de forma “adecuada” (según las expectativas racionales del que confía) a la confianza depositada en él. El esquema sería algo así como: “Confío en ti porque está en mi interés que tú confíes en mí porque está en tu interés hacer lo que yo confío que hagas”.

Como se mostrará, este tipo de planteamientos eliminan el sentido de la confianza: si se confía no se calcula y si se calcula no se confía. Además, los cálculos de la TER tradicional se colapsan cuando se va más allá del riesgo, en situaciones de incertidumbre, donde no se puede elegir racionalmente la mejor de las opciones dentro de un conjunto de alternativas que no están bien definidas. Y, precisamente la importancia y la naturaleza de la confianza surgen de la impredecibilidad de la incertidumbre radical de la interacción humana. La confianza puede ser entendida sólo reconociendo esta incertidumbre radical. Confiar supone una apuesta que, aunque puede conllevar cierto cálculo, va más allá de ese cálculo.

Por otro lado, estos modelos proponen la desconfianza como el mejor método para actuar en muchos juegos sociales, lo que conlleva que todos salgan perdiendo. Esto implica una sorpresa desagradable puesto que hace racional confiar y ser digno de esa confianza mucho menos a menudo de lo sería necesario para mantener la vida colectiva. Como señala Hollis (1998), sería muy grave que la confianza, que preside cualquier interacción humana, resultara ser una actitud irracional.

Esto nos lleva a una razón teórica que hace de la confianza un fenómeno importante puesto que plantea un problema básico en Ciencias Sociales que suele denominarse de muchas maneras: “el dilema del prisionero”, “la tragedia de los comunes”, “dilema social”, “la provisión de bienes públicos” (Ostrom, 1998). Detrás de estos apelativos descansa un problema que puede ser descrito como sigue: un grupo de individuos saben que si ellos cooperan obtendrán un beneficio; sin embargo, esta colaboración no es gratis, sino que conlleva costes económicos u otro tipo de esfuerzo para cada uno de ellos. Sin la contribución de todos (o casi)

los agentes, el bien no será logrado, así que no tiene sentido para cada agente individual contribuir a la consecución del bien si no confía en que los demás lo harán. Además, el bien que supuestamente se logrará es, por definición, un bien público y puede, por tanto, ser disfrutado por todos con independencia de si han contribuido o no a su logro. Esto plantea el problema del "free rider" (o polizón), que es aquel individuo que disfruta de los beneficios de un bien público sin pagar por ellos. Como no es posible excluir a nadie del disfrute del bien público una vez producido, los que se benefician de él tienen un incentivo para no contribuir a su producción. Existe, por tanto, siempre un riesgo de que un agente actúe de forma oportunista y obtenga los beneficios del bien sin contribuir a él. Sin confianza en que la mayoría de los agentes no se comportarán como "free riders", no se contribuirá al bien. Y el resultado final es que la falta de confianza hace que todos están peor o pierdan, aunque todos saben que si pudieran confiar entre ellos obtendrían un resultado mejor.

Los ejemplos de este problema son infinitos. Como nos dice Rothstein (2013), desde un punto de vista individual no tiene sentido ser el único que recicla la basura, el único que paga impuestos, que no comete abusos con el Sistema de la Seguridad Social, que cumple con el Estado de Derecho, que se abstiene de participar en actos de corrupción, que no abusa de los recursos naturales comunes o que lleva bien preparado el seminario de investigación dentro de un departamento de una universidad.

Además, como veremos, la confianza es algo psicológicamente complejo, sutil y delicado, difícil de reparar una vez que se ha dañado. Es por ello que a veces este se ha utilizado la metáfora de "trampa social" para describir este tipo de situaciones. Una "trampa social" sería una situación en la que los agentes de un grupo han perdido la confianza en los demás y resulta complicado lograr el nivel de confianza necesario para asegurar la colaboración, aunque todos saben que se beneficiarían si pudieran hacerlo (Ostrom, 1998; Rothstein, 2005).

En definitiva, los agentes racionales que plantean las teorías económicas más tarde o más temprano siempre caerán en trampas sociales, puesto que se comportarán como “free riders” en cuanto se les presente la ocasión. De este modo, se genera un ambiente de desconfianza entre ellos que les impide salir de esa trampa y lograr un equilibrio en el cual todos estuvieran mejor. En último término, como nos dice Mutti (1987, p. 239), “la espiral de la desconfianza y de la sospecha” incentiva los conflictos y la atomización social y puede llegar a ser una poderosa fuerza destructiva. La Historia nos enseña, y en acontecimientos muy recientes, cómo “gente normal” puede enrolarse en las atrocidades más terribles hacia otra gente (incluso sin obtener ningún beneficio personal) si creen que esa “otra gente” está dispuesta a hacer lo mismo con ella (Rothstein, 2013). La vida en estos ambientes de sospecha y desconfianza generalizada es, aludiendo a la célebre descripción del “estado de naturaleza” que plantea Hobbes, “solitaria, pobre, brutal, y corta”.

2.3 ¿Cómo ha llegado a ser la confianza un fenómeno tan importante y necesario en las sociedades actuales? ¿Es realmente así?

Como hemos visto, la confianza es una característica esencial de la naturaleza humana. Nadie puede conocer todo y tener el control de las consecuencias de las acciones. Todo el mundo actúa bajo riesgo e incertidumbre en cualquier lugar, en cualquier tiempo. Sin embargo, aunque la confianza y la desconfianza son características esenciales de todas las sociedades humanas, su naturaleza varía con respecto al contexto social e histórico. Factores sociales, económicos, políticos, religiosos, estructuran las prácticas de confianza: quién confía, en quién, cómo, cuándo y en qué grado. Según la historiadora Ute Frevert (2009), existen diferencias sociales y culturales en la cantidad y calidad de confianza, así como diferencias históricas que se relacionan directamente con las diferentes etapas de desarrollo económico, social y político. Estas diferencias se pueden conectar a otros desarrollos, como el crecimiento del control

gubernamental, el aumento de las redes “translocales” o incluso transnacionales de obtención y control de la información, altas tasas de movilidad poblacional, etc.

En concreto, muchos sociólogos e historiadores consideran que la confianza es una característica central de la modernidad, puesto que es entonces cuando su demanda aumenta y se generaliza. Hasta la llegada de la modernidad, la confianza estaba relacionada en referencia a Dios, no existía lo que podemos llamar confianza social. Por ejemplo, citando de nuevo el trabajo de Frevert (2009), esto era propio de la tradición protestante: Lutero exhortaba a los feligreses en sus sermones a no confiar en los hombres, de condición frágil e inestable; sólo Dios era merecedor de confianza. También puede pensarse que esta preocupación no sólo estaba asentada en el dogma teológico, sino también en la experiencia social de la pre-modernidad, donde las condiciones de inseguridad y contingencia eran generalizadas. Por un lado, la mayoría de los peligros que amenazaban a los individuos parecían estar fuera del alcance humano (hambrunas, desastres naturales, enfermedades, altas tasas de mortalidad). Sólo la mano de Dios podía mediar frente a estas condiciones y, por tanto, sólo en él se podía confiar. Por otro lado, existía poca estabilidad en las relaciones políticas y económicas, puesto que las garantías legales eran precarias. Por tanto, confiar en gente en este contexto era una empresa muy arriesgada.

Por tanto, la confianza se suele presentar como un concepto moderno ligado a sociedades interdependientes y globalizadas, complejas y opacas, en las que crece el anonimato y la presencia de extraños. Estas sociedades son caracterizadas por una progresiva diferenciación del trabajo, por la despersonalización de los roles sociales, por el “desanclaje” de las relaciones sociales¹⁰. En estas sociedades el funcionamiento de muchas instituciones, organizaciones y sistemas tecnológicos es desconocido para la mayoría de la gente. La vida depende en gran medida de completos desconocidos, gente que permanece oculta: dirigentes de instituciones y organizaciones, de empresas, operarios de sistemas tecnológicos, proveedores de

¹⁰ El “desanclaje” es un término que utiliza Giddens (1990) para referirse al proceso por el que las relaciones sociales se erradican de sus circunstancias locales y recombinan a lo largo de extensiones indefinidas de espacio y tiempo.

servicios fundamentales para la vida diaria, etc. En las sociedades actuales, en la mayoría de las situaciones tenemos que depender de la eficiencia, la responsabilidad, la buena voluntad y el buen hacer de muchos otros anónimos sin que tengamos muchas oportunidades de influenciar o controlar sus actividades, como en el caso de pilotos de aviones, empleados de empresas farmacéuticas, manipuladores de alimentos, etc. También, la movilidad se convierte en un modo de vida de cada vez más gente. Todo el mundo puede ser un extraño en algún momento, en cierta situación. Las inseguridades crecen y los medios para mediar con ellas (lo que puede inducir nuevos riesgos).

En este sentido, se argumenta que el aumento de la complejidad de las redes de interacción social en las sociedades modernas, hace de la confianza algo más urgente, al mismo tiempo que demanda nuevas y más abstractas formas de confianza (Shapiro 1987; Luhmann, 1999; Giddens, 1990).

Niklas Luhmann (1999) publicó un análisis de gran influencia en el que relacionaba la confianza con la creciente complejidad y el aumento del riesgo que caracterizaba la sociedad contemporánea. De hecho, Luhmann fue el primero en proporcionar una clasificación teórica del concepto de confianza y en elaborar un marco teórico para analizar la idea de confianza. En su obra aparece el “riesgo” como un término nuevo que surge en el comienzo de la Edad Moderna para indicar que nuestras decisiones pueden tener resultados imprevistos (ya no son consideradas sólo un aspecto de la cosmología, una expresión de los intentos secretos de la naturaleza de Dios). El riesgo surge como una nueva dimensión de la experiencia que en cierto modo sustituye a lo que en pasado era definido como “fortuna”. El riesgo existe sólo como un componente de la decisión y de la acción, es un cálculo puramente interior de las condiciones externas (Luhmann, 1996).

Dentro de este contexto, la confianza para este autor es una necesidad funcional en las sociedades actuales puesto que es un mecanismo que reduce la complejidad, una estrategia indispensable para mediar con la opacidad del entorno social. Luhmann argumenta que en las sociedades pre-modernas la historia, el

pasado familiar, suministraba expectativas estables sobre el futuro. Cuando llega la modernidad, el pasado ya no provee estabilidad o familiaridad dentro de las interacciones sociales, mostrando el futuro cada vez más incierto. Confiar en otros se convierte cada vez en algo más complicado puesto que el otro se vuelve más extraño. Las relaciones que involucran expectativas y vínculos interpersonales se hacen cada vez más improbables, no resultan ser suficientes para poder invertir en una empresa arriesgada como es la confianza. También para George Simmel (1977b), la confianza era menos necesaria en las sociedades que caracterizaba como "primitivas" en la que todo el mundo se conocía y las interacciones se producían "cara a cara". Por otro lado, en las sociedades modernas, altamente diferenciadas, cuyos miembros se ven como extraños, necesitan mucha más confianza.

Se requieren entonces nuevos procesos y/o mecanismos cada vez más diferenciados e impersonales como los "sistemas funcionalmente diferenciados", que regulan la interacción de la gente. Aparece la idea de "confianza sistémica" o "confianza impersonal" en la que la expectativa fiduciaria sería la organización natural y social en su conjunto; sus contenidos son expectativas de estabilidad de un orden natural y social dado, de confirmación por tanto de sus reglas. Desde que la complejidad es vista como una característica de las sociedades modernas en contraste con las pre-modernas, la confianza es una necesidad funcional en las sociedades modernas y básicamente irrelevantes en las anteriores. Así, como lo indica Niklas Luhmann (1998), la confianza interpersonal es sustituida por la "confianza sistémica", es decir, confianza en los distintos sistemas sociales de la sociedad como lo sistemas interaccionales, organizacionales y funcionales. También para Mutti (1987, p. 225) la expectativa de estabilidad en las sociedades modernas depende de "los medios generalizados de intercambio" o "medios de comunicación generalizados", es decir, de ciertos mecanismos institucionales que asegurarían la reciprocidad de las expectativas fiduciarias.

Anthony Giddens (2000) ahonda en esta idea y distingue entre formas premodernas y modernas de confianza. En las primeras predominaba la confianza personal, los dispositivos de intercambio eran los “compromisos de presencia”, es decir, una red de relaciones de confianza mantenidas en circunstancias de presencia mutua, que son propias de sociedades comunitarias (2000, p. 81). La confianza moderna, sin embargo, es impersonal y los dispositivos de intercambio son los “compromisos anónimos”, basados en la adhesión a sistemas simbólicos o a sistemas expertos, a los que Giddens denomina conjuntamente “sistemas abstractos” (Giddens, 2000, p. 37)¹¹.

También Anthony Giddens primero solo, y luego en colaboración de Ulrich Beck y Scott Lash (1994), reelaboran los temas de complejidad, incertidumbre y riesgo planteados por Luhmann. Para estos autores, la re-conceptualización de la modernidad en términos de altos niveles de “riesgo” conlleva que el papel de la confianza cobre protagonismo. La racionalidad de la sociedad moderna, la cual requiere consideración de la posibilidad de daños futuros como una consecuencia de nuestras acciones y de los riesgos que se toman, en tanto otros estén involucrados, demanda confianza (Beck, 1992). La confianza ya no es una actitud social por defecto y es necesario que se reconstruya constantemente.

Mientras que en los años ochenta el riesgo era el foco central de la teoría social y de las organizaciones, la confianza conecta y rodea este concepto. Más que en “sociedades de riesgo” (Beck, 1992), vivimos en la “sociedades de confianza” donde mucho de nuestro bienestar depende del fenómeno de la confianza y de la confiabilidad” (Bachmann, 2006, p. 3)

También Adam Seligman (1997) presenta una interpretación de la confianza como un fenómeno específicamente moderno unido a la división del trabajo, la pluralización de roles sociales, y la consecuente indeterminación e inevitable

¹¹ Giddens llama “sistemas expertos a aquellos sistemas de logros técnicos o de experiencia profesional que organizan grandes áreas del entorno material y social en el que vivimos. La definición es tan extensa como para abarcar las estructuras arquitectónicas o los servicios de salud, los sistemas informáticos, los automóviles o los supermercados.

negociación de las expectativas que esos roles conllevan. Confiamos en las personas en tanto asumen un rol que desempeñan. Esta confianza basada en roles también una sería forma de confianza impersonal.

Este análisis parece revelar que en un sistema tan altamente sofisticado y artificial, la confianza interpersonal, basada en una relación de algún tipo personal y dirigida a las características personales de otro, ya no es necesaria, pierde su significado social y sobrevive sólo como un fenómeno en el margen de la realidad social. En cambio, las formas impersonales de la confianza, es decir, la confianza sistémica, la confianza institucional, fundamentadas en la adhesión y la expectativa de compromiso con sistemas normativos abstractos (de tipo técnico, corporativo, legal, etc.) son cada vez más necesarias.

La pregunta que se plantea es: ¿pueden las confianzas impersonales, instituciones, sistémicas, eliminar la confianza interpersonal?

Podemos recurrir a la ciencia social para obtener una respuesta. Pero, como se ha dicho anteriormente, en éste, como en muchos de los asuntos de la confianza, encontramos opiniones contradictorias.

Por un lado, autores como Robert Putman (2000) y Francis Fukuyama (1995) mantienen que las sociedades modernas sufren una crisis de confianza. Para estos autores, la confianza conlleva actitudes fundamentalmente emocionales basadas en hábitos compartidos, valores éticos y obligaciones morales recíprocas, lo cual es cada vez más difícil de obtener en las sociedades actuales. Para estos autores, la confianza es requerida para que las sociedades funcionen correctamente y de forma productiva, puesto que reduce la necesidad de regulación por parte del estado y otras instituciones, y reduce los costos de transacción y de control de relaciones espontáneas ordinarias.

Por otro lado, sociólogos políticos como Margaret Levi (2005) o Russell Hardin (2002, 2004, 2006) o sociólogos como Karen Cook (2003, 2005, 2009b) sostienen que por muchas bondades que se le atribuyan a la confianza, las sociedades pueden funcionar sin ella. Especialmente en la vida política, la

desconfianza, la vigilancia y el escepticismo parecen ser más sanos y fructíferos que la confianza¹². Las sociedades modernas no dependen de relaciones de confianza, sino del buen funcionamiento de las instituciones. Son estas instituciones, a través de una gestión racional, las que regulan la conducta individual, facilitan la cooperación y hacen el orden social posible. Dependemos y cooperamos mutuamente, no porque confiemos, sino porque los incentivos puestos en juego, hacen que la cooperación sea segura y productiva para nosotros. Tomamos riesgos en las interacciones con otros en muchas situaciones porque la mera presencia de instituciones, organizaciones, que constriñen la explotación y suministran incentivos individuales y colectivos que reducen externalidades. Desde este enfoque, dado que no dependemos en principio de disposiciones morales y de carácter, la confianza ya no es el pilar central del orden social, y no puede ser importante es la mayoría de nuestros intercambios cooperativos¹³.

Gloria Origgi (2013) también señala que las sociedades modernas fundamentan su fiabilidad en una forma de confianza social “desesperanzada”, es decir, una confianza que emerge de una serie de procedimientos de “desconfianza regulada” que pretende ofrecer garantías a través de contratos, reglas, guías de actuación y obligaciones legales. El interés de los individuos es un aspecto menos elevado, pero más estable, que la virtud para ser la base de una sociedad. No se precisa que la gente sea demasiado virtuosa, sino que sea racional y cumpla las normas y la ley por su propio interés.

Ambas posiciones están de acuerdo en que las sociedades modernas son más complejas e interactivas que las pre-modernas, puesto que en las primeras la gente coopera con más gente y con respecto a más asuntos. Pero en la segunda postura, dado que la gente puede depender de instituciones, de procedimientos

¹² Con respecto al sistema político muchos afirman que la teoría política liberal fue fundada en gran medida en la desconfianza. Hume, Madison, y hasta cierto punto Locke, pensaron que la única postura inteligente para los ciudadanos a tomar hacia el gobierno era la desconfianza (Warren, 1999; Herreros, 2002; Origgi, 2013).

¹³ Este argumento se basa en el concepto de confianza como “interés encapsulado” de Russell Hardin que analizaremos con detalle más adelante. Este modelo viene a decir que sólo podemos confiar en aquello que nos ofrece garantías.

legales, mecanismos de control, estrategias de conducta racional, no necesitan confianza.

Aquí hay un problema. Como nos dice Ute Frevert (2009) se está construyendo una hipótesis contradictoria sobre el cambio social aplicando un modelo funcionalista. Se habla de necesidades funcionales, equivalentes funcionales, substitutos funcionales, pero no se preguntan si, y cómo, estas presuntas necesidades son realmente percibidas y gestionadas en los tiempos pre-modernos y en los actuales. Podemos preguntar, por ejemplo, al grupo de Hardin cómo explica la ubicuidad del discurso de la confianza en nuestras sociedades si la confianza fuera, como ellos asumen, innecesaria; ¿por qué entonces importa tanto y se habla tanto de ella?

Por otro lado, este tipo de formas institucionalizadas de confiar, desesperanzadas, basadas en la desconfianza, no puede desplazar o eliminar la confianza interpersonal. Aunque cada vez cobran más importancia formas abstractas de confianza, la confianza interpersonal, independiente de diseños institucionales, sigue siendo una condición necesaria de la cooperación social. Es más, la confianza institucional se basa más bien en formas más personales de confianza que ocurren principalmente en los encuentros personales con los representantes más destacados de la institución, en los denominados por Giddens (1995) "puntos de acceso". En estos puntos, los sistemas expertos y sus instituciones se quitan parcialmente la máscara para adquirir rostro humano. Frente a lo opaco de los sistemas expertos y su racionalidad instrumental se intenta la humanización en clave de satisfacción, proximidad, atención, calidad, personalización del servicio, etc. Son los individuos, los "puntos de acceso", los que nos recuerdan que quienes componen la institución son personas de carne y hueso. Por ejemplo, una oficina de atención al ciudadano, punto de acceso donde se producen las mediaciones entre expertos y usuarios, es un escenario que se convierte en palco de luchas y juegos entre un gigante y un enano. En estos espacios es donde los usuarios cuestionan la deshumanización del trato y su

indefensión como clientes frente al sistema experto¹⁴.

También, como se mostrará en los capítulos 3 y 4, la existencia de instituciones que regulan la conducta, de normas y agencias reguladoras, puede reducir los riesgos y las incertidumbres de la interacción o la cooperación mediante la estabilización de las expectativas y la reducción de riesgos. Pero reducir los riesgos y la incertidumbre, no implica eliminarlos totalmente. Cualquier interacción, no importa lo mucho que esté vigilada, controlada y sancionada, conlleva cierto residuo de inseguridad, que es justo lo que hace que la confianza tenga sentido. La confianza es necesaria precisamente porque todas las garantías son insuficientes.

Por otro lado, la existencia de instituciones previene la confianza ciega y el oportunismo, pero no elimina la confianza. Las instituciones precisamente hacen de la confianza una actitud, una práctica emocional, que puede ser lograda de forma más completa bajo las condiciones de la modernidad. Las instituciones permiten elegir entre confiar y desconfiar, lo que libera a las personas de la desconfianza genuina que conlleva una vida miserable e infeliz.

Como señala Ute Frevert (2009), hay algo que se les escapa a quienes piensan en términos puramente funcionales. Existe un valor emocional que no puede ser juzgado adecuadamente por una teoría que percibe a la gente como jugadores que sólo cooperan en orden a maximizar sus ganancias económicas o su bienestar material. Al contrario, la confianza es parte del lenguaje emocional que está íntimamente unido a las bases morales de la democracia moderna. La modernidad no sólo nos permite confiar, también nos hace querer hacerlo¹⁵. Poder

¹⁴ Esta idea está recogida en un trabajo realizado por un equipo de antropólogos adscritos al Departamento de Antropología Social, Lógica y Filosofía de la Ciencia de la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED). "Problemas de *confianza/riesgo* en los *puntos de acceso* a sistemas expertos. Hacia una etnografía de conexiones complejas en la ciudad". Para ver más detalles consultar Jiménez de Mariadga (2001).

¹⁵ En las sociedades de mafiosos y ladrones, la mayoría de la gente vive mal, y los pocos que no viven en la miseria es improbable que encuentren mucho valor en sus vidas. En general, los seres humanos progresan, y valoran sus vidas, en sociedades en las que la gente son confiados y dignos de confianza. También, las personas que viven en las culturas tradicionales son propensos a tener un conjunto de restricciones sobre sus opciones de acción que resulta asfixiantes para quienes están

confiar nos hace la vida más fácil y más agradable. Nos sentimos felices cuando podemos confiar y rechazamos a la gente que percibimos como sospechosos o no dignos de confianza. La confianza es una palabra que conlleva un “sentimiento bueno” y por eso se usa tanto. Son la dimensión moral y emocional de la confianza las que explican por qué la gente está tan consternada por la actual crisis financiera. La gente siente que su confianza ha sido traicionada por banqueros, quienes obviamente no tenían sus intereses en cuenta. Esto no es considerado como un error económico, o como una falta de controles eficaces en los mercados financieros por parte de instituciones públicas, sino como una ofensa moral y un atentado a la dignidad de cada individuo.

Las políticas modernas dependen fuertemente de mecanismos institucionalizados de confianza y desconfianza que tienden a erradicar el componente emocional de la confianza. Sin embargo, la gente encuentra difícil confiar en entidades abstractas: gobiernos, partidos políticos, compañías de seguros, bancos. La gente confía o desconfía en los líderes de los partidos o de los gobiernos, en las cabezas visibles, en los “puntos de acceso”. En una tendencia general hacia un enfoque de la confianza más impersonal y burocrática, la gente usa la confianza para reintroducir lazos emocionales. Como veremos, nacemos dotados con la capacidad para confiar en gente, en personas, no en entes abstractos o máquinas.

Por último, también se puede argumentar que a veces se “abusa” del uso de la palabra confianza. Mucha parte del discurso de confianza que encontremos puede que no sea más que mera retórica que disfraza algún tipo de impotencia o hipocresía. La declaración “confía en mí” conlleva cierto matiz de impotencia y hace que surja la sospecha en la mayoría de las situaciones prácticas, con independencia de que la pronuncie el líder de un gobierno, de un partido o la pareja. En este sentido, Frevert (2009) muestra en particular cómo el desarrollo de la democracia constitucional y la sociedad de mercado ha transformado muchos de

acostumbrados a una cultura que flexibiliza sus reglas a medida que se desarrollan diferentes formas de vida. (Hosking, 2014)

nuestros contactos sociales en impersonales y como, en reacción a esto, tanto políticos como comerciales usan la palabra “confianza” como un modo artificial, incluso fraudulento, de sugerir cercanía personal donde no existe.

En definitiva, parece haber un acuerdo sobre la idea de que una sociedad donde la gente está dispuesta a ser más confiado, y donde la confianza en general es bien recibida funciona de forma más armoniosa y fructífera que una sociedad donde la confianza no logra surgir o extenderse. Por lo tanto, es bueno tener claras las buenas razones por las cuales la gente puede confiar en otra para no diseñar supuestos sustitutos que reduzcan la confianza o la hagan desaparecer.

Si pensamos que la confianza es sólo cálculo y que está fundamentada en el interés, puede que fomentemos que sea eso. El economista Robert Frank (1993; 2000) dirigió una serie de estudios para mostrar que aprender teoría económica hace decrecer la contribución hacia los bienes públicos¹⁶. Si lo que pensamos sobre la naturaleza humana conforma cómo conducimos nuestras vidas y la estructura de las sociedades, la creencia de que toda conducta está fundamentada en el auto-interés será una profecía que se auto-cumple. Por tanto, asumir que sólo las sanciones materiales basadas en el auto-interés motivan a la gente a confiar o a ser confiables, yerra al utilizar las capacidades morales de la gente, y, peor todavía, subestima esas capacidades negando su reconocimiento social y denigrándolas a irracionales o anómalas.

Por último, si pensamos en la sociedad en la que nos gustaría vivir, no nos gustaría que fuera una dominada por la hipocresía en la cual la gente no confía y es digna de confianza más allá de lo que la ley, la reputación y los intereses refuerzan. Además, en una sociedad en la que la confianza se sustituye por una desconfianza racional, todos seríamos sospechosos hasta que se demostrara lo contrario, lo cual sería imposible demostrar puesto que no daría lugar al riesgo que supone confiar. También, la ansiosa búsqueda de garantías, la actitud vigilante, tanto en la vida

¹⁶ Existen muchos más estudios que confirman este hecho. Para una revisión actual del tema se puede consultar Etzioni (2015).

personal como en la vida social, promueve una cultura del miedo que exige controlar y legislar todo y que empobrece la vida de las personas.

2.4. ¿Por qué este reciente entusiasmo en el estudio de la confianza?

Por último, en relación a la cuestión anterior, se plantea otro interrogante con respecto a la confianza: ¿por qué han proliferado los estudios sobre la confianza en la Ciencias Sociales en las últimas décadas, es especial en el ámbito de las Ciencias Económicas y Empresariales? Podemos apuntar varias razones.

Por un lado, como nos dice la socióloga Steiger, (2014)¹⁷ la vieja cuestión sobre lo que sostiene el orden social surge periódicamente, en particular en tiempos de crisis. A menudo se argumenta que el mundo global y virtual en el que vivimos está produciendo cambios sociales que erosionan el sentido de la gente sobre la cooperación y la pertenencia, lo cual hace que seamos cada vez más ciegos a las necesidades de otros y menos voluntariosos para contribuir al bien común. Richard Sennett, por ejemplo, analiza en su último libro (Sennett, 2012) cómo los tiempos modernos están mal equipados para hacer frente a los desafíos que plantea la cooperación en las sociedades actuales. Este planteamiento abre un debate sobre las posibles alternativas que puedan sustituir las bases tradicionales de la cooperación y plantea el tema de la confianza.

También, los tiempos de crisis, como en la tan comentada crisis económica actual, dejan al descubierto la fragilidad de la organización formal y la vulnerabilidad que subyace tras los complejos sistemas de confianza que sostienen las estructuras macroeconómicas o los mercados financieros. Vivimos inmersos en un clima de confianza de igual modo que vivimos inmersos en una atmósfera, y notamos su presencia de igual modo que notamos el aire: sólo cuando es escaso o está contaminado. En momentos inciertos o confusos, de crisis, es cuando surge la confianza como algo fundamental, como una bien público o como capital social, y

¹⁷ <https://www.ucl.ac.uk/european-institute/highlights/2013-14/trust>

aparece la necesidad de su estudio.

También, la confianza social, vinculada a los estudios de capital social, se ha convertido en una “gran industria de investigación” (Rothstein, 2013, p. 1009). Importantes organismos internacionales- la OCDE, el Banco Mundial y la Unión Europea¹⁸- fomentan y financian estudios basados en encuestas para analizar la confianza social. Este se debe a la creencia generalizada acerca de la vinculación entre la confianza social con otras variables que son normativamente deseables para la mayoría de la gente a nivel individual y para las sociedades a nivel general. A nivel individual, aquellos que creen que la mayoría de la gente perteneciente a su sociedad puede considerarse “confiable”, tienen mayor propensión a tener una imagen positiva de sus instituciones democráticas, son más participativos en el ámbito político y son más activos en organizaciones sociales. También son más tolerantes con las minorías y con los diferentes en general (Rothstein, 2013). También, como señalan muchos estudios (Delthey and Newton, 2005; Uslaner, 2002; Rothstien, 2013), la gente confiada tiene una un actitud más positiva sobre sus posibilidades a la hora de hacer elecciones vitales y están más satisfechos con sus vida en general. Los mismos patrones positivos parecen existir a nivel social según muchos estudios: ciudades, regiones, países, que cuentan con gente más confiada tienen instituciones más democráticas, economías más prósperas, mayor crecimiento económico y menos crimen y corrupción. Por tanto, tanto a nivel individual como social, la confianza social y el capital social se relacionan con cosas normativamente deseables.

El problema con estos enfoques de investigación que plantean abundantes asociaciones positivas entre confianza generalizada, capital social y aspectos sociales y políticos beneficiosos, es que las bases de la confianza social no quedan claras, resultan misteriosas. La confianza crece de forma orgánica con el tiempo, en lugares concretos, pero existe una gran confusión y un gran desacuerdo sobre cómo

¹⁸ Para ver información sobre estos estudios ver, por ejemplo, Max Roser (2015) – ‘Trust’. *Published online at OurWorldInData.org*. Retrieved from: <http://ourworldindata.org/data/culture-values-and-society/trust/> (Online Resource).

es generada, mantenida y restaurada en caso de que se malogre.

Por otro lado, el mundo de los negocios lo tiene claro. Como nos dice Richard Brisebois (2000), la confianza es un tema creciente y recurrente de investigación debido a que la incertidumbre es también una característica intrínseca en el mundo moderno de los negocios: el aumento de la competitividad en los mercados globales, la desintegración del proceso de producción, las nuevas tecnologías y sistemas de comunicación y formas post-burocráticas de organización del trabajo hacen que el mundo actual de los negocios sea muy diferente de lo que fue hace unas décadas. Según este autor, en la era clásica de la organización burocrática, no existía el problema, ni en la práctica ni en el mundo académico y teórico. Existían rígidos procedimientos para casi todo, las descripciones de los trabajos eran concretas, el entorno de las organizaciones era estable, y los contratos entre firmas eran limitados en número y alcance, ni los individuos ni las organizaciones tenían la necesidad de preocuparse por la confianza y la confiabilidad de los empleados o los socios de negocios. En las pasadas décadas el control de la conducta era efectivo y fácil de ejercer, por tanto la confianza no tenía mucho interés. Pero en las organizaciones modernas, las estructuras y sus relaciones son muy diferentes a las que eran. En particular, hay un gran grado de incertidumbre y la necesidad de flexibilidad-permite y demanda más cooperación dentro y entre las empresas- que caracteriza las relaciones dentro y entre las empresas no tiene precedentes en la historia de las organizaciones modernas.

En este sentido desde el ámbito de las Ciencias Empresariales, que dedicaron la mayor parte de su trabajo durante los años ochenta elaborando modelos que perseguían obtener los “incentivos correctos”, ahora reconocen que necesitan algo más que incentivos si desean obtener mejores modelos sobre relaciones internas dentro de las empresas, en las organizaciones en general, en la acción colectiva y la cooperación en general. Parece que el poder (mecanismo de

coordinación en las relaciones de jerarquía)¹⁹ o los incentivos económicos (mecanismo básico de coordinación en las relaciones de negocios-mercado) no son suficientes en los mecanismos de coordinación en las relaciones de negocios o empresas actuales. Estos estudios etiquetan este elemento perdido como “confianza”.

En la actualidad las empresas buscan nuevas formas de fomentar la cooperación entre trabajadores y grupos de trabajo para así reforzar el valor que crean, por lo tanto no es sorprendente que el interés sobre el concepto de la confianza y, en particular, sobre cómo promoverla y consolidarla. Para promover la confianza entre dos o más partes los empresarios tienen que entender cómo un individuo experimenta confianza de otra persona, grupo u organización y cómo la confianza evoluciona en el tiempo entre la gente y entre grupos. Desde las empresas e instituciones, se hace necesario el estudio sobre cómo la confianza se materializa en una actitud sensata para actuar, sobre cómo los que confían identifican razones para confiar en otros y los depositarios de confianza muestran que esas razones son buenas razones puesto que la confianza que se deposita es normalmente honrada.

En definitiva, si la confianza es un concepto clave para la explicación y el diseño de empresas e instituciones en general, tenemos que tener claro cuáles son las buenas razones por las cuales la gente puede confiar en otros. Si no, corremos el peligro de diseñar instituciones que reducen confianza e incluso la eliminan. Como veremos, el diseño de instituciones basado en el modelo de racionalidad tradicional de los economistas no parece ser una buena opción por las razones que veremos más adelante.

¹⁹ En este sentido, es importante considerar cómo la posición de un individuo en una relación condiciona cómo se establece o no la confianza. Putnam (1993: 172-174), por ejemplo, considera que las relaciones horizontales o basadas en la igualdad fomentan normas de reciprocidad más robustas, facilitan la comunicación y mejoran el flujo de información acerca de si los demás son dignos de confianza. Por contra, se argumenta cómo las relaciones jerárquicas o verticales y las relaciones de poder asimétricas inherentes a ellas, pueden obstaculizar el desarrollo de relaciones de confianza (Herrerros, 2002, pp. 52-59).

3. Objetivo y estructura

En este capítulo de introducción, como se habrá podido comprobar hasta ahora, se ha presentado el fenómeno de la confianza, así como las principales cuestiones que plantea su estudio. El objetivo de los siguientes capítulos es analizar con mayor profundidad y amplitud la confianza para seguir clarificando las posibles respuestas a los interrogantes que plantea.

En concreto, el capítulo 1 constituye una aproximación general a la confianza a través de su etimología, los usos del lenguaje, niveles, tipos, grados, condiciones de posibilidad y dimensiones. Esta aproximación sirve para clarificar el concepto de la confianza y dar respuesta al primer interrogante planteado: ¿qué es la confianza? También el capítulo 2 sirve para este objetivo, puesto que en él se lleva a cabo una revisión de los principales enfoques de la confianza que aparecen en la ciencia social y la filosofía a través de tres aspectos fundamentales: la naturaleza de la confianza, la naturaleza de la confiabilidad y los estudios de capital social.

Después, en el capítulo 3, se analiza la segunda cuestión que plantea la confianza, la de su racionalidad, a través de los diferentes modelos de la Teoría de la Elección Racional y de sus muchos intentos de reducirla a sus categorías. A partir de ahí examinaremos las teorías económicas donde la confianza desempeña un papel importante y donde aparecen con claridad los problemas que plantea la confianza para los modelos económicos: la teoría principal-agente y la teoría de los costes de transacción. En los capítulos 4 y 5 seguiremos ahondando en este problema haciendo uso de la teoría de juegos para mostrar los dilemas que plantean diferentes situaciones de confianza y comprobar cómo la confianza parece desbordar la potencia explicativa de nuestras teorías sobre la interacción estratégica. También en el capítulo 5 se expone una posible solución al problema de la racionalidad de la confianza: considerar la dimensión emocional de la confianza y desde ahí plantear la racionalidad de las emociones. Por último, en el capítulo 6 se analizará la confianza y la cooperación desde un punto de vista evolutivo.

“La confianza es el lazo que une la sociedad y la amistad”

(Duque de La Rochefoucauld)

1. APROXIMACIÓN A LA IDEA DE CONFIANZA

1. Introducción

Martin Hollis (1998) se plantea la siguiente cuestión: ¿puede una economía progresar más allá del trueque o una sociedad en su conjunto funcionar sin confianza? La respuesta es claramente no. Cualquiera puede descubrir en su vida cotidiana un gran número de actos que implican abandono en otros o credulidad sin los cuales nuestra vida no sería posible. La confianza, de varios tipos y niveles, sustenta una multitud de decisiones diarias al orientar nuestras actividades. Confiamos que la comida que compramos en el supermercado esté en buen estado y que lo que leemos en las etiquetas de los productos sea cierto. Confiamos cuando acudimos a la consulta de un médico que va a ser capaz de acertar con el diagnóstico de nuestros males y confiamos en los medicamentos recetados para nuestra cura. Confiamos cuando circulamos por la carretera que el resto de conductores respetarán las normas de tráfico y conducirán de forma segura. Confiamos incluso que extraños nos indiquen el camino cuando estamos perdidos en una ciudad que no conocemos. En general, confiamos en que otros hagan lo que dicen, que se comporten de forma razonable, que actúen bajo ciertas normas compartidas. Nuestras relaciones con amigos y enemigos²⁰, con vecinos y extraños, dependen de la confianza, tanto en nuestra casa, como en la calle, en los mercados, en los puestos de gobierno y en otras esferas de la sociedad civil.

²⁰ En el frente occidental, durante la Primera Guerra Mundial, donde los ejércitos fueron retenidos en líneas de trincheras durante años, las unidades de ambos bandos se enfrentaron entre sí a través de treguas negociadas y encubiertas a los altos mandos. Los soldados de ambos bandos llegaron a confiar entre sí para no atacar a menos que fueran obligados a hacerlo por los altos mandos. Este caso se analizará con detalle más adelante.

Es evidente que la confianza es, en cierto sentido, un fenómeno diario que se toma como garantizado. Como práctica personal y social es un fenómeno tan familiar y natural que sólo frente su ausencia o ruptura sentimos la necesidad de fijarnos en ella e intentar entenderla. Viajamos en el metro a diario sin pensar que alguien puede dejar una mochila con una bomba en el interior y hacerla estallar; viajamos en avión sin pensar que el piloto pueda ser un suicida y quiera estrellar el avión. Pero, como estos ejemplos reflejan, la más cotidiana forma de confianza puede de repente volverse frágil.

A través de la confianza hacemos frente a la complejidad, al riesgo, a la ambigüedad y la opacidad de los intercambios personales y sociales. Aunque en muchas ocasiones podemos decidir si otorgar confianza o no, una completa ausencia de confianza nos impediría incluso levantarnos por la mañana. La relación interpersonal y la cooperación son ineludibles. No nos queda más remedio que confiar, en mayor o menor medida, en algunos más que en otros, para este o aquel asunto, pero tenemos que fiarnos. La confianza, “de manera más o menos implícita, más o menos explícita, constituye una presencia constante: nos impregna” (Pereda, 2009, p. 13).

La confianza actúa como un mecanismo que abre el campo de posibilidades de los actores al delimitar aquello que es esperable por parte de otros actores. De acuerdo a la teoría del sociólogo Niklas Luhmann (1996), es un mecanismo de reducción de la complejidad social que permite ofrecer seguridades presentes a planificaciones y orientaciones dirigidas al futuro. La confianza reduce la complejidad social en la medida en que supera la información disponible y generaliza las expectativas de comportamiento, al reemplazar una información que no puede dejar de ser insuficiente por una seguridad internamente garantizada. Frágil y vulnerable, depende esencialmente de varios hechos: la familiaridad con los otros, el reconocimiento intersubjetivo, el tratamiento del otro como ser libre y racional, una actitud de compromiso, una auto-expresión del yo en su integridad. Como señala Jesús Vega (1988), estas características de la confianza, que pueden ser

percibidas en los sistemas sociales en su conjunto, radican igualmente en la confianza más íntima de las personas; su fundamento último se encuentra en la opacidad radical de las intenciones de otros, que genera no sólo el problema de la fundamentación de las ciencias sociales como problema de la constitución intersubjetiva, sino también el espacio de vulnerabilidad del que depende la estructura de la confianza. El orden social no puede sostenerse sin el supuesto de que los individuos depositan confianza unos en otros y en las instituciones a cuya perduración contribuyen mediante sus acciones.

Pero además, la confianza tiene un valor que excede lo puramente instrumental. Su valor no se agota en su papel de hacer posibles relaciones de cooperación y fundamentar el orden social. Tiene un valor en sí misma y es parte constitutiva de otras cosas que tienen valor en sí mismas tales como el amor y la amistad. Conforman, en este sentido, un elemento constitutivo de nuestra valoración fundamental del mundo, de nuestras señas de identidad y de nuestros elementos simbólicos. Las relaciones de confianza son un componente vital de una vida plena. La contingencia, la vulnerabilidad, la conexión con otros, nos constituye y nos hace dependientes hasta el punto que la ausencia de confianza nos arroja a una soledad que resultaría insoportable.

Defender que la confianza es un bien primario, presupuesto de toda práctica y lazo social fundamental, no implica defender que en cualquier circunstancia, cualquier modo de confianza sea un bien. La confianza puede volverse disfuncional, si se confía de forma inadecuada. De ahí, como nos dice Pereda (2009), que se compare la confianza como el oxígeno, sólo se nota cuando falta o cuando irrita o molesta por exceso. A veces, la confianza nos ciega, nos hace inmunes a las pruebas que evidencian la no conveniencia de confiar. A veces nos equivocamos, incluso nos auto-engañosamos y la confianza se torna en una temeridad. También el exceso de confianza puede ser disfuncional en relaciones, organizaciones y sociedades. Redes de relaciones de confianza que son cerradas pueden promover clases étnicas o racismo y pueden restringir el intercambio

económico y formas significantes de intercambio social (Tilly, 2010). La confianza también en estos casos puede restringir oportunidades y tales restricciones pueden retrasar el desarrollo económico y crecimiento.

Tampoco se puede confiar de una manera incrédula e indiscriminada. El engaño y la traición funcionan. Terroristas, falsificadores, embaucadores, corruptos, cultivan la confianza para luego traicionarla. También los integrantes de organizaciones mafiosas o grupos terroristas confían entre sí para llevar a cabo planes perversos.

2. Etimología y usos en el lenguaje

Podemos empezar a describir el fenómeno de la confianza investigando su etimología, consultado diccionarios, indagando el uso del término, pero como vimos que ocurre en la bibliografía académica, las señales que encontramos aclaran y confunden.

Confianza, al igual que *fe*, tiene su raíz griega en *pistis*. Los objetos de *pisteuein* son cosas como contratos, juramentos, leyes, armamentos y personas. También las palabras de una persona pueden ser objeto de confianza, en cuyo caso el sentido de *pisteuein* es “creer”. De hecho, el concepto de *pistis* y sus derivados tienen que ver con las garantías epistémicas de toda índole y que de hecho solemos traducir como “creencia”. Dependiendo del contexto *pistis* puede significar creencia, dependencia o un compromiso hacia algo²¹.

También es interesante la estrecha interrelación que existe entre el concepto *pistis* con el grupo léxico de *philia*, que nombra prácticamente la totalidad de las relaciones en las que la confianza se da de forma espontánea. Rocío Orsi (2005) rastrea y justifica sólidamente con numerosos ejemplos esta cercanía semántica entre *philia* y *pistis*. Las relaciones de *philia* se caracterizan por sostener cierto tipo

²¹ Bultmann, R. (1968) ‘pisteuo’, in G. Kittel (ed.) *Theological Word Book of the New Testament*, Grand Rapids, MI: Eerdmans, vol. 6, 174-228. Citado por Nicholas P. Wolterstorff. *Routledge Encyclopedia of Philosophy*, Version 1.0, London: Routledge.

de pacto con respecto a las expectativas que cada una de las partes se forma con respecto al otro miembro del pacto²². Sobre estas expectativas se basan muchas de nuestras predicciones sobre la interacción con otros, lo cual tiene un vínculo estrecho con la confianza: una falta de confianza, tanto en aquel que confía como el depositario de esa confianza, puede describirse con un incumplimiento de mayor o menor gravedad de esas expectativas. Como Rocío Orsi analiza a través de la Tragedia de Sófocles *Las Traquinias*²³, debido a ese vínculo semántico entre la dimensión epistémica (*pistis*) y la afectiva (*philia*), la confianza puede entenderse como al menos una “cuerda de dos cabos”: uno cognitivo y otro afectivo. Como veremos, estos dos aspectos son fundamentales en la idea de confianza.

Más tarde, en el Cristianismo antiguo, *pistis* se convierte en el término principal que describe la relación del hombre con Dios. También en el Nuevo Testamento el significado del término *pistis* es una actitud de confianza que Dios apela tener hacia él. Creer en Dios es equivalente a depositar una total confianza en él. Cuando Dios prometió a Abraham un hijo y heredero, se dice que “Abraham creyó en Dios”, incluso a sabiendas que su mujer era estéril. La interpretación tradicional de esta frase es que Abraham confió en Dios, y Dios recompensó su confianza (Ullmann-Margalit, 2004, p. 64).

Por tanto, en la etimología del término “confianza” encontramos que comparte el mismo origen etimológico que la fe y su relación con las creencias, en especial con las expectativas con respecto a otros. Pero también aparece la idea de que la confianza no es sólo algo cognitivo, sino que esas expectativas hacia otros conllevan compromisos y aspectos afectivos. Por último, también vemos cómo la confianza es algo que uno tiene u otorga, pero también es una característica de las relaciones.

²² Una lista muy significativa pero en absoluto exhaustiva, se encuentra en Taillardt, 1982, 5-6 y, más adelante, muestra cómo la asociación sintagmática *philotes-pistis* en latín equivale a *foedus: pacto*.

²³ A grandes rasgos, la Tragedia se desencadena por la confianza mal depositada de Deyanira en el centauro Neso. El error trágico se debe a la mala gestión de las creencias y emociones de Deyanira que le llevan a confiar en el centauro cuya única intención es engañarla. Para ver un análisis detallado sobre cómo esta mala gestión desencadena la tragedia ver Orsi (2005).

Si seguimos analizando el concepto consultando diccionarios, encontramos muchas definiciones y usos del término que tienen que ver con su origen etimológico. En el Diccionario de la Real Academia (DRAE) se recogen hasta seis actitudes de confianza y en el Oxford Dictionary hasta dieciséis. En general, las acepciones del término se relacionan con actitudes que se toman hacia el futuro y hacia otros, que se distinguen por el objeto y por la fuerza de las predisposiciones. En concreto, encontramos dos sentidos recurrentes a la hora de utilizar el término: confiar con y sin garantías. En el DRAE la primera acepción de confianza es *una esperanza firme y segura*; confiar sería esperar con firmeza y seguridad. Es decir, confiar con garantías, con cierto grado de certidumbre. Pero también aparece confianza como *depositar en alguien, sin más seguridad que la buena fe y opinión que de él se tiene, la hacienda, el secreto o cualquier otra cosa*. Lo que es lo mismo, confiar sin garantías. También, la primera acepción del Diccionario de Oxford “trust” aparece como: *firm belief in the reliability, truth, or ability of someone or something: relations have to be built on trust they have been able to win the trust of the others*. Es decir, una firme creencia en la fiabilidad, verdad o habilidad de alguien o algo sobre la base de garantías. Pero también aparece como *acceptance of the truth of a statement without evidence or investigation*. Es decir, la aceptación de la verdad de una afirmación sin evidencia.

Encontramos por tanto, dos formas distintas de entender la confianza: hablamos de la confianza como de un estado de creencias de un individuo con respecto de acciones posibles, pero no ciertas, con mayor garantía o sin ella, de otro individuo. También hayamos dos aspectos centrales de la confianza: el emocional- en forma de esperanza- y el cognitivo. El aspecto emocional a veces se traduce en una pasión del alma. Como señala Hobbes (1979, p. 159): “la confianza es una pasión que procede de la creencia (belief) en aquel de quien aguardamos o esperamos bien; de manera que al sentirnos liberados de la duda no intentamos ningún otro camino”. También Dunn (1998) habla de confianza como una pasión.

También encontramos en los usos recogidos en la DRAE que la confianza conlleva un cierto compromiso por parte del depositario de confianza. De hecho, en el derecho penal se contempla un delito de “abuso de confianza”, que aparece definido como: *infidelidad consistente en burlar o perjudicar a alguien que, por inexperiencia, afecto, bondad o descuido, le ha dado crédito*. Como nos dice el sociólogo y filósofo George Simmel (1977a, p. 397) la confianza “debe ser tratada con honor porque la confianza que recibimos contiene un casi poder vinculante y traicionarla requiere una absoluta mezquindad”. La confianza influye las acciones de otros, exige en cierto modo un sentido de reciprocidad. También, exponerse a confiar en algunas ocasiones busca, con muchas o pocas razones, comprometer al otro. El sentido de la expresión “confío en ti” puede conllevar cierta pretensión de hacer del otro un rehén moral.

Por otro lado, también se habla de “relaciones de confianza”, “ambiente de confianza”, incluso de “sociedades de confianza”. La confianza sería un atributo de relaciones entre personas, grupos, instituciones o sociedades. No es difícil comprobar que un matrimonio, una familia, una amistad, un equipo de investigación, una partido político o una sociedad, pero también espías, ladrones, o una célula terrorista funciona mejor si quienes conforman esos grupos confían entre sí: participan de cierto clima de confianza o ésta los une como cemento (Pereda, 2009).

También, aunque normalmente se considera que la confianza conlleva una decisión libre sobre confiar o no en los demás, no siempre elegimos confiar²⁴. Una actitud de confianza es un punto de partida, una actitud por defecto desde la cual empezar a relacionarnos con otros; necesitamos un mínimo de confianza para interactuar con otra gente. De aquí que tenga sentido también hablar de un “clima o ambiente de confianza”, un “halo” de confianza, como horizonte que permite

²⁴ Puede que en algunos contextos se puede llegar a precisar en el momento en el que se apuesta por la confianza. Por ejemplo, en un trato hay un momento en el que uno parece decir “allá voy y que sea lo que Dios quiera” (Castilla del Pino, 1988). También en el llamado “juego de la confianza” que consiste en dejarse caer en los brazos de otro hay un momento en el que te rindes deliberadamente dejándote caer con la esperanza de no ir al suelo.

actuar, que hace que la gente comparta una actitud de confianza como una precondition para crear un espacio cooperativo.

Por último, en el DRAE también aparece la acepción de “confiado” como un sujeto “crédulo, imprevisor”. En este caso se habla de confianza como una actitud, como una perspectiva con la que se ve el mundo. Una actitud de confianza o desconfianza puede influir en las creencias de uno sobre la posible conducta de los otros, sobre que los otros se comporten o no de una determinada manera, sobre su confiabilidad.

Por tanto, encontramos distintas formas de confianza. La confianza es algo que uno tiene u otorga, puede ser también una actitud que se toma para enfrentar una situación de incertidumbre o riesgo, pero también es una característica de las relaciones, de grupos, instituciones y sociedades.

3. Distinción de la confianza de otros términos relacionados

Dada la magnitud de los posibles usos del término y las diferentes dimensiones que puede conllevar, podemos preguntarnos qué debemos excluir de este concepto para distinguirlo de otra serie de conceptos relacionados, pero diferentes. Por ejemplo, podemos comenzar diferenciando la confianza con otras actitudes que tienen que ver con el futuro-como la esperanza, las expectativas y creencias generales de todo tipo- y la fe. Nos referiremos en principio a la confianza en relación con personas, a la confianza interpersonal, con un sentido “relacional”. Aunque como veremos, existen diferentes niveles y tipos (confianza básica, sistémica, institucional, confianza en uno mismo), la confianza interpersonal es el paradigma dominante de la confianza o el caso paradigmático.

A diferencia de la confianza, la esperanza no entra dentro de la agencia, no participa activamente anticipando el futuro. Cuando confiamos comprometemos nuestra acción con el futuro. Aunque, al igual que la esperanza, implica en cierta forma una actitud de futuro, la confianza no es sólo un sentimiento o una emoción

sobre el cumplimiento de mis expectativas. La confianza compromete la acción y por tanto se expone al riesgo. Puedo, por ejemplo, tener esperanza en que mañana no llueva porque me gustaría salir a patinar; sin embargo, si consulto las predicciones del tiempo en el periódico y veo un sol dibujado en el mapa confío en que no lloverá, puesto que “confío” en la meteorología como ciencia y en que la prensa no miente (al menos con respecto al tiempo). Si lo que viera fueran unos nubarrones de lo más amenazantes, podría seguir “esperando” que el pronóstico se equivocase, pero dada mi confianza en las instituciones implicadas, quedaría con un amigo para ir al cine. También, a veces se dice que se confía en algo o alguien simplemente porque no tiene elección: el puente, aunque inestable, puede ser el único modo de escapar del fuego de tal modo que uno está forzado a depender de él y esperar que resista.

Por otro lado, aunque metafóricamente se suele utilizar el término confianza para denotar otros fenómenos que serían propios de la esperanza -“confío en que mañana no lloverá” o “confío en que el tren llegue puntual”-, la dinámica del tiempo y el horario de los trenes pueden ser conocidas de acuerdo a una probabilidad, mientras que en la confianza, que propiamente se utiliza con respecto a la conducta humana, siempre existe un grado de incertidumbre que no puede contabilizarse en una distribución del riesgo. No es lo mismo riesgo que incertidumbre, ni “fiabilidad” en el sentido referido aquí y confianza.

La confianza también se distingue de cierta forma de fiabilidad que Simmel denominó “conocimiento inductivo débil”: conclusiones inductivas derivadas de tendencias previas o de una experiencia anterior, y a las que se atribuye en cierto modo una credibilidad válida para el presente (Giddens, 2002). Estas son inferencias inductivas, fiables, que son la base para una predicción con garantía. Este tipo de fiabilidad puede ser un componente de la confianza, pero no suficiente. La confianza supone “arrojarse a la entrega”, implica una cualidad de “fe irreducible”, que se relaciona específicamente con el desconocimiento. No necesitamos confiar

en alguien a quien siempre tenemos ante nuestros ojos y cuyas acciones pueden ser directamente controladas.

En las relaciones personales se refleja claramente esta entrega a la incertidumbre que conlleva la confianza. Por ejemplo, un científico pone a prueba sus datos, y sobre la base de los resultados de esas pruebas establece la fiabilidad o no de cierto procedimiento; sin embargo, se confía en un amigo a partir de ciertas experiencias, pero no como resultado de haberlo puesto a prueba. De hecho, al poner a prueba al amigo se genera desconfianza y se pone de manifiesto que dicha confianza no existía²⁵. Incluso, podemos seguir confianza en un amigo, a pesar de las pruebas de su no confiabilidad. Como nos indica William James (2003), el método científico está orientado hacia evitar el error, pero en otros aspectos de la vida, el evitar el error es inadecuado. Si evitamos a interactuar con otros hasta que tengamos “suficiente evidencia” de su buena voluntad para ser dignos de nuestra confianza, aparecemos distantes e inaccesibles, de modo que malogramos la posibilidad de comenzar una relación mutuamente ventajosa.

Mientras que se suele hablar de una confianza basada en el conocimiento que permite buenas predicciones sobre cómo una parte de la relación responderá a las expectativas puestas en otra -podemos confiar en que alguien se comporte de forma fiable por hábito, o por una mera suposición deductiva, de igual modo que decimos que confiamos en que el coche no nos deje tirados-, este tipo de fiabilidad no es lo mismo que confianza. No es lo mismo confiar en que el coche no nos deje tirados que confiar en que no lo haga un amigo. La confianza opera en los vínculos de personas, más que como una mera predicción sobre la conducta. A diferencia de

²⁵ El cuentecillo cervantino “El curioso impertinente” me parece que muestra muy bien cómo a veces hay que confiar, y confiar significa no poner a prueba, no tratar de eliminar la incertidumbre ni afianzar las expectativas que ponemos en las personas. Porque a veces la prueba no es un simple procedimiento para obtener una determinada verdad, sino que afecta a las circunstancias de tal forma que hace verdad lo que antes podía ser sólo una remota posibilidad: la sospecha puede ser, pues, un caso de profecía que se cumple a sí misma. Además de éste, existen numerosos ejemplos en la literatura que nos muestra lo peligroso de estas pruebas, recuérdense obras como *El condenado por desconfiado*, *Cossi fan tutti* o *Las relaciones peligrosas*.

con las personas, no necesitamos fe en la capacidad o en la intención de actuar de los aparatos, ni tampoco se les puede atribuir voluntad o responsabilidad.

En este sentido, aunque en sentido metafórico el término confianza se aplica a cualquier cosa que creo que no va a defraudar mis expectativas: “confío en la seguridad de un puente”, “confío en que el ordenador funcione correctamente y no se apague inesperadamente perdiendo todo lo escrito hasta ahora”, en su sentido original sólo se puede confiar en personas. Cuando confiamos en objetos, artefactos o construcciones, en realidad confiamos en la gente que está por detrás de su diseño, de su construcción, de la técnica de los materiales, de los controles de seguridad, etc. Incluso en la situación en la que tengo confianza en el hecho de que el puente no se derrumbará mientras lo atraviese, confío en los ingenieros y constructores del puente, gobiernos locales, etc.

Por último, es importante diferenciar la confianza de la fe. Como señala la filósofa Victoria Camps (2011, p. 194) podemos pensar que el modelo de la confianza es religioso, porque solo un dios o una promesa divina están en condiciones de no defraudar, a diferencia de lo terrenal, donde el futuro es incierto y las alegrías que suscita la confianza son dudosas e inconstantes. También confiar en Dios sin rendir cuentas es un deber religioso, pero el confiar mundano no es una actitud fideísta, y no puede exigir una entrega sin condiciones. Como señala Simmel (1977a) aunque en la confianza existe un elemento de fe “socio-psicológico quasi-religioso”, la fe se sitúa más allá del saber o no saber, del conocimiento o no conocimiento, mientras que es necesario mantener una dimensión cognitiva para hablar de confianza. Sin ningún tipo de creencias sobre acciones futuras, en situaciones de incertidumbre, la confianza no tiene sentido. Es por ello que Simmel la sitúa entre el saber y no saber. La fe no requiere evidencia, mientras que la confianza es una expectativa basada en evidencia inconclusa, tolerante a la incertidumbre y el riesgo. La confianza se halla a medio camino entre la seguridad epistémica sobre el futuro y la fe. Confiar sin base racional no es más que ponerse irracionalmente en manos de los otros.

En este sentido se habla de “confianza ciega” como sinónimo de fe. La confianza ciega niega la posibilidad de desconfianza, a pesar de la evidencia de que el otro no es confiable. Tiene mucho que ver con el auto-engañó, comparte muchos de los mismos problemas. La confianza ciega puede ser absoluta, incluso trágica como la de Otelo. En este sentido, es la confianza ciega de Otelo hacia Iago la que hace surgir y extenderse la actitud de desconfianza en Desdémona. La una es tan ciega como la otra, pero la primera es más estática e inconsciente, mientras que la segunda es dinámica y reflexiva. Como dice Gonzalo Abril (1998): la confianza espera, la desconfianza ciega, la sospecha, busca.

Por último, no se puede separar la confianza de la confiabilidad. La confianza funciona como un lazo que une voluntades. Como vimos las relaciones de confianza conlleva compromisos. En muchos estudios de confianza se intenta separar las razones de la confianza de las razones de la confiabilidad. Pero no se puede abordar la confianza independientemente de la de la fiabilidad: un esquema de interacción puede conllevar un comportamiento cooperativo, aunque no necesariamente atribuimos confiabilidad al otro. A veces la confianza funciona como un mecanismo de profecía que se auto-cumple.

Para resumir, la confianza no es una actitud de esperanza, ni es un estado de fe, ni una creencia optimista con respecto al mundo, ni la expectativa de fiabilidad: es un estado motivacional complejo, una mezcla de creencias, de emociones, expectativas, de compromisos acerca de una relación con los demás establecida en una situación que conlleva vulnerabilidad e incertidumbre.

4. Niveles de confianza y la desconfianza

La actitud de confianza se establece en dos niveles de profundidad. En primer lugar, encontramos una especie de confianza básica, general, constitutiva, prerreflexiva, y que consiste en confiar sin más. Es una confianza sobre la cual se asientan el resto de confianzas. Esta confianza básica, este sentimiento de fondo, este estado de ánimo, enlaza con la seguridad ontológica de las personas y da fundamento a cualquier relación o vínculo afectivo de confianza. Entraña una disposición de conducta: nos movemos por el mundo sin ser neuróticos, pues confiamos en nuestras interacciones, de forma muy básica, con el resto de la gente. Así, si nos quedamos en el andén es porque pensamos que nadie nos va a empujar a la vía cuando llegue el tren. Este tipo de confianza conformaría un entramado básico de todas nuestras acciones, un supuesto metafísico subyacente a nuestra capacidad de actuar. En este sentido, la confianza básica es una condición de posibilidad de la racionalidad. Sin ella no podríamos ni siquiera elaborar los planes de conducta más elementales. “No estamos a cada momento zozobrando, atemorizados y, muchos menos, en estado de pánico. Nos abandonamos al mundo, a los objetos, a las personas, y nos sentimos capaces de iniciar cursos elementales de acción como levantarnos de la cama” (Pereda, 2009, p. 24).

Desde la psicología, la concepción más popular de la confianza básica se fundamenta en el modelo de desarrollo psicoanalítico de Erik Erikson (1950). La confianza básica sería el sentimiento de poder contar con los otros que se desarrolla a través de experiencias tempranas apenas conscientes, fundamentalmente en las relaciones madre-hijo²⁶. “El establecimiento firme de patrones perdurables para la solución del conflicto central de confianza básica versus desconfianza básica es la primera tarea del ego y, por lo tanto, antes que nada un cometido de cuidado maternal”. Las madres crean en los hijos un sentido de confianza por medio de este suministro, el cual combina el cuidado

²⁶ Supongo que el vínculo se establece con la figura del cuidador en general, no necesariamente debe ser con la madre. Pero en tiempos de Erikson así serían las cosas.

sensible de las necesidades individuales del bebé con un firme sentido de confiabilidad personal (Erikson, 1950, p. 249). Según él, sin esta confianza no se puede desarrollar ninguna personalidad sana. La ausencia de confianza básica provoca esquizofrenia infantil, y algún tipo de carencia que provoca trastornos de personalidad en la edad adulta. De acuerdo a Erik Erikson, el primer estadio de desarrollo cognitivo que la gente atraviesa es el desarrollo de la “confianza básica” que asienta una orientación general hacia el mundo social. Es necesaria para desarrollar una actitud optimista hacia otros, lo cual hace la interacción social posible. En el transcurso del crecimiento del niño, el sentido de confianza básica es afianzado o minado por sus experiencias personales con otra gente.

Desde la filosofía también se habla de un tipo de confianza básica. Por ejemplo, Lars Hertzberg (1989) presenta un enfoque de la confianza basado en *Sobre la Certeza de Wittgenstein* que describe creencias básicas de las que no podemos dudar y que sirven como una especie de fundamento de otras creencias y de la vida en sí misma. Se habla de confianza como una actitud fundamental que es presupuesta por nuestra capacidad de entender qué son las personas. Su enfoque se dirige a entender cómo los niños confían en sus padres y profesores durante el proceso de aprendizaje del lenguaje y otras herramientas y hechos básicos. Para Hertzberg, esta confianza no depende de las razones o de la evidencia porque es previa a ellas; debe ser necesariamente irreflexiva y ciega: aprendemos confiando y entender las razones es una de las cosas que aprendemos. Según Pereda (2009), esta confianza sería como adoptar un “principio de confianza en cuanto a presunción”. Para conocer es inevitable comenzar por apoyarse en el mundo, en los objetos, en las personas. En este sentido se habla de un clima de confianza como un horizonte que permite actuar.

Desde algunos estudios sociológicos también se habla de confianza básica, en este caso como “confianza sistémica”. George Simmel, en su ensayo sobre “El secreto y la sociedad secreta” (1977a) habla de una especie de confianza básica que consiste en una disposición primaria hacia el otro, muy propia, en su naturaleza, a

la fe religiosa, puesto que supone una adhesión afectiva inmediata, prereflexiva, no mediada por experiencias ni por hipótesis racionales. El confiar derivado de la confianza básica no es activo ni reflexivo: presupone cierto abandono del sujeto, espontaneidad, falta de cálculo²⁷. También en algunas corrientes sociológicas como la Etnometodología se recoge esta idea. Para el sociólogo Harold Garfinkel (1963)²⁸ la confianza, entendida como una expectativa de persistencia en el mundo con el que el actor se encuentra en interacción cotidianamente, es el mecanismo fundamental a través del cual los actores se conforman a un determinado orden de acontecimientos y a sus reglas. Garfinkel investigó y teorizó los fundamentos de la confianza como expectativas de persistencia, regularidad, orden y estabilidad del mundo social. En este sentido, argumenta que la gente conceptualiza los hechos de la vida cotidiana sobre la suposición de que los otros ven las cosas como las ve uno mismo. Un sentido compartido sobre el entorno es una de estas características que son conocimiento común por los actores sociales. Sobre la base de este sentido compartido se encuentra un tipo de confianza sobre el funcionamiento del mundo y sobre las intenciones de los otros. Usó la noción de confianza porque su interés estaba en las expectativas confiadas sobre lo que la otra gente hará, y la mutua dependencia con respecto a estas expectativas. Esta confianza hace posible que nuestro mundo social tenga sentido y resulta imprescindible para funcionar en la vida cotidiana. Una persona que confía en otra espera que haga o respete los hechos normales, lo que denominó “reproducir el orden normativo de los hechos”. Confiar en este contexto equivale a la expectativa confiada de que el otro actuará de un “modo apropiado”, que es definido por convenciones sociales y por reglas tácitas. Esta confianza es normalmente no-reflexiva y no conlleva conocimiento personal del otro, surge de la experiencia social. Es como suponer “lo que hace todo el mundo”, suponer que “el resto de la gente se comporta como nosotros”. Responder a la demanda cotidiana más simple o dar contestación a la observación

²⁷ En esta tesis se defenderá que el rasgo “cuaisreligioso” de la confianza básica Simmeliana es por igual aplicable a los demás tipos de confianza.

²⁸ También Goffman (1959) habla de la confianza en los mismos términos. Para ver la diferencia entre los enfoques de Garfinkel y Goffman ver Misztal (2001).

más superficial exige poner entre paréntesis una serie potencialmente casi infinita de posibilidades con las que cuenta el individuo. Lo que hace “apropiada” o “aceptable” una respuesta dada requiere un marco compartido-aunque no demostrado ni demostrable-de realidad²⁹. El sentimiento de realidad compartida de personas y cosas es tenaz y frágil al tiempo. Su robustez se comunica en el elevado grado de fiabilidad de las condiciones de la interacción social cotidiana, producidas y reproducidas por todos.

Luhmann también habla de “confianza sistémica”. Según él, el orden sistémico resulta aceptado automáticamente; la confianza sistémica se revela así difusa y resistente, casi completamente inmune a los riesgos de la desilusión individual. La confianza en el sistema se basa en lo que Luhmann llama “base presentacional”. Es decir, la confianza en el sistema es activada por la apariencia en que todo parece estar en el orden apropiado.

Sobre la base de esta confianza básica se fundamentan otros tipos de confianzas que podemos llamar “contextual” o “particular”. La confianza contextual es un componente básico de nuestra deliberación racional sobre acciones o decisiones particulares. Establece unos lazos con el contexto particular de acción que da sentido a los cálculos y a los ordenamientos de nuestras alternativas de acción. En definitiva es una confianza discriminativa.

Aunque las suposiciones implícitas de la confianza se establecen en la infancia y en el proceso de socialización, las situaciones y las personas que son nuevas para nosotros plantean continuamente nuevos problemas de confianza a lo largo de la vida. Las relaciones de amor y de amistad, de cualquier lazo personal, las experiencias en interacciones con otra gente en distintos contextos sociales, pueden interpretarse como prueba y aprendizaje de relaciones de confianza: al establecer lazos personales (afectivos, profesionales o de vecindad) moldeamos

²⁹ En sus trabajos de investigación empírica Garfinkel nos muestra la desagradable sorpresa, “el shock”, que nos produce que los otros no actúen como esperamos en situaciones sociales triviales. Los experimentos contravenían unas convenciones mantenidas con tanta firmeza que las reacciones de quienes estaban expuestos a aquellas infracciones eran inmediatas y asombrosas. Se trataba de reacciones de desorientación cognitiva y emocional.

nuestro confiar y nos preparamos para futuras actitudes de confianza y de desconfianza.

Puede ser interesante qué implica pasar de formas de confianza básica, prerreflexiva, a otros tipos de confianza o desconfianza. Para Annete Baier (1995) una vez que está presente esta confianza básica, base para cualquier otro tipo de confianza, es fácil explicar cómo la confianza se transforma en consciente, controlada, dirigida, crítica, temerosa, de modo que confiemos en nosotros mismos como sujetos que confían. Como dice Pereda (2009) especialmente a partir de situaciones en las que la confianza fracasa, a partir de rupturas de confianza, de engaños, desengaños, traiciones, se elaboran distintas respuestas y se construyen formas reflexivas de confianza y desconfianza. De hecho, sólo cuando los modos de confianza básica fracasan y se tienen dudas y sospechas, se percatan de esas creencias, emociones y expectativas tácitas que forman parte de la confianza básica. Es entonces cuando aparece la confianza reflexiva, contextual, que es una confianza secundaria, no pasiva ni espontánea, sino reflexiva y, por tanto, activa.

Por ejemplo, en la película "Luz de Gas" de John Cukor, se narra el caso desgarrador de ruptura de confianza básica de su protagonista, Paula (Ingrid Bergman). El descubrimiento de que su marido, la persona a la que ama y en la que confía plenamente, la ha estado engañando y ha tratado de volverla loca le produce un sensación de inmensa zozobra: "si eso es así, puedo dudar de todo", son sus palabras.

También, en la película "El show de Truman" asistimos a cómo se desmorona la confianza básica de su protagonista. A partir del descubrimiento de algunos hechos que parecen fuera de lugar- como un foco usado para simular el firmamento nocturno que casi lo golpea al desprenderse, o una conversación acerca de un "Show de Truman" por parte del equipo de filmación en su radio del coche o el patrón repetitivo en el modo en que la gente (los extras) se mueven por la calle- se despierta en la conciencia de Truman un sentimiento de sospecha generalizada: comienza a dudar de todo y de todos, comienza a afianzarse en su mente una

desconfianza general respecto del escenario de su vida. Es interesante cómo en ese momento, cuando Truman necesita algo en lo que asirse al mundo, acude a su mejor amigo (¿cómo desconfiar de un amigo?), quien intenta mitigar su sospecha y demostrarle que no hay nada de qué dudar, que todo es real, y es la confianza en su amigo quien le tranquiliza, aunque la sombra de la sospecha ya está sembrada en su mente.

Pero, incluso frente a situaciones en las que la confianza básica se desfonda, como en el caso de Paula y de Truman, no por ello se deja de confiar en todo y en todos. Su confianza básica se ha desmoronado porque han surgido razones para desconfiar, pero no de forma absoluta. A pesar del brutal desengaño sufrido, lejos de la locura, continúan abandonándose y teniendo expectativas positivas hacia otros y sus testimonios (del inspector de policía en el caso de Paula y de Sylvia, defensora de la que acabe el show, en el caso de Truman), de sus propias percepciones, de sí mismos, del mundo. La forma básica de confianza nunca se desactiva del todo, sino que a través de la experiencia y el aprendizaje se reconstruye un entramado de confianza en parte reflexiva-en parte espontánea-que continúa funcionando como modos de la confianza general.

La confianza general, pasiva, espontánea, de los primeros años, tanto en el mundo como en nosotros mismos, no queda atrás como un residuo obsoleto, sino que se renueva constantemente con los avatares de la vida. La confianza general es porosa, o más bien se trata de un continuo de confianzas, con diversos modos (Pereda, 2009).

En último término, sólo en caso de experiencias traumáticas se puede destruir nuestro sistema de confianza. Tras experiencias terribles de violencia gratuita, de malos tratos, de traiciones radicales, las víctimas no gestionan bien la confianza. Como nos ha enseñado Amery (2001), para quien ha sido torturado, el mundo deja de tener sentido. También nos dice Carlos Thiebaut (2006, p. 26) “la confianza básica es existencial; cuando quiebra-como muestran algunas experiencias de daño radical en el siglo- quiebra la existencia toda o su sentido”.

En este sentido, aunque no sabemos nada de la vida posterior de Paula y Truman, podemos pensar que habrán aprendido, quizá de forma traumática, que el engaño y la traición habitan en un mundo donde las circunstancias de confianza elemental, espontánea e incuestionada prevalecen.

Por otro lado, una forma interesante de analizar estos dos niveles de confianza es confrontarla con su fenómeno inverso. La falta o ausencia de confianza básica implicaría la angustia, el vacío existencial. Para quien no confía en el mundo sólo queda la desesperanza, el miedo existencial. Si lo extraño se aparece como fuente de inestabilidad o riesgo y se generaliza la sospecha en los intercambios personales o sociales, entonces la suspensión de la confianza se percibe como desesperación, ansiedad, angustia.

En tanto que opuesta a la confianza contextual, la desconfianza la consideramos como complementaria de la confianza, implica una deliberación sobre las posibilidades a tener en cuenta, entraña escepticismo, duda o descreimiento sobre las pretensiones de otros, etc. Desconfiar supone renunciar a una parte de aquello o de aquellos en lo que se cree, pero no a todo ni a todos; no supone dejar de confiar absolutamente sino dejar de confiar en una determinada creencia o persona. A partir de cierta maduración frente a la experiencia de fracasos o cuestionamientos, el agente tiene la posibilidad de reflexionar y dejar de confiar en algo o alguien.

Cuando dejamos de ser niños, asumimos que toda confianza se arriesga a ser defraudada. El riesgo de fraude, e incluso de traición, es inherente a nuestras vidas. La vida se vive sin garantías. “Quien no se confía pese al riesgo de ser engañado, traicionado o como se quiera llamar, se priva de toda interacción que no sea puntual y superficial” (Castilla del Pino, 1988).

5. Tipos y grados de confianza

Además de niveles, podemos establecer múltiples formas y tipos de confianza con diferentes características, en los que estos niveles se entremezclan. En principio, podemos hablar de confianza referida a relaciones interpersonales extendidas a un rango amplio de vínculos entre personas y prácticas sociales. Confiamos en gente que conocemos personalmente: amantes, hermanos, amigos o colegas a quienes creemos conocer bien y con los que compartimos experiencias y sentimientos. Pero también confiamos en gente con la que mantenemos una relación mínima o ninguna, en desconocidos. Por ejemplo, cuando preguntamos en la calle a alguien información sobre algo o cuando estamos solos en la playa, queremos darnos un baño y dejamos el cuidado de nuestras cosas a alguien.

También confiamos en mucha gente con la cual nos relacionamos dentro del contexto de roles sociales: confiamos en que la policía acudirá en nuestra ayuda si nos roban o que un juez defenderá mis derechos en el caso de ser objeto de alguna injusticia. En este caso la confianza puede estar basada en la institución social que está por detrás y no tanto en los individuos como tales. En este sentido, también hablamos de confianza en instituciones y organizaciones: la policía, los bancos, los hospitales, el gobierno. Estas instituciones y organizaciones a la vez forman parte de sistemas más complejos: el banco es parte de un sistema bancario, de sistemas generales económicos, estructuras macroeconómicas, de mercados financieros, etc. De ahí que sea necesaria alguna confianza interpersonal, o imaginariamente interpersonal, para anclar la confianza en ciertas instituciones. Son los individuos, los “puntos de acceso”, los que nos recuerdan que quienes componen la institución son personas de carne y hueso, y eso hace que la institución nos resulte más accesible y, por tanto, más confiable³⁰. No es raro que personas conocidas y admiradas por la mayoría, tipo Rafael Nadal o Pau Gasol, publiciten bancos para otorgar cierto grado de confiabilidad.

³⁰Los puntos de acceso son los lugares específicos en los que las personas puede tomar contacto con el sistema, escenarios de interacción entre usuarios y agentes-expertos del sistema.

También se habla de confianza en sistemas abstractos, expertos, como dice Giddens (1995): el control del tráfico aéreo, las telecomunicaciones, los mercados financieros. Los principios de estos mecanismos resultan opacos para los usuarios. Los tomamos por garantizados, no notamos su presencia. La confianza en estos sistemas abstractos es una parte característica y necesaria de la vida actual. También aquí existen “puntos de acceso”, en los que los sistemas expertos pierden parte de su opacidad y se humanizan en clave de satisfacción, proximidad, atención, calidad, personalización del servicio, etc. Como señala Giddens (1995), el típico buen humor de la tripulación de un vuelo y la “estudiada actitud despreocupada y alegre” de los auxiliares de vuelo nos señalan que “aquí no pasa nada”, y que podemos estar tranquilos a pesar de nuestro total desconocimiento sobre si, y cómo, los motores funcionan correctamente, sobre los controles de calidad que establecen la cualificación de los ingenieros responsables del mantenimiento y reparaciones del avión o sobre la pericia o estado psicológico del piloto que manejará el avión.

También, confiamos en testimonios, autoridades epistémicas. También podemos hablar de “confianza en uno mismo”, que en último término constituye la base sobre la que se sustentan todos los demás tipos de confianza³¹. Todos estos tipos de confianza no son independientes. Hemos visto también cómo las confianzas interpersonales y las institucionales, según las circunstancias, se constituyen mutuamente.

Por otro lado, la naturaleza de las relaciones sociales configura diferentes tipos y grados de confianza. El mundo aparece “coloreado” por los grados de confianza de las cosas, personas e instituciones que nos rodean, pues la confianza no es cuestión de todo o nada. Podemos confiar en algunas personas más que en otras, o podemos empezar a confiar en alguien en quien antes no lo solíamos hacer. Además, confiamos en distintos aspectos de las personas y los sistemas, en distintas habilidades o capacidades: espero cariño y comprensión de mi hermano

³¹ Para profundizar sobre la confianza en uno mismo, se puede consultar Govier (1993), Lehrer (1997), Foley (2001), Pereda (2009), Jones (2012b).

con respecto a problemas personales, quizá no de mi jefa; ayuda de un amigo, pero no de un extraño de la calle; generosidad de una ONGD, pero no de un banco (o al menos no debería). Generalmente confiamos en que nuestros amigos “respondan” en ciertos aspectos, pero podemos pensar que en otros no: como es el caso del amigo jeta, del despistado que todo lo pierde o del que todo lo cuenta. A veces podemos confiar absolutamente en alguien, pero no suele ser el caso. La absoluta confianza es rara. Sólo en el caso del niño con respecto a sus cuidadores o en el caso de la fe religiosa.

A medida que las expectativas de confianza se relacionan con cualidades o competencias más individualizadas también adquieren grados reflexivos o coloraciones emocionales más acusadas. La confianza que es parte de las relaciones íntimas –padres e hijos, amigos, confidentes- se siente de una manera mucho más real que en otras relaciones establecidas a través de prácticas sociales o al tipo de confianza que conllevan los sistemas impersonales-bancos o compañías aéreas-. Esta última está relacionada con sentimientos más difusos de fiabilidad en la confiabilidad de gente y otros agentes que encontramos en el curso normal de la vida, tales como un empleado de una tienda o un extraño que pregunta una dirección.

Tras establecer múltiples formas y tipos de confianza con características distintas, la pregunta que se plantea es: ¿hay algo común entre todas ellas? Para dar respuesta a esta pregunta, primero distinguiremos las “condiciones de posibilidad” de la confianza³² y luego diferentes aspectos que en mayor o menor medida están presentes en todas las manifestaciones de confianza.

³² Esta idea la he recogido del trabajo de Carlos Pereda (2009).

6. Condiciones de posibilidad

6.1 Dependencia

En general, podemos hablar de la confianza como una actitud básica, ya que preside la totalidad de nuestras interacciones, mediante la cual nos disponemos a la acción “como si” supiéramos más de lo que podemos saber. Por eso, la confianza es algo más que creer o que tener expectativas. La confianza, que como hemos visto comparte la etimología con la fe, consiste en “arrojarse de un salto a la fe”, exige del sujeto que confía un paso a ciegas, le exige dejar en suspenso la propia ignorancia o falta de información, lo vuelve vulnerable a un posible desengaño o a una posible traición. Confiamos “a pesar”, “aunque”, “como si”. Esta ambigüedad es la esencia del concepto. Por tanto, un elemento irreducible, común a todos los niveles, formas y tipos de confianza es un residuo de incertidumbre y vulnerabilidad que queda siempre.

La confianza siempre conlleva un residuo de riesgo que resulta de la incapacidad de controlar la conducta de los otros, de la incapacidad de tener un conocimiento completo sobre las motivaciones de otra gente, generalmente, desde la contingencia de la realidad social. Cuando confiamos nos exponemos a perder las cosas confiadas y a depender de las acciones de aquellos en los que depositamos nuestra confianza. Voluntariamente aceptamos ser vulnerables. Quien confía pone en sus manos algo que considera de valor: una persona, un objeto, un secreto, su propia intimidad, la propia seguridad, un testimonio; se vuelve “de alguna manera”, “en alguna medida”, vulnerable: abre la posibilidad del daño.

La interacción entre seres humanos no precisaría confianza si pudiéramos obtener del otro la información que necesitamos para llevar a buen término el propósito de nuestra relación. Pero la opacidad de la motivación de las intenciones de los otros, y del funcionamiento del sistema social en general, genera el espacio de vulnerabilidad del que depende la confianza. Como señala Giddens (2002), no habría necesidad de confiar en nadie cuyas actividades fueran constantemente

visibles y cuyos procesos mentales fueran transparentes, o fiarse de cualquier sistema cuyo funcionamiento fuera completamente conocido o comprendido.

Si la confianza entraña un riesgo, hay que explicar por qué la gente está dispuesta a asumirlo. Cuando confiamos obtenemos nuevas opciones de conducta y a menudo tenemos acceso a nuevas oportunidades. La confianza supone un salto a lo desconocido, a la suerte, lo que implica una disposición para aceptar experiencias nuevas. La confianza aumenta, mejora, la efectividad del agente; permite emprender tareas cooperativas. La cooperación es fundamental para la vida social, no podemos vivir en comunidades sin aunar intereses y coordinar acciones, o lo que es lo mismo, sin confianza. Además de su valor instrumental, vimos también su valor intrínseco, como parte imprescindible de una vida con sentido.

6.2 Discernimiento

La confianza no es ciega, indiscriminada. El abandonarse o hacerse vulnerable es, de algún modo, razonable. Muchos de los bienes que se conlleva la confianza se obtienen cuando la confianza está bien depositada. Por mucho que la confianza sea algo valioso, no podemos confiar indiscriminadamente. Se puede asumir cierto control en las creencias y las acciones que se muestran cuando se confía. Es un modo de asegurar que la dependencia no sea arbitraria, que la confianza no sea una temeridad. Como nos dice Pereda (2009), encomendar el cuidado de un niño, de una casa, de un secreto, de nuestra intimidad, no puede ser un abandonarse ciego, un abrirse sin cautelas.

En este sentido, en todos los tipos de confianza encontramos algo común: la confianza insta un terreno de incertidumbre en las interacciones que comporta cierta vulnerabilidad, pero la expectativa de que otro se comporte de cierto modo excluye tanto la seguridad, la certeza epistémica de lo que hará, como una fe irracional e injustificada en lo que hará. La confianza exige un cierto grado de creencia justificada en que el otro es digno de confianza. Cualquier expectativa

hacia el futuro en las relaciones con otros, en las relaciones sociales y personales, implica cierta buena disposición, cierto ánimo de entrega, pero también cierto grado de fiabilidad (es decir, de buenas razones) referida a esas expectativas. Aunque siempre es algo más que creer o de buenas expectativas. En el caso de la confianza interpersonal, sólo porque no hay una garantía de seguridad existe un vínculo de confianza, y sólo por eso la sospecha o la desconfianza queda latente. “El que confía encuentra en su propia vulnerabilidad el instrumento por el cual una relación de confianza puede ser creada” (Luhmann, 1996).

Por otro lado, quien confía renuncia a una inmediata evaluación de si aquel en quien se confía, y cómo, ha respondido a nuestra confianza con confiabilidad. Se deja en manos del sentido común de aquel en quien se confía cómo cumplir nuestras expectativas. Esta flexibilidad explica en parte la utilidad de la confianza: la contingencia e ignorancia a menudo nos hacen incapaces de concretar lo que se espera de la conducta del otro. Así, cuando confiamos en un amigo no tenemos una lista con todas las cosas que se supone que debería cumplir. Confiamos en que haga las cosas apropiadas a las circunstancias y a nuestra relación de amistad. Confiamos en su competencia moral global respecto a las relaciones de amistad.

En el caso de la confianza institucional o sistémica, cuando acudimos a un juzgado, o a un banco a depositar sus ahorros, o a un hospital, nos hacemos vulnerables a sus prácticas. Pero también restringimos esta dependencia ejerciendo el discernimiento. En principio, lo hacemos evaluando las “fachadas” de las instituciones y teniendo en cuenta las experiencias personales con ellas. Pero la mayor de la parte no nos encontramos capacitados para aplicar con demasiado rigor, puesto que desconocemos su funcionamiento interno y no podemos evaluarlo. De ahí que el discernimiento, además de apoyarse en la fachada y en la experiencia personal, esté condicionado por todo un sistema de confianzas entrecruzadas. Confiamos en los puntos de acceso y confiamos porque el resto lo hace.

6. 3 Expectativas positivas, optimismo, esperanza

Lo que hace de la confianza algo complicado es que conlleva algo más que creer, la confianza es creer a pesar de la incertidumbre. Conlleva poner entre paréntesis lo desconocido, ponerlo en suspensión. La posible tensión entre la dependencia y el discernimiento, se apaciguan con la tercera condición, que viene a ser un reafirmador de la condición de dependencia. “Sentimos” que podemos depender del otro a pesar de que siempre existe la posibilidad de que actúe de una forma inesperada o incluso que nos traicione. Confiar conlleva cierto “optimismo” de que el otro será digno de confianza; somos optimistas sobre su competencia y su buena voluntad. Este optimismo sosiega tanto la desconfianza como el miedo, que es otra versión de la desconfianza, quizá con más carga de ansiedad que la versión de la desconfianza como sospecha. En el miedo se espera que algo vaya a suceder y se desea que no suceda. Por el contrario, en la confianza se espera que algo vaya a suceder y se desea que suceda. El aplazamiento del miedo permite que cuando confiamos nos sintamos relajados, cómodos, seguros³³.

En definitiva, cuando confiamos nos dejamos caer o nos exponemos al daño porque tenemos expectativas positivas respecto hacia aquello a lo cual nos abandonamos y sentimos que podemos abandonarnos en la confianza. De otra manera, el confiar se reduciría a tomar riesgos a partir de un cálculo. Como Karen Jones nos dice (1996, 2004), este optimismo restringe las inferencias que hacemos sobre las acciones posibles de otros, da lugar a una interpretación selectiva, lo cual en último término abre la posibilidad del daño³⁴.

³³ Aristóteles en la Retórica califica la confianza como “lo contrario del temor, de modo que ella es una esperanza acompañada de fantasía sobre que las cosas que pueden salvarnos están próximas y, en cambio, no existen o están lejanas las que nos provocan temor”. (1383a, pp. 15-20). Para tener confianza es preciso tener miedo, solo que experimentándolo aplazado o vencido. La confianza no es la ausencia del temor, sino la fantasía o imagen de que va a venir pronto algo que destruirá la causa del miedo o la desactivará, o que dicha causa ha desaparecido o se ha aplazado.

³⁴ Algunos autores argumentan que el optimismo sobre la persona en la que se confía está presente en la mayoría de las situaciones típicas de confianza, pero no en todas (Jones 2004, McGeer 2008, Pettit, 1995)) Tal optimismo está ausente, por ejemplo, en casos de “confianza terapéutica” Esta confianza es la que conlleva situaciones como la de los padres que confían en que sus hijos para

Pensemos en un caso basado en mi propia experiencia³⁵. Cuando me voy de viaje y dejo a alguien el cuidado de mi gata, me hago vulnerable, y acepto voluntariamente esa vulnerabilidad, al dejar algo valioso al cuidado de otro. Pero al confiar en otra persona, no meramente asumo el riesgo de ser dañado, sino que también obtengo algún beneficio: si dejo mi gata al cuidado de otro, podré irme sin tener que llevarla conmigo, algo que no siempre es posible y que tampoco es bueno para ella, puesto que sé que viajar le gusta poco.

Por otro lado, otorgo ese permiso, dependo de esa persona, porque creo conocerlo y le atribuyo cierta competencia y buena voluntad. Confío en que le de comer, que vaya de vez en cuando a verla, que si se pone mala la lleve al veterinario, es decir, que sea capaz de responder a lo que requiera la situación.

Pero esa discrecionalidad que se otorga a aquel en quien se confía basada en ciertas atribuciones a veces no se satisface. El otro puede ser un tonto, un negligente o un malvado. De ahí que, teniendo en cuenta esta vaguedad, una y otra vez regrese el afán de garantías (Pereda, 2009). Cuando confiamos enfrentamos cierta tensión entre la vulnerabilidad y la dependencia y esa atribución de competencia y buena voluntad. Es entonces cuando interviene la tercera condición, siento que puedo confiar el otro porque es mi amigo, porque me aprecia, porque no tiene nada en contra de mí.

Pero puede darse el caso de llegar a casa después del viaje y encontrarme el balcón abierto. Puedo pensar que el otro ha sido un negligente y olvidó cerrar el balcón y sentir que me equivoqué al confiar en esa persona; o puedo pensar que dejó intencionalmente el balcón abierto para dejar que la gata se escapara y hacerme daño. En cualquiera de los dos casos, se producirá una ruptura de mi confianza hacia esa persona; en el primer caso me sentiré defraudado,

inculcarles responsabilidad y conducta confiable. El argumento de estos autores es que tal confianza conlleva la expectativa normativa de que el depositario de confianza “debería” ser digno de confianza en una determinada situación, más que tener optimismo en que lo sea. A veces se produce lo que puede llamarse “confianza militante”, que es cuando se decide confiar para restablecer la confianza cuando ésta se ha roto; se busca utilizar la confianza como una especie de profecía que se auto-cumple: la confianza que busca generar confianza.

³⁵ Muchas de las reflexiones del caso han sido recogidas del trabajo de Pereda (2009).

decepcionado, mientras que en el segundo caso sentiré que me ha engañado o traicionado.

7. Dimensiones de la confianza

Relacionado con las condiciones de posibilidad, analizamos diferentes dimensiones de la confianza, que también hemos visto que aparecen en la etimología y en los usos del término³⁶. La consideración e importancia que se atribuye a estos aspectos plantea un denso debate en los estudios de confianza y pueden servir como criterio de clasificación entre ellos.

7.1 Dimensión cognitiva

En primer lugar, se considera que la confianza está basada en un proceso cognitivo que discrimina personas o instituciones como fiables, no fiables o desconocidas. Valoramos de forma cognitiva aquellos en quienes confiamos, bajo aspectos y circunstancias, sobre la base de “buenas razones” que constituyen la evidencia de la confiabilidad.

Desde el punto de vista psicológico, como nos dicen Cristina y Antoni Gomila (2012), quien confía necesita manejar información relevante sobre el depositario de confianza, lo cual constituye un proceso de muchas variables para inferir una conclusión-un proceso de razonamiento para hacer un juicio adecuado de la situación. La información recopilada en este proceso depende además de cómo quien confía percibe e interpreta la realidad. La forma de percibir lo que nos rodea es también parte del proceso cognitivo implícito en la confianza. Este complejo proceso cognitivo incluye además el uso de esquemas y estereotipos – como las categorías sociales–, así como las atribuciones interpersonales –como son

³⁶ Las ideas sobre estas dimensiones aparecen en Lewis y Weigert (1985). Una visión parecida se puede encontrar en los estudios de Luhmann (1988; 1996) y Baier (1985) entre otros.

los roles– que influyen en la forma de atribuir ciertas características en otros y que a veces intervienen en la confianza.

Desde la sociología, por ejemplo Luhmann (1996), se habla de la familiaridad como componente esencial de este aspecto cognitivo. La familiaridad es vista como precondition de la confianza o desconfianza para cualquier tipo de compromiso hacia el futuro. También George Simmel (1977a) opina que la confianza conlleva un grado de familiaridad con el objeto de confianza que se sitúa en algún lugar entre la certeza y la total ignorancia. Pero, como nos advierte, aunque alguna experiencia previa con el objeto de la confianza es una condición necesaria para establecer el elemento cognitivo de la confianza, tal experiencia sólo abre la puerta a la confianza sin realmente constituirla. El elemento cognitivo de la confianza está caracterizado por un salto más allá de las expectativas que la razón y la experiencia garantizan. Sólo sirven de plataforma desde la cual se da ese salto.

Los enfoques sociológicos de la confianza sitúan esta capacidad en la suposición de que los otros en el mundo social lo hacen. Aunque existen diferencias individuales relevantes en el factor de la confianza, el contenido cognitivo de la confianza es una realidad colectiva cognitiva que trasciende la esfera de la psicología individual y aquí descansa el significado teórico del argumento de Luhmann de que la base cognitiva de la confianza descansa en “la confianza en la confianza”.

7.2 Dimensión emocional

Como nos dice Luhmann (1996, p. 53), la confianza se apoya en la ilusión. Siempre hay menos información disponible de la que se requeriría para asegurar el éxito. La información simplemente sirve como un trampolín para lanzarse a la incertidumbre. El contenido emotivo de la confianza contribuye a la plataforma cognitiva desde la cual la confianza es establecida y sostenida; motiva como tal la acción para mantener o retirar la decisión de confiar en los demás. El aspecto emocional sirve para enfrentar el temor a los riesgos que implica la creación y

mantenimiento de las relaciones sociales y cooperativas, al evitar el miedo a la incertidumbre y, por tanto, proporcionando una sensación de mayor seguridad.

Por otro lado, sentirse confiable promueve un sentimiento de satisfacción, a veces incluso de orgullo. Especialmente la sensación de ser digno de confianza –el sentimiento de aprobación por parte de otros– es un fuerte estímulo para mantener la confianza, lo que ayuda a mantener una personalidad confiable.

También se puede hablar de un componente emocional de la confianza que consiste en un lazo afectivo que une a todos los que participan en la relación de confianza. Este componente emocional es característico de todas las relaciones de confianza aunque es más intenso en las relaciones estrechas tales como la amistad o el amor. La confianza crea un vínculo social en el cual se vierten emociones, y por eso la traición de la confianza personal en alguien surge con un sentido de indignación. La traición asesta un golpe mortal a la relación en sí misma, no sólo al aspecto de la confianza traicionado.

En este sentido, Luhmann (1999) argumenta que la confianza personal conlleva un lazo emocional entre individuos y el daño emocional que cada uno experimentaría por el acto de la traición sirve como base protectora de la confianza incluso cuando otro tipo de ganancias a corto plazo podrían ser obtenidas por romper la confianza. Para este autor, el contenido emocional de la confianza es tan recíproco e intersubjetivo como su base cognitiva.

También el aspecto emocional explica algunas manifestaciones típicas de la confianza. Por un lado, la confianza y la desconfianza se reafirman. La confianza resiste la sospecha y a veces la evidencia. Cuando se confía o desconfía de alguien resulta difícil cambiar, incluso frente a la evidencia: se tiende a filtrar las pruebas de forma que no cambie nuestra actitud. Influencian nuestras interpretaciones de las acciones de otros. Además, la respuesta de la persona en la que se confía es afectada con la actitud de confianza y desconfianza que se muestra. Demostrar confianza implica mayor disposición a comportarse de forma confiable. De igual modo que desconfiamos de aquellos que actúan con desconfianza hacia nosotros.

La desconfianza puede reafirmarse incluso más que la confianza. Cuando hay desconfianza no hay muchas ocasiones para evidenciar si los otros son o no dignos de confianza. También, en un clima de desconfianza, las relaciones cooperativas son mínimas y la posibilidad de que se produzca un cambio en la situación y se genere confianza es escasa.

Por otro lado, la confianza no es algo que se pueda escoger tener a voluntad. No se puede confiar frente a la presencia de razones substanciales para desconfiar, aunque uno puede ser capaz de actuar como si confiara. En este sentido, algunos hablan de la confianza como una decisión de creer que los demás tendrán una conducta decente y honesta, con la esperanza de que esta misma creencia induzca dicho conducta (Elster, 1988; Pettit, 1995). Para otros, sin embargo, la confianza calculada no logra su objetivo. Como nos dice Montaigne, el hecho de confiar en un hombre es una forma excelente de ganar su corazón y su mente, poniéndonos en sus manos, siempre y cuando se haga libremente, no limitado por la necesidad y con la condición de que la confianza que brindamos sea clara y transparente y que por lo menos la duda no se refleje en nuestro rostro (cit. en Elster 1968, p. 69). La paradoja reside en que sólo la confianza no instrumental traerá consigo los beneficios instrumentales que uno está esperando. En teoría, uno podría fingir confianza genuina, en la práctica, el hecho de fingir se descubre por la “duda reflejada en el rostro”.

También el hecho de que la confianza no es el tipo de actitud que podemos tener a voluntad se refleja en que es muy difícil de restaurar una vez que se pierde. No se puede volver a confiar en alguien aunque se sepa con certeza de que ya no hay razones para tener desconfianza. Por muy irracional que pudiera parecer, resulta imposible olvidar algo como una traición. Mientras destruir la confianza es normalmente rápido, crear confianza es un proceso lento y doloroso cuando se ha perdido. Las razones tienen que ver con el tipo de actitud mental que es la confianza.

Como se dijo con anterioridad, la gente que sufre experiencias traumáticas no gestiona bien la confianza. Estos casos hacen que se reduzca la sensación de que el mundo es un lugar seguro. Aún en casos menos extremos, restaurar la confianza una vez que se ha perdido en una persona en concreto (tras un desengaño, decepción o una traición ya sea amorosa, incluso política), o en una institución, es un asunto complejo. Pensemos en expresiones como “tienes que confiar en mí”, cuando viene precedido de algún tipo de engaño de la persona que profiere estas palabras, obliga más bien una actitud de fe, no de confianza. También “me gustaría poder confiar en ti” refleja que desear o querer confiar no es suficiente para hacerlo. (Pereda, 2009).

También a nivel institucional y social se refleja la dificultad de restaurar la confianza. Reconstruir la confianza tras situaciones de quiebras institucionales o sociales, tales como Guerras Civiles o Golpes de Estado, es un proceso sumamente complejo y delicado. En este tipo de reconciliaciones el factor “confianza” vuelve a ser fundamental, tanto entre las dos partes implicadas y entre la figura de “terceros” que acompañen y sostengan tal proceso³⁷.

Llegado a este punto se plantea una cuestión fundamental: ¿cómo se relacionan la dimensión emocional y cognitiva de la confianza? Uno puede pensar que a medida que las expectativas fiduciarias se relacionan con cualidades y competencias más individualizadas (principios morales, estrategias por intereses, formas de comportamiento comunes) adquieren coloraciones reflexivas y emocionales más acusadas. Cuanto más fuerte sea el componente emotivo con respecto al cognitivo, menos probable se encontrará evidencia que contradiga la confianza o la desconfianza. En algunas relaciones los sentimientos se tornan apasionados. “El amor y el odio nos hacen ciegos”. Los grandes pleitos por rupturas de la confianza y los consiguientes reproches tienden a producirse entre

³⁷ Para profundizar en este aspecto se puede consultar toda la bibliografía relacionada con las Comisiones de verdad y la Reconciliación, que precisamente se crean para mediar en estas situaciones.

amantes, amigos y familiares. Las conmovedoras tragedias que se han narrado en muchas tradiciones han sido a menudo un asunto de amores y de familia.

También la conducta confiada puede ser motivada primariamente por fuertes afectos positivos por el objeto de la confianza-confianza emotiva-o por buenas razones racionales, porque el objeto de la confianza merece confianza-confianza cognitiva-. Tomando los extremos, si todo el contenido cognitivo fuera eliminado por el contenido emotivo, hablamos de confianza ciega o fe. Si todo el contenido emocional fuera eliminado por el cognitivo estaríamos frente a una mera predicción o un riesgo racionalmente calculado.

7.3. Dimensión psicológica y cultural

También desde la teoría de la personalidad los psicólogos hablan de la confianza como una estructura psicológica o rasgo de personalidad que los individuos desarrollan en varios grados, dependiendo de factores genéticos, la primera socialización, las experiencias personales posteriores y el contexto cultural (Rotter, 1980; Petermann, 1999). Los psicólogos estudian cómo estos factores confluyen para conformar poco a poco una predisposición relativamente estable a través de la edad adulta que a su vez influye en el aprendizaje y en la actitud frente a nuevas situaciones. Desde esta perspectiva se argumenta que el mundo aparece completamente distinto para una persona confiada que para una desconfiada. Aquellos que son en general más confiados ven a la gente y las situaciones de diferente forma que aquellos que son desconfiados.

Según el psiquiatra Castilla del Pino (1998, p. 32) aunque la confianza o la desconfianza son a veces actitudes que se adoptan para una y determinada interacción con alguien muy concreto, a veces tienen un carácter sistemático y duradero; estas actitudes son formas de vida, formas de estar en el mundo. Por razones que no se entienden y que se remontan a “vivencias clave” acaecidas en la infancia o en adolescencia, algunos se instalan en la vida confiadamente, seguros

de sí, seguros ante los demás, a pesar, en ocasiones, de muchos avatares en contra³⁸. Otros, aparecen instalados en la suspicacia, en la desconfianza, inseguros con respecto al otro, sin que experiencias satisfactorias les hagan cambiar su actitud básica.

En este sentido existen muchos estudios que han intentado identificar actitudes psicológicas que tienen que ver con la confianza. Freitag y Traummüller (2009) piensan que la predisposición general a confiar está muy cercana a rasgos psicológicos como la actitud optimista. En Acedo y Gomilla (2012) se citan algunos de estos estudios. Por ejemplo, Wrightsman (1966) concluye que las personas altruistas, honestas e independientes confían más en los demás que las personas con actitudes hostiles hacia la naturaleza humana. Rotter (1980) descubrió que los individuos más confiados generalmente son también los más confiables y los más queridos por sus amigos; también son menos propensos a mentir, engañar o robar, a ser infelices o inadaptados. Del mismo modo, Uslaner (2002) afirma que la autoevaluación positiva es uno de los predictores más fuertes de la confianza. En último término, estos estudios refrendan otra célebre frase de Montaigne: la confianza en la bondad ajena es testimonio no pequeño de la propia bondad.

La confianza puede tener también una dimensión cultural, puesto que el marco de creencias, normas y valores compartidos por un grupo social puede modular las interacciones de confianza dentro de ese grupo de una forma característica. En la mayoría de las sociedades existen reglas implícitas y expectativas sobre en quién deberíamos confiar. Así mismo, determinados acontecimientos históricos pueden influir considerablemente en la consolidación de algunas actitudes de confianza en los individuos de una población.

También se suele hablar de la presencia o ausencia de un “clima de confianza”, que varía entre países con respecto a gente que no se conoce. Baier (1994) afirma que en algunos países, tales Nueva Zelanda, su país natal, las puertas

³⁸ Este tipo de experiencias, nos explica Castillo del Pino, son experiencias altamente relevantes para el sujeto y a partir de las cuales se dispara la construcción de un delirio.

estás abiertas y los niños no son disuadidos de aceptar regalos de extraños, mientras que en EEUU la amabilidad de extraños raramente es aceptada sin sospecha. También se suele hablar de que bajo regímenes totalitarios, o en tiempos de grandes convulsiones sociales, o en casos extremos como en una guerra, el clima de desconfianza es extremo. Por supuesto, las diferencias entre climas de confianza pueden sentirse cuando se viaja entre países, entre ciudades o incluso entre barrios. También se puede hablar de climas de confianza en empresas, organizaciones, corporaciones.

Por otro lado, la incertidumbre que conlleva la confianza tiende a ser compensada por estereotipos y prejuicios. La gente hace predicciones sobre el carácter, la disposición, y la probable conducta de otros al presentarlos como miembros de un grupo con características definidas y predecibles. En este sentido, se consideran algunos grupos peligrosos, otros perezosos, otros trabajadores. De hecho, una parte de la sociedad puede encontrar razones para confiar basadas en la diferenciación con respecto a otra parte de la sociedad. El proceso de desarrollar solidaridad dentro de un grupo identificando otros grupos como enemigos parece ser fundamental en las sociedades humanas. Enraizado en un sentido de identidad, real o imaginaria, se crea un perímetro dentro del cual los intereses mutuos se respetan y la confianza puede desarrollarse. La gente que cree que comparte valores y costumbres tiende a confiar más entre sí, puesto que tiende a sentir que puede sentir más seguridad a la hora de juzgar la confiabilidad de otros³⁹. Desde este punto de vista, Foddy, Platow y Yamagishi (2009) afirman que «la confianza basada en el grupo» actúa en presencia del reconocimiento mutuo de pertenencia a un grupo compartido, rasgos de identidad, reconocimiento de las características más favorables a los miembros del grupo y la expectativa del comportamiento altruista y justo por parte de ellos.

³⁹ Diego Gambetta y Heather Hamil (2005) ilustran cómo los taxistas de Belfast son más confiados que los de Nueva York porque los primeros tienen un sentimiento de lugar y pertenencia. Este sentimiento engrana patrones y reglas de conducta firmes que son la base de las dudas y seguridades con las que hacen frente a su trabajo. Los taxistas de Nueva York, por el contrario, son a menudo inmigrantes recientes con raíces de comunidad poco firmes, por lo cual se enfrentan a la dificultad de evaluar las amenazas que conlleva su trabajo.

2. ENFOQUES DE LA CONFIANZA EN LA CIENCIA SOCIAL Y LA FILOSOFÍA

1. Introducción

La naturaleza multidimensional de la confianza explica la gran interdisciplinariedad del tema y los distintos niveles de análisis en los que se puede estudiar. La confianza se estudia desde un nivel “micro”, como es la psicología de la confianza, hasta argumentos muchos más generales que plantean el papel de la confianza en empresas, instituciones, sociedades, culturas. Por ejemplo, a nivel individual, la confianza ha sido discutida como un importante factor para mantener una identidad y una personalidad estable (Erikson, 1993). En el nivel interpersonal e interorganizativo, la confianza se analiza como un importante factor para explicar la cooperación, lo que ha dado por resultado una extensa y muy diversa bibliografía. También, el problema del orden social, como un asunto clásico de la Sociología, ha sido tratado como un problema de confianza (Misztal, 1996; Hollis, 1998).

Esta interdisciplinariedad también la vemos reflejada en la gran cantidad de obras colectivas que se han publicado en los últimos años sobre confianza. En ellas participan autores pertenecientes a distintos ámbitos y de muy diversas disciplinas⁴⁰.

Frente a esta compleja bibliografía, en este capítulo agrupamos los enfoques más importantes que aparecen en la ciencia social y la filosofía teniendo en cuenta la naturaleza de la confianza, la naturaleza de la confiabilidad, así como los trabajos que relacionan la confianza con el capital social.

⁴⁰ Las referencias son cuantiosas. De hecho, la mayor parte de bibliografía que existe sobre confianza son obras colectiva. Por citar algunas relevantes: Gambetta (1998), todos los volúmenes de la Russell Sage Foundation (nueve.), Bachmann, R. and Zaheer, A. (2006), Kramer, R. M. and Tyler, T. R. (1996)

2. La naturaleza de la confianza.

Como vimos, existe una gran variedad de teorías a la hora de plantear la naturaleza de la confianza. En este sentido, podemos establecer una división significativa entre enfoques que podemos llamar “reduccionistas y evaluadores de riesgos” de otro tipo de enfoques que llamaremos “no cognitivos o actitudinales”.

Los primeros, muy comunes en las Ciencias Sociales (Gambetta, 1998; Coleman, 1990; Hardin, 2002; etc.), son reductivos porque no consideran la confianza como un concepto primario, sino que lo reducen a fenómenos más fundamentales como las creencias y expectativas. Por otro lado, son “evidenciales” porque hacen de la confianza algo dependiente de las probabilidades que asignamos a nuestras expectativas sobre la acciones de otra gente: confío o desconfío sobre la base de alguna evidencia sobre la futura conducta de otro. Este tipo de confianza “cognitiva”, sería fundamentalmente un asunto de creencias y expectativas sobre la confiabilidad de otros en una situación concreta. Este tipo de confianza es sensible a la información, a las creencias sobre el depositario de la confianza y a la probabilidad asignada a posibles resultados en una relación de confianza. Sus fuentes incluyen familiaridad con el otro, información fiable, generalizaciones basadas en la experiencia con agentes similares, interacciones continuas y confianza en las constricciones ejercidas por instituciones. El problema fundamental de los enfoques evaluadores de riesgos es que si evaluamos y predecimos, no confiamos. Transformamos, por tanto, la confianza en un tipo de “fiabilidad”⁴¹.

Frente a estos enfoques reductivos y basados en evidencias, otros autores de las Ciencias Sociales y del ámbito de la filosofía moral sobre todo (Baier, 1995; Lagerspetz, 1998; Jones, 1998; Govier 1997, 1998; Holton, 1994) argumentan que apelar sólo a un conjunto de expectativas racionales sobre el comportamiento o las motivaciones de otra gente para ser digno de confianza no capta la esencia de la

⁴¹ En el DRAE fiabilidad aparece definida como la probabilidad de buen funcionamiento de algo o bien como cualidad de “fiable”, creíble, sin error, que ofrece buenos resultados.

naturaleza de la confianza. Para estos autores, el compromiso que conlleva la confianza no sólo es cognitivo, es decir, no está basado exclusivamente en nuestras creencias sobre las acciones futuras del depositario de confianza, sino que conlleva también una dimensión motivacional que puede depender de factores emocionales, morales o culturales.

Este tipo de confianza, que podemos denominar “no cognitiva”, se suele relacionar fundamentalmente con actitudes, emociones o estructuras motivacionales que no están focalizadas en gente concreta o grupos e instituciones específicas. Desde estos enfoques, la confianza no cognitiva sería una disposición a ser confiados con otros independientemente de nuestras creencias o expectativas sobre su confiabilidad. La confianza de este tipo no sólo es una forma de mediar con la incertidumbre, sino una forma de ser, una forma de estar, en terreno cierto o incierto. Es una de las muchas posibles estructuras de motivación, actitud, afecto y emoción.

También, los enfoques que defienden la idea de confianza como “no cognitiva” tratan de capturar la idea de que en muchas circunstancias nuestra confianza en otros no puede ser transformada en una estimación subjetiva del riesgo, porque los márgenes de nuestra ignorancia o incertidumbre son demasiado grandes para que tal estimación sea posible (Becker, 1996). También Baier (1986, p. 240) señala que la confianza puede surgir sin principios, con principios graduales, de forma repentina o imprevista y con varios grados de auto-conciencia, voluntariedad y formas de expresarse. El niño que confía en su madre, el paciente que confía en su médico, por ejemplo, son actitudes confiadas con distintos grados de control y que no siempre se pueden elegir de forma voluntaria. Incluso en muchas situaciones de confianza no somos conscientes de las razones por las cuales confiamos, simplemente lo hacemos.

También sugieren que las razones para confiar son a menudo demasiado numerosas y variadas para que puedan ser deliberadas conscientemente por el sujeto que confía (Baier, 1986). Puede haber razones muy sutiles para confiar o

desconfiar en alguien, razones que tienen que ver con el lenguaje corporal, con subliminales y sistemáticas formas de opresión, o con una historia compleja de confiar en los demás sobre la que no se puede generalizar fácilmente. Tales factores pueden influir en el sujeto que confía sin que sea consciente de ello.

La confianza no cognitiva plantea cuestiones importantes, algunas de las cuales se darán respuesta a lo largo del trabajo: si es completamente aprendida o en parte innata; si algunas, pero no todas, las variedades que encontramos de confianza no cognitiva son rasgos estratégicos justificables para un individuo o si alguna forma esquemática de confianza no cognitiva contribuye a una aptitud genética (Becker, 1996).

En último término, el problema que plantea es que fundamentar estos enfoques motivacionales en pre-compromisos morales o emocionales es la cuestión de si nos conduce inevitablemente a la irracionalidad, a la credulidad o a la fe ciega (Origg, 1995).

El territorio donde se plantea más claramente la tensión entre lo no cognitivo y lo cognitivo es en la epistemología del testimonio. El testimonio es un acto de habla por el que un hablante que tiene una información correcta la transmite intencionalmente a un oyente necesitado de esta información. Se trata de una de las formas más importantes en las que se expresa nuestra dependencia de unos con otros. La necesidad de compartir información ha sido básica para la supervivencia humana. Es también el lugar donde se expresa más claramente la diferencia entre la mera fiabilidad que existe entre la información que transmite una señal y su fuente y la confianza que se deposita en las palabras de alguien que *intencionalmente* puede no decir la verdad o toda la verdad relevante. La posición más extendida en la historia de la filosofía es la que se denomina “evidencialista” (Fricker, 1994, Lackey, 2008), que hace depender la aceptabilidad de la información que recibimos de la evidencia que tenemos acerca de la trayectoria de veracidad del otro, pero una línea reciente de pensamiento ha destacado el lugar que tiene la confianza en el testimonio como trasfondo sin el que no podrían producirse los

actos testimoniales (Broncano, 2008, Faulkner, 2011, McMyler, 2013), lo que nos lleva a plantearnos, como Origgi (2004) la pregunta de si la confianza tiene o no una dimensión epistémica, es decir, si la relación no cognitiva de hecho tiene una dimensión cognitiva, por cuanto sustenta todos los actos testimoniales. En este sentido, (Foley, 2001) deriva incluso la confianza en otros de la autoconfianza que sentimos en nuestros propios recursos cognitivos o prácticos, de manera que ni siquiera podríamos evaluar la confiabilidad de los otros sin previamente sentir confianza en nuestros propios recursos epistémicos. La controversia sobre la dimensión epistémica de la confianza plantea así una cuestión relacionada: la de si se pueden separar tan claramente los aspectos afectivos de los cognitivos en la relación de confianza.

3. La naturaleza de la confiabilidad.

Otro criterio importante que divide los estudios de la confianza es la naturaleza de la confiabilidad de aquellos en los que se confía, es decir, los motivos que esperamos en la gente en la que confiamos o los motivos que tiene una persona para cumplir con la confianza que se deposita en él. En este sentido encontramos enfoques basados en lo que podemos llamar una “desconfianza racional” o basados en “garantías”, frente a otros que llamaremos “conativos y normativos”.

El criterio fundamental que distingue ambos enfoques es la distinción entre confianza como predicción sobre el comportamiento del otro, de otro sentido de confianza que tiene que ver con la “actitud” del depositario de confianza hacia el que confía. Como vimos, podemos confiar en que la gente se comporte de forma predecible en un sentido aplicable de igual modo al mundo natural. Confío en que haga frío en invierno, confío en que una cuerda sostenga mi peso si parece resistente, confío en que mi despertador suene a la misma hora que lo hizo ayer, confío en que alguien llegue puntual si siempre lo hace. Estas son inferencias inductivas, fiables, y la confianza es un simple asunto de predicción con garantía.

Esta idea de confiabilidad tiene que ver con la idea de confianza como expectativas de la persistencia y cumplimiento del orden natural y moral, es decir, como nos dice Barber (1983), la confianza es definida como la convicción de que las reglas que hacen funcionar al mundo no se violan fácilmente.

Pero, como vimos, frente a este sentido de confianza como “fiabilidad”, existe otro uso de la palabra confianza mucho más interesante, que tiene que ver con las expectativas sobre la voluntad o intencionalidad del depositario de confianza. Obviamente uno no duda que los fenómenos naturales o los aparatos puedan sufrir el problema de la agencia o que se les pueda atribuir responsabilidad, a menos que uno sea supersticioso. Tampoco se duda de que puedan sufrir debilidad de voluntad.

Philip Pettit (1995) propone un ejemplo ilustrativo para entender estos dos sentidos de confianza y confiabilidad: llego en mi coche a una ciudad desconocida y deseo ir al centro. Veo un autobús y leo en el cartel informativo sobre su recorrido que termina precisamente en el centro de la ciudad. Puedo predecir que el conductor dirigirá el autobús hacia allí y decidir seguirle. Pero la situación es muy distinta si en una de las paradas del autobús me dirijo hacia el conductor y le comento mi propósito de seguirle. El primer caso es una mera predicción, no puedo decir que confío en el conductor, mientras que en el segundo sí se trata de una situación de confianza. Considero que el hecho de que él conozca mis intenciones y de que sepa que yo sé que las sabe afecta a su comportamiento: si efectivamente se dirige al centro, me lo confirmará; si no, me lo hará saber también. Si al final del trayecto me encuentro en otro lugar, en el primer caso me sentiré contrariado al no verse cumplidas mis expectativas y pensaré que hice mal en no asegurarme de la dirección del autobús, mientras que en el segundo caso seguramente me sienta enojado con el conductor por no haber cumplido lo que en cierto sentido considero su compromiso; en cierto sentido, le atribuyo responsabilidad.

Por tanto, frente a la confianza como predicción se plantea otro sentido de confianza más escurridizo: cuando confiamos en alguien y el otro sabe que confiamos en él. En este sentido, el hecho de que se pueda predecir el comportamiento de una persona no significa que se confíe en ella. Las leyes de la naturaleza son fiables, pero no son dignas de confianza. Confiar en alguien no significa saber que es digno de confianza, sino creer que lo es y querer que lo sea.

Anette Baier (1994) nos cuenta una historia sobre Kant que podemos utilizar para profundizar más en el tema y seguir haciendo distinciones entre diferentes enfoques sobre la confiabilidad. Baier relata que la gente en Königsberg confiaba en Kant para planificar su tiempo tomando de referencia su paseo cada tarde a exactamente la misma hora. Su dependencia estaba justificada porque siempre lo hacía. Los vecinos asumieron que era una buena apuesta teniendo en cuenta las opciones de las que disponían. Imaginemos que los vecinos le hubieran comentado esta práctica. En este caso Kant sabía que estaban dependiendo de él y sabía que eran conscientes de que lo sabía. La dependencia se convierte en un asunto de mutuo conocimiento, cada uno es consciente de la dependencia, cada uno es consciente de esta consciencia, etc. Una vez que Kant entiende que la gente dependía de su puntualidad, podemos pensar que se siente motivado de algún modo para actuar de forma que mantuviera ese hábito. Sabe que sus vecinos dependen de él y eso le da una razón para ser digno de esa confianza. Pero, la naturaleza exacta de esta motivación o de esa razón es importante.

Por un lado, podemos pensar que Kant puede actuar por miedo a las posibles represalias de sus vecinos en caso de no dar su paseo a la misma hora, puesto que será considerado una persona no digna de confianza y eso puede afectar a su reputación, lo que le haría su vida muy difícil en el pueblo. O bien podemos pensar que Kant está motivado no tanto por su interés en mantener una buena reputación, sino por cierta “buena voluntad” hacia sus vecinos. También los vecinos podrían tener razones para creer que Kant es una persona que merece confianza, en el sentido de que, en situaciones en las que es consciente de que están

depositando confianza en él, generalmente está dispuesto a hacer lo que se espera que haga simplemente porque se espera de él que lo haga. En este caso, tanto Kant como sus vecinos tienen que compartir la creencia de que ser digno de confianza tiene un valor intrínseco; que es algo bueno actuar como actúa una persona que es digna de confianza, simplemente por la naturaleza misma del acto; la idea de ese valor intrínseco debe compartirse y debe considerarse como un componente de la cultura que se comparte.

También existen mecanismos para estabilizar el hábito de Kant, haciéndolo independiente de su benevolencia y fortalecer así su confiabilidad. Pueden, por ejemplo, llegar a un acuerdo oral o escrito; incluso pueden firmar un contrato. En este caso la confianza se desplaza a los contenidos y la fuerza de sanciones informales, o bien se desplaza a la autoridad de la ley que respalda la penalización de una posible violación del contrato en caso de que Kant no pasara a la hora acordada. Su motivación puede fundamentarse ahora por el miedo de las sanciones informales o bien al castigo penal.

También Kant puede prometer a los habitantes dar el paseo puntualmente. En este caso, asume voluntariamente la obligación de satisfacer las expectativas a los vecinos. Si reniega a cumplir su promesa las emociones morales se ponen en juego. Cuando se depende sólo del hábito, de su regularidad en el paseo, los vecinos no se sentirán mal moralmente si un día Kant no da su paseo sin avisar, pero si incumple su promesa se sentirán indignados, además de ganarse la mala reputación de ser una persona poco nada fiable.

Todas estas posibilidades han sido analizadas en la bibliografía de la confianza, en especial, dentro del ámbito de la filosofía moral. Condiciones claras de confiabilidad parecen ser que la persona confiable sea competente y esté comprometida a hacer lo que le ha sido confiado en hacer. Pero las razones por las cuales está comprometido son importantes y nos sirve de criterio para distinguir distintos enfoques dentro del estudio de la confianza.

Por un lado, están los enfoques basados en la “desconfianza racional”, propios de la TER y las teorías económicas, que asumen que la gente confía y es digna de confianza cuando tienen incentivos basados en su interés para hacerlo. Dentro de estos enfoques, podemos establecer otra división entre los enfoques de “contrato social” y el enfoque de “interés encapsulado”. En los primeros, se argumenta que sólo podemos esperar confiabilidad de otros si existen restricciones sociales que les incentive a serlo (Hardin, 2002; Dasgupta, 1988). En un esfuerzo por ser digno de confianza, la gente puede someterse a compromisos sociales, como cuando alguien declara públicamente su intención de bajar de peso, exponiéndose al riesgo de la censura pública si falta a su compromiso. Por otro lado, aquel que está en la situación de confiar en una relación puede introducir ciertas limitaciones a la posible conducta del depositario de su confianza exigiéndole firmar un contrato. La restricción impuesta sería la principal motivación para ser digno de confianza. La confiabilidad estaría basada por tanto en el interés del depositario en cumplir con la confianza. Kant da su paseo a la misma hora si se compromete públicamente a hacerlo o bien si firma un contrato con los vecinos que establezca esta condición. Este tipo de enfoque puede ser denominado “confianza basada en un contrato social”⁴².

Una alternativa al enfoque del contrato social, dentro de los enfoques de la confianza como garantía, es la idea de que las personas son dignas de confianza si están motivadas por su propio interés en mantener la relación que tienen con quien confía en ellas, que a su vez les anima a encapsular los intereses en sus propios intereses. Russell Hardin defiende este enfoque de “interés encapsulado” (2002; 2006). El esquema sería el siguiente: confío en ti porque tu interés encapsula el mío, lo que quiere decir que tienes un interés en ser fiel a la confianza que he depositado en ti” En esta caso Kant da su paseo porque le interesa mantener su reputación y no quiere tener problemas con sus vecinos. Tanto el enfoque del contrato social como

⁴² Esta idea está recogida de McLeod, Carolyn, "Trust", The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Fall 2015 Edition), Edward N. Zalta (ed.), forthcoming URL = <<http://plato.stanford.edu/archives/fall2015/entries/trust/>>.

el del interés encapsulado, serán analizados con detalle más adelante.

Frente a estos enfoques que basan la confianza es una desconfianza racional o en garantías, están los enfoques que podemos llamar “enfoques conativos” de la confiabilidad, basados fundamentalmente en el trabajo de Anette Baier (1985; 1991; 1994) que defienden que sólo hay confiabilidad cuando el depositario de la confianza está motivado por la “buena voluntad” hacia aquel que confía en él, hacia aquello que le es confiado o hacia aquello que se ha confiado que haga. En este sentido, confiamos cuando dependemos de la buena voluntad o disposición del otro hacia nosotros, que es distinto de depender, por ejemplo, de sus hábitos o de su miedo a sanciones externas en caso de que no sea digno de nuestra confianza. Por tanto, los modelos normativos se desmarcan del modelo de desconfianza racional al distinguir entre la fiabilidad que implica predecir que las personas se comportarán siguiendo sus propios intereses y la confianza basada en la buena voluntad de aquellos en los que se deposita confianza. Desde este punto de vista, critican los enfoques que hacen de la confiabilidad un asunto de auto-interés, puesto que no distinguen confianza de dependencia. Mientras el auto-interés como motivo es compatible con la buena voluntad hacia otros, es también compatible con la mala voluntad y el egoísmo.

Un caso especial de enfoque conativo sería el que plantea Philip Pettit (1995). Para Pettit, la confiabilidad, o la responsabilidad frente a la confianza, como una disposición a demostrar que se es digno de la confianza, está basada en el deseo de buena opinión. Los que confían no tienen que depender necesariamente de la más o menos admirable confiabilidad de otros, sino que pueden esperar explotar este deseo de ser considerado, o del deseo de evitar que la imagen de uno mismo se deteriore⁴³.

⁴³ Pettit fundamenta su argumento en la teoría de Adam Smith para quien el deseo de la buena opinión por parte de otros, el deseo de estar en sus ojos, era una de las inclinaciones más básicas de los humanos. En este sentido, para Smith no sólo es importante que los otros tengan buena opinión de ti, sino ser digno de esa buena opinión.

Una posición más radical se encuentra en el trabajo de Richard Holton (1994), quien sugiere que la condición que hace surgir la confiabilidad no reside en la relación a ciertas actitudes, compromisos, o deseos de buena voluntad, del depositario de confianza, sino en la actitud que toma el que confía hacia el depositario. Holton argumenta que esta actitud, una “actitud participante” según la teoría de Strawson (1974) conlleva una disposición de la parte que confía a sentirse traicionado en caso de que su confianza se malogre. Este enfoque ha sido seguido más tarde por otros autores (Hieronymi, 2008; McGeer 2008)⁴⁴.

Margaret Urban Walker (2006) y Karen Jones (2012) extienden la teoría de Holton y argumentan que al tomar una actitud participante hacia otro, le atribuimos responsabilidad. De este modo, esperamos no sólo que actúe de cierto modo, sino que asumimos que “debe” actuar de ese modo. En otras palabras, tenemos expectativas normativas, más que meras expectativas predictivas sobre ellos.

También otros enfoques rechazan el requerimiento de la buena voluntad como base de la confiabilidad y lo reemplazan por algo como la integridad moral del depositario de confianza, o por una por una normal moral o social que dicta su conducta (Elster, 1997; Bicchieri, 2006)

Por último, existen enfoques que consideran la confiabilidad como una virtud, como una disposición para ser digno de confianza, como un rasgo de carácter que alguien posee (Potter, 2002). Este enfoque basa su argumento en que alguien puede mostrar buena voluntad hacia otro y ser digno de confianza dentro del alcance de su relación, sin que sea alguien que puede considerarse como digno de confianza en sentido general (Potter, 2002: 8). Potter se refiere a este rasgo como

⁴⁴ Strawson diferencia entre dos tipos de actitudes que se pueden tomar hacia una persona. Por una parte, se puede asumir una “actitud participante” a través de la cual el otro es visto como un ser portador de un “carácter” del cual ha de ser responsable, un ser que actúa según actitudes, intenciones y compromisos que pone de manifiesto en sus relaciones interpersonales y que tiene una disposición a tener ciertos sentimientos o emociones, -emociones reactivas-. O bien, se puede asumir ante el otro una “actitud objetiva”, la de un observador distante en la cual las acciones de la otra parte no son vistas como parte de la interacción, sino como parte de una cadena de causa y efecto: el individuo es visto como un objeto externo que es dirigido por las leyes de la naturaleza y por tanto como un objeto de manipulación.

“confiabilidad plena” como opuesta a la confiabilidad que puede mostrarse en ciertas relaciones, la cual llama “confiabilidad específica”. Para ser digno de confianza en sentido pleno, es necesario mostrar una disposición a ser confiable en general. Los mafiosos pueden ser dignos de confianza con su familia, pero no podemos decir que sean dignos de confianza en un sentido amplio. También, como señalan Potter (2002) o Hardin (2004), puede resultar extraño considerar la confiabilidad como una virtud o, en otras palabras, como una disposición moral para ser digno de confianza, puesto que la confianza puede no ser bien recibida si la confianza es inmoral (ser confiado a cometer un asesinato) o si se malinterpreta la naturaleza de la relación (confiar en un conocido como si se tratara de un amigo). En concreto, Potter (2002) presenta un modelo de confiabilidad como un virtud en el sentido aristotélico y define a una persona digna de confianza como “alguien con la que se puede contar, con respecto al tipo de persona que es, para el cuidado de cosas que otros le confían y teniendo en cuenta que el modo en el que se cuidan no son excesivos ni deficientes” (Potter, 2002: 16)⁴⁵.

En resumen, existe una gran controversia sobre la cuestión de los fundamentos de la confiabilidad, es decir, sobre los motivos que mueven a una persona a ser digna de confianza. Aquí hemos recogido los más discutidos en la bibliografía: interés, constricciones sociales, buena voluntad, una disposición moral, o a través de cumplir ciertas normas morales o sociales.

⁴⁵ Estas ideas han sido recogidas de McLeod, Carolyn, "Trust", *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Summer 2014 Edition), Edward N. Zalta (ed.),
URL = <<http://plato.stanford.edu/archives/sum2014/entries/trust/>>.

4. Confianza y capital social

Existe una clasificación muy extendida dentro de la ciencia social que distingue dos tipos de confianza: “confianza particularizada” y “confianza social”. La confianza particularizada, también llamada “confianza basada en el conocimiento” (Yamagishi, 1998) o “confianza fuerte” (Putnam, 2000) se considera que está fundamentada en experiencias pasadas con otros individuos. Es un tipo de confianza que surge en un contexto de familiaridad de interacciones reiteradas. Se refiere a la confianza creada por los vínculos más estrechos, normalmente familiares, amigos y conocidos.

Frente a la confianza particularizada se plantea la “confianza social” o “general” (Yamagishi, 1998) o “confianza débil” (Putnam, 2000). La confianza social es la confianza puesta en otros aleatorios sin que esté fundamentada en interacciones previas o futuras, en personas a las que no se conoce, o no se conoce bien o son “diferentes”. Éste es el tipo de confianza mejor adaptado a las circunstancias de la ciudadanía en las sociedades modernas, heterogéneas e impersonales, en las que los vínculos débiles son importantes (Granovetter, 1973). El pasajero que se sube a un taxi no conociendo la ciudad y le dice al taxista que le lleve por el camino más corto, la persona que pregunta a un extraño por una calle y sigue las instrucciones, el cliente que al ver que no hay el producto que busca en una tienda le pregunta al dueño por un establecimiento cercano en el que pueda haber ese producto o el turista que pregunta a un desconocido por un buen sitio para cenar, son ejemplos de lo que es considerado “confianza social”. En los estudios académicos este tipo de confianza también aparece como “confianza generalizada” para denotar esta propensión o predisposición para confiar en un otro genérico, en la gente en general (Rotter, 1971).

Como nos dicen Delhey and Newton (2005), la confianza generalizada ha sido objeto de gran interés desde que apareció en 1981 por primera vez en el *European Values Study*⁴⁶. El "WVS" mide la confianza social con respecto a una reformulación de una pregunta desarrollada por Rosenberg (1956): "En general, ¿diría usted que se puede confiar en la mayoría de la gente o que nunca se es lo bastante prudente cuando trata uno con lo demás? Para autores como Uslaner (2002) o Rothstein (2013), esta pregunta puede servir para evaluar el estándar moral de una sociedad.

En este tipo de estudios se asocian altos niveles de confianza social con una serie de condiciones políticas, sociales y económicas positivas y deseables. Por ejemplo, se asocia un alto nivel de confianza social con un mayor bienestar económico, menor índice de corrupción, instituciones democráticas eficientes, mayores niveles de tolerancia hacia las minorías, etc. (Delhey y Newton, 2003). También, la confianza social está relacionada con la igualdad económica (Rothstein y Uslaner, 2005). El argumento parece obvio. La prosperidad económica va de la mano de una distribución razonablemente equitativa de los recursos. La riqueza y la igualdad económica promueven la confianza en la medida en que reducen los conflictos de interés. En una sociedad próspera, se reducen los conflictos entre personas por recursos escasos, y si los recursos se distribuyen de manera uniforme, las posibilidades de conflicto se reducen aún más⁴⁷. También Richard Sennet (2012) argumenta cómo los individuos de sociedades relativamente igualitarias tienen más probabilidad de confiar entre ellos y de cooperar y cómo en sociedades

⁴⁶ La World Values Survey (Encuesta mundial de valores WVS) es un proyecto de investigación global que explora los valores y opiniones de la gente, cómo cambian con el tiempo y qué impacto social y político tienen. Es llevado a cabo por una red mundial de científicos sociales y políticos que, desde 1981, han realizado encuestas nacionales representativas en casi 100 países. También existen otras encuestas para medir la confianza como las elaboradas por el *Gallup World Poll* y los *Eurobarómetros*.

⁴⁷ En los resultados del último estudio de la WVS realizado durante 2006 y 2006, Noruega, Finlandia, Suecia y Holanda aparecen en los primeros puestos con respecto al alta confianza social, mientras que en los países como Brasil, Turquía y Ruanda aparecen en los lugares más bajos. Países como Estados Unidos, Alemania, Italia y España aparecen en puestos intermedios (Herreros, 2015).

marcadas por grandes desigualdades, los individuos tienen más probabilidad de relacionarse con los otros como adversarios.

Relacionado con lo anterior, el concepto de confianza social parece importante para aquellos que proclaman las bondades del llamado “capital social”. Esto se debe a que gran parte de las externalidades positivas asociadas a la presencia del capital social se remiten a las posibilidades del intercambio social que conlleva confiar de otros de forma generalizada, es decir, que personas desconocidas confíen unas en otras. Por ejemplo, como señala Coleman (1990, p.303), las madres pueden dejar que sus hijos jueguen solos en los parques de Jerusalén porque, a diferencia de Detroit, consideran que sus vecinos, por muy desconocidos que sean, son dignos de confianza.

En cualquier caso, para entender la función de la confianza generalizada en una sociedad, es necesario entender cómo es creada, mantenida y cómo se malogra. El problema es que no está claro cómo opera la causalidad entre la confianza social y las condiciones sociales descritas. El intento de arrojar luz sobre ello ha estimulado un gran aumento en la investigación sobre la confianza social; sin embargo, existe mucha confusión a la hora de distinguir si la confianza social es un factor explicativo de la existencia de estos factores o más bien la confianza social es consecuencia de ellos. También, como nos dice Herreros (2004), la naturaleza de la confianza social plantea un desafío especial a la hora de determinar sus formas de creación, puesto que comparte algunas características de los bienes públicos. Especialmente, es un tipo de confianza muy sensible a los comportamientos oportunistas. Aquí volvemos a encontrar diferentes posturas en los estudios de confianza.

Para algunos autores, la presencia del Estado es el factor fundamental para que se genere y se desarrolle la confianza social. Esta sería más o menos la idea que planteó Hobbes para el orden social. El Estado puede afectar a las expectativas de los ciudadanos acerca de lo dignos de confianza que son los demás actuando como una tercera parte que garantiza el cumplimiento de acuerdos privados. En este

sentido, las instituciones pueden estimular las actitudes individuales y el comportamiento digno de confianza a través de diferentes incentivos⁴⁸.

Otros autores, siguiendo a Putman (1993), consideran que es la pertenencia a redes sociales lo que genera la confianza social. Aquellos que están inmersos en redes densas de relaciones de confianza y experimentan la confiabilidad de la gente que les rodea tienden a confiar en extraños. Es como si alguien que está familiarizado con relaciones de confianza particulares estuviese dispuesto a generalizar e invertir en confianza en desconocidos. La semilla de la confianza y de los hábitos cooperativos se siembra en grupos pequeños y, de ahí, de forma espontánea, se extiende a grupos desconocidos. Es como algo por defecto, un hábito que no cambia porque la situación sea inusual o diferente. De hecho, estos argumentos han servido para criticar la intervención del Estado para la creación de bienestar social. Desde este punto de vista, la expansión de las responsabilidades de un Estado reduce el desarrollo y el esplendor de la sociedad civil. El argumento principal es que en aquellas sociedades donde existe un Estado que asume la responsabilidad de un gran número de necesidades sociales, se obstaculiza el desarrollo y mantenimiento de relaciones de confianza. En otras palabras, como veremos en el capítulo 5, estos autores defienden la existencia de un efecto *crowding-out* (efecto de exclusión) del Estado sobre la confianza.

Otra forma de ver la relación el Estado y las relaciones de confianza es considerar que no son excluyentes. Es decir, para lograr que haya confianza entre los ciudadanos se necesita de un Estado que garantice el cumplimiento de los acuerdos privados, pero esto no elimina la necesidad de confianza. El Estado y la confianza se complementan para lograr la cooperación y el funcionamiento armónico en una sociedad, no son excluyentes entre sí. Esta posición es defendida por Levi (1998), Rothstein (2000, 2001, 2013) o Heimer (2001), Darley (2004). Como señala Rothstein (2013), los estudios empíricos sobre confianza social reflejan que los países nórdicos (que se encuentran en los puestos más altos en los estudios que

⁴⁸ De este enfoque haremos un análisis en profundidad en los siguiente capítulos.

miden la confianza social) cuentan con estados intervencionistas y, al mismo tiempo, cuentan con las asociaciones voluntarias más activas.

Otros autores como Bicchieri (2011) señalan que existen muchos ejemplos de discontinuidad entre confianza personal y generalizada, contradiciendo por tanto el modelo de Putnam. Se puede dar el caso de sociedades en las que los individuos despliegan grandes niveles de confianza y confiabilidad entre los miembros de su mismo grupo, mientras que establecen pocos niveles, incluso total desconfianza, en extraños, miembros de otros grupos, instituciones y otros beneficiarios de confianza generalizada. Existe incluso evidencia de países donde reina la corrupción, mientras que la confianza personal puede surgir (Ensminger, 2001).

Incluso se ha argumentado como grupos pequeños basados en fuertes relaciones de confianza personal pueden suponer obstáculos para el desarrollo de lo que Yamagishi (2001, p. 125) llama “inteligencia social”: los conocimientos sociales suficientes para detectar riesgos en las interacciones sociales. La pertenencia a un grupo cerrado, en este sentido, podría ser un obstáculo para el desarrollo de ideas bien fundamentadas sobre lo dignos de confianza que son aquellos que no pertenecen al grupo. Como señalan Hardin (2004, p. 282) y Yamagishi, Cook y Watabe (1998, p. 166), lazos intensos de confianza dentro de un grupo pueden evitar que se desarrolle confianza más allá de las fronteras del grupo. Incluso, en casos extremos, puede contribuir a desarrollar una epistemología un tanto demencial acerca de lo dignos de confianza que son aquellos que no pertenecen al grupo. Redes de relaciones de confianza que son cerradas pueden promover clases étnicas y xenofobia y pueden restringir, no sólo el intercambio económico, sino cualquier forma significativa de intercambio social. Por ejemplo, un estudio reciente muestra cómo cuanto más densas fueron las redes de asociaciones en las ciudades alemanas entre 1919 y 1933, mayor fue la afiliación y el respaldo al partido Nazi (Satyanath, Voigtlaender and Voth, 2013).

Otros estudios analizan cómo las experiencias desarrolladas en relaciones con diferentes grupos condicionan las expectativas de confiabilidad de miembros de otros grupos. Por ejemplo, si conocemos algunas características de la cultura, las tradiciones o los valores de un grupo, se puede generalizar esa confianza a otra gente que tenga algún signo externo de pertenencia a ese grupo de individuos. Para Bacharach y Gambetta (1997) y Hardin (2002) asociamos determinados rasgos visibles (por ejemplo, el color de la piel o la forma de vestir) con determinadas características (por ejemplo, la honradez) que son consideradas relevantes a la hora de formar expectativas acerca de si alguien es o no digno de confianza.

Por otro lado, existen estudios que ven la confianza social como un ejemplo de “institución informal” (Rothstein, 2008), es decir, como un sistema de creencias establecido sobre la conducta de otros. Si en un grupo, o sociedad, la mayoría de los individuos tienen una actitud por defecto para considerarse confiables entre sí, los costes de transacción serán menores y se generarán muchas formas de cooperación beneficiosas. Las expectativas sobre la posible conducta de los individuos de una sociedad, por tanto, condicionan las interacciones sociales y económicas.

Es interesante señalar que, desde este punto de vista, la confianza como institución informal está vinculado al grado de corrupción de las administraciones públicas. Los integrantes de sociedades que perciben que la corrupción y otras formas de injusticia son comunes en la administración pública es probable que sean menos partidarios de la idea de que debería existir una responsabilidad colectiva hacia políticas que aumentaran la justicia social, incluso si ellos ideológicamente son partidarios de los fines de estas políticas. Esto no se debe a que estén en contra de una mayor justicia social o hacia mayores bienes públicos, sino a que creen que su confianza social no será recíproca. Es decir, la percepción de formas de injusticia o ineficiencia en las instituciones públicas influye de forma drástica en las expectativas sobre si se puede confiar en otros de forma generalizada. De hecho, desde esta perspectiva los países nórdicos aparecen en los puestos más altos en los

estudios que miden la confianza social porque presentan los menores índices de corrupción en los gobiernos e instituciones democráticas en general.

Incluso están quienes niegan la existencia de confianza generalizada. Por ejemplo, Russell Hardin (2002) considera que los estudios de la confianza generalizada no tienen ningún rigor. Para este autor los estudios basados en encuestas de opinión, como la realizada por WWV: "¿Puede usted confiar en la mayoría de la gente?, no miden nada. El primer argumento que utiliza Hardin para apoyar su tesis es que esta pregunta suena como a mero optimismo, un asunto de expectativas relativamente positivas de la confiabilidad de otros. Por otro lado, si digo que confío en la mayoría de otros puedo estar diciendo que confío en aquellos con los que trato la mayor parte del tiempo. Además, incluso en este caso confío en ellos porque es poco lo que está en juego en mi interacción con ellos; no confiaría en muchos de ellos si lo que está en juego es importante. Hardin es escéptico con respecto a la existencia de confianza generalizada porque él insiste, como veremos, en que la confianza es una relación de tres partes: A confía en B con respecto a X, y no tiene sentido hablar de confianza si X no es nada. Como mucho la confianza generalizada sería una actitud, como la del niño que ha crecido en un ambiente benigno en el cual prácticamente todos han sido confiables siempre" (2008, p. 93). "El antes niño ahora se aproxima a otros con expectativas positivas por una generalización inductiva...la confianza generalizada nos da la sensación de correr pocos riesgos". Hardin es muy claro al afirmar que es simplemente estúpido o peligroso confiar en gente de la cual no sabemos si es digna de confianza (Hardin 2002, p. 29).

Por otro lado, están los que consideran la confianza social como una actitud que el individuo elige o es socializado para seguir. La idea básica es que la socialización, la experiencia individual, de algún modo se acumula como una actitud hacia otra gente en general y hacia la confiabilidad⁴⁹. En concreto, Uslaner

⁴⁹ La lista de trabajos que consideran que la confianza social (propensión a confiar en desconocidos) depende de alguna versión de "confianza básica" es larga. Por ejemplo, Giddens 1990; 1991; Uslaner,

(2002), mantiene que esta confianza que se utiliza en relaciones más débiles y distantes, incluso con extraños, depende de ciertas predisposiciones de los individuos, basadas en actos de fe hacia la buena conducta de los demás.

En concreto, para Uslaner la propensión a creer que la mayoría de la gente puede ser confiable es independiente de la experiencia de la confiabilidad de los actores (2002, p. 17). Un individuo con confianza social no confía en otra gente porque tiene información específica sobre ella o porque tiene información que hace que la confianza sea una expectativa razonable, sino que es alguien que cree en el bien moral de confiar en otros. Este tipo de confianza está unida al optimismo sobre el futuro y sobre las posibilidades de tener control sobre las cosas que son importantes en la vida (Uslaner, 2002, p. 33).

Uslaner también hace una distinción entre el tipo de confianza generalizada que él defiende y aquella que etiqueta como la actitud que muestran los “confiadores particularistas”, aquellos que ven el mundo como un lugar peligroso, que son tendentes a ver conspiraciones, que tiene un punto de vista negativo sobre el futuro y, especialmente, sobre su habilidad en influenciar asuntos que son importantes en su propia vida. Mientras que la gente con confianza generalizada ve a los extraños como gente con los que puede obtener un intercambio beneficioso, los confiadores particularistas ven a los extraños como gente hostil que probablemente quieran herirlos o explotarles. Se puede decir que mientras unos se mueven siguiendo un principio de desconfianza sistemático otros utilizan un principio de confianza en cuanto presunción.

Un modelo de confianza similar al de Uslaner fue presentado por Yamagishi y Yamagishi (1994, 2001). Ellos ven la confianza como un sesgo cognitivo en el procesamiento de la información imperfecta sobre las intenciones de otra persona. En otras palabras, las personas con una personalidad confiada habitualmente tienden a sobreestimar la benignidad de otras personas más allá del nivel tenía la

2000, 2002; Nooteboom, 2002; Uslaner y Brown 2005 ; Newton 2001; Barber 1983; Fukuyama 1996; Putnam, 1993 y 2000; Weber and Carter 2003; Lewis and Weigert 1985.

información disponible en una determinada situación justificaría en la realidad. Este mecanismo psicológico lleva a la propensión al riesgo de colocar la confianza en las personas con quien no se ha tenido ningún conocimiento previo, es decir, a la confianza generalizada.

En este sentido, además de las encuestas descritas anteriormente, existen escalas psicométricas, una de las más famosas es la de Rotter (1971), que intentan medir la propensión a confiar en desconocidos, en otros en generales, con los que no se ha tenido experiencia previa o no se tienen un conocimiento específico. Los experimentos de Rotter concluyen con la idea de que los sujetos con valores más altos en la escala tienden a ser más confiables, son más aceptados socialmente y felices que aquellos que alcanzan valores menores. Estas teorías son recogidas en estudios de psicólogos sociales como se muestra en Yamagisgi y Yamagisgi (1994).

También es interesante el planteamiento que establece Braithwaite (1998) frente a Hardin y los defensores de teorías “particularistas de la confianza”. Para ella, aunque la confianza y la confiabilidad son cualidades deseables que puede entrar en cálculos racionales, adquieren valor fuera del discurso del auto-interés. Mientras que se puede hablar de una confianza basada en el conocimiento que permite buenas predicciones sobre cómo una parte de la relación responderá a las expectativas puestas en otra, se puede pensar que esta base informativa contribuye a la confianza pero no es suficiente. La confianza se logra con un entendimiento compartido de que uno está dependiendo del otro. La confianza en este sentido trasciende la información y tiene su fuente en el vínculo social. Estas dos formas de hablar de la confianza se fundamentan en valores sociales distintos y tienen lugar en escenarios institucionales diferentes. La clave para unir sistemas de valores y normas de confianza está en el modo en el que se construye al otro (Braithwaite and Levi, 1998). Desde el punto de vista de los “valores de seguridad”, el otro es un competidor. El daño potencial que puede hacer debe ser minimizado a través de reglas y constricciones que estructuren sus acciones y a través de la habilidad de predecir sus acciones. Desde este punto de vista, la

información aumenta la predictibilidad y minimiza la incertidumbre y hace, por tanto, la confianza posible. Para aquellos que favorecen los “valores de armonía”, y no los de seguridad, la relación del otro y yo no es de conflicto, sino de mutuo refuerzo. El otro es visto como un igual, merecedor de respeto y oportunidades que uno desea para uno mismo. Estos dos sistemas de valores fundamentan bases diferentes para la confiabilidad.

Se habla de la confianza y confiabilidad como virtudes, estándares morales o regalos que se dan o se reciben. La confianza puede ser ofrecida por puras razones altruistas o morales, por respeto hacia otro. Puede ser pensado que la confianza debería ser una actitud por defecto: si desconfiamos sin evidencia sólida de no confiabilidad por parte del otro puede significar una falta de respeto hacia esa persona. Desde este punto de vista la voluntad de confiar sería una virtud de igual modo que puede ser pensado que se nos requiere responder a la confianza con confiabilidad de modo que deshonorar la confianza es una falta moral que siempre descansa en el depositario de la confianza.

Por supuesto, este tipo de confianza altruista es frágil y depende del contexto. La misma Mansbridge (1988) especula que es probable que prospere sólo cuando los costes potenciales cuando se produce un abuso de confianza son atenuados, cuando existen niveles relativamente altos de bienestar económico en una sociedad y donde las redes de sanciones morales tienen algún impacto. Donde estas condiciones se dan, la confianza altruista puede inducir el desarrollo de relaciones cooperativas. En contextos apropiados, se puede tomar un riesgo más allá de la habilidad de predicción, por ejemplo, por respeto hacia otro, para demostrar una acción virtuosa hacia otro. Depositar confianza de este modo no significa incurrir en errores sobre los riesgos que se asumen, sino que en relaciones diarias de confianza, puede ser una virtud empezar con un espíritu cooperativo y confiado que empezar con desconfianza.

También la definición de Uslaner parece demasiado desvinculada de cosas como el aprendizaje y la experiencia. Parece extraño decir que la gente debería pensar que la mayoría de los otros deberían de ser confiables independientemente de sus experiencias sobre su confiabilidad. Por ejemplo, un noruego que se traslada a Sicilia aprenderá a ser menos confiado o menos inclinado a confiar en otros, aunque esto no implica que su orientación básica moral cambie. También, la idea que puede tener un noruego de las fuerzas del orden cambia si se trasladara a vivir a un país como México. Poca gente está preparada para confiar en todo el mundo en todas circunstancias. Esto sería algo parecido a la fe ciega, que como hemos visto no es lo mismo que la confianza.

En cualquier caso, el trato superficial de la confianza que hace Hardin es un ejemplo del enfoque de la confianza que tanto él como otros muchos autores han reflejado en los libros producidos para la Fundación Russell Sage en Nueva York. Afirmar que no existe algo como “confianza generalizada”, es decir, confianza en la mayoría de la gente en una sociedad, comunidad o asociación porque no se tiene la información imprescindible sobre toda esa gente para hacer la confianza racional, resulta demasiado simple. La idea de la confianza generalizada exige una mayor atención. Es muy fácil entender el argumento de Hardin, pero igualmente es fácil advertir que la confianza generalizada describe algo que está en el seno de una sociedad “buena”, y no debe ser descartado a la ligera. En realidad, la confianza es una sensación de tranquilidad, de bienestar, y esa idea es difícil de precisar. Incluso si esta idea de confianza conlleva riesgos de menor importancia en las relaciones cotidianas, la exposición a esos pequeños riesgos y a las interacciones sociales que conllevan estos riesgos, sirven para crear un ambiente. Estos riesgos e interacciones establecen y regulan un clima social propicio para diversos tipos de relaciones sociales. Y, si la confianza generalizada es frecuente, no es ingenua. Donde la mayoría de la gente tiende a pensar que se puede confiar en la mayoría de la gente, es probable que así ocurra.

3. CONFIANZA Y ELECCIÓN RACIONAL

1. Introducción

La teoría de la elección racional (TER) constituye el paradigma explicativo de la ciencia social analítica. Asumiendo que las acciones individuales se pueden explicar a partir de las creencias y deseos de los agentes, la TER propone un modelo matemático de decisión que permite el análisis de toda clase de decisiones. El uso generalizado de la TER es una de las formas más características del denominado *imperialismo* económico, pues ha sido la economía la disciplina que más se ha beneficiado de ella en sus modelos. La confianza es, obviamente, un fenómeno social más y, como veremos en este capítulo, han sido muchos los intentos de reducirla a las categorías de la TER.

En los siguientes apartados, presentaremos algunos de los más influyentes. En primer lugar, el clásico análisis de James Coleman, donde la decisión de confiar es un simple cálculo de costes y beneficios ponderados por la probabilidad de que la confianza sea correspondida. Veremos, a continuación, el modelo de Russell Hardin, donde en el análisis de la decisión se introduce de forma explícita los incentivos del depositario de la confianza. A partir de aquí examinaremos dos teorías económicas donde la confianza desempeña un papel. En primer lugar, la teoría principal-agente, donde las características de una transacción (la asimetría de información entre las partes) plantea el dilema para una de ellas de otorgar su confianza para que el intercambio sea posible. En segundo lugar, la teoría de los costes de transacción, donde veremos cómo la confianza (o su ausencia) influye sobre el precio de los intercambios de mercado.

En todos los casos, la TER especifica unas condiciones formales en las que es racional confiar. Veremos, sin embargo, que esas condiciones no agotan nuestros usos cotidianos del concepto de confianza: hay situaciones en las que la TER declarararía irracional confiar, y sin embargo lo hacemos. Lejos de constituir

anomalías, veremos también cómo incluso las soluciones para confiar racionalmente sobre la base de alineación de incentivos distan de ser definitivas y en ocasiones necesitan apoyarse en formas “irracionales” de confianza que posibilitan las transacciones económicas.

2. Modelo de James Coleman

En la teoría de la elección racional el análisis de la confianza se basa en el individualismo metodológico y la maximización auto-interesada de la utilidad. Confiar conlleva expectativas individuales sobre el comportamiento de otros individuos, formuladas a partir de cálculos ponderados de costes y beneficios asociados a cada alternativa, tanto para el que confía como para el depositario de esa confianza. Desde el punto de vista del modelo económico estándar, las situaciones que conllevan confianza son como situaciones que implican riesgo: la confianza puede ser traicionada. Se confía, por tanto, si la utilidad esperada de confiar es mayor que la de desconfiar.

El ejemplo canónico de esta concepción nos la ofrece James Coleman (1990), quien se sirve del estudio de la confianza para ilustrar y elaborar su teoría social. Para Coleman la confianza sería una subclase de decisiones entre alternativas inciertas: confiar en los demás se convierte en una apuesta, con sus probabilidades aparejadas. Aquel que se enfrenta a la decisión de confiar no está seguro del comportamiento del otro. Aunque no puedan estimarse probabilidades objetivas sobre con qué frecuencia la confianza depositada se honrará, se pueden asignar, al menos, probabilidades subjetivas sobre las decisiones ajenas. Cuando decimos que confiamos en alguien, o lo que es lo mismo desde este enfoque, que alguien es digno de nuestra confianza, significa que la probabilidad de que actúe de forma beneficiosa, o al menos no nociva, para nosotros es lo suficientemente alta para considerar atractiva la interacción con él. (Gambetta, 1988, p. 217)

Todo ello bajo el supuesto de un modelo de psicología humana basado en el auto-interés. No sólo se trata de que la teoría suponga que cada uno de los individuos que se involucra en un intercambio de confianza se mueva exclusivamente por motivos interesados, sino esencialmente que se ven unos a otros como agentes racionales auto-interesados. El que confía ve al otro como alguien que debe tener motivos interesados para responder adecuadamente (según las expectativas racionales del que confía) a la confianza depositada en él. El esquema podría formularse de la siguiente forma: "Confío en ti porque es parte de tu interés hacer lo que yo confío que hagas".

El planteamiento de la situación es el siguiente. Tenemos al menos dos agentes-quien se enfrenta a la decisión de confiar o no (A) en un determinado depositario de esta confianza (B); una potencial ganancia G para el que confía-en caso de que su confianza sea honrada- y una potencial pérdida C -en caso de su confianza no sea honrada. Siendo p la probabilidad de que el otro sea digno de confianza, entonces es racional confiar si:

$$p \times G + (1 - p) \cdot C > 0 \Rightarrow p > C / C + G$$

50

El punto central de este enfoque es expresar la confiabilidad del potencial depositario en términos de una probabilidad percibida por aquel que va a confiar, lo cual determina si la confianza es o no depositada. Alguien confía racionalmente en otro si percibe que la probabilidad de la confiabilidad del depositario es suficientemente alta como para producir una ganancia esperada. Aunque, también, como refleja la fórmula planteada anteriormente, la decisión de confiar no depende únicamente de la confianza. Aunque pensemos que la probabilidad de que alguien sea digno de confianza es muy baja, es decir, aunque confiemos poco en él,

⁵⁰Estas premisas se ajustan a la teoría del valor esperado de Daniel Kahneman y Amos Tversky's (1979), donde los resultados obtenidos se presentan como desviaciones positivas o negativas de una referencia neutral a la cual se asigna el valor cero. De este modo, $U_A(C) > U_A(NC) \Rightarrow pG + (1 - p)C > 0$

podemos a pesar de todo arriesgarnos en el caso de que las ganancias potenciales que se obtendrían si responde favorablemente son muy altas con relación a las pérdidas potenciales en caso de que defraude nuestra confianza o bien si no hay nada que perder en caso de esto ocurra.

Una vez que esta hipótesis general es establecida, la cuestión que se plantea es cómo reconocer la confiabilidad en los potenciales depositarios de confianza: ¿qué hace a un potencial depositario de confianza confiable a los ojos de un particular agente que tiene que decidir si confiar o no⁵¹?, ¿cómo obtener y evaluar la información requerida sobre la confiabilidad de B, es decir, cómo estimar el valor de p ?

Responder a estas preguntas no es fácil, pues existen serias objeciones de principio. En primer lugar, la imposibilidad de reconocer a un mentiroso. Aunque teóricamente seamos capaces de detectar mentiras, quizá nuestra tasa de acierto no sea lo suficientemente alta como para resolver el problema general de la confianza. Una segunda objeción es que la información de la que disponemos sobre los demás es la mayor parte de las veces parcial. A lo sumo, conocemos su reputación, pero sobre este tema volveremos más detenidamente después. Pero supongamos, en aras del argumento, que podemos estimar la fiabilidad de otras personas: ¿cómo lo haríamos de un modo racional?

Coleman considera que tanto p , G , y L son conocidas en diferentes grados, aunque reconoce que p , a menudo, es la menos conocida. Un agente racional, por tanto, intentará obtener más información en tanto en cuanto el esfuerzo de obtener esta información sea racional, es decir, “la búsqueda debería continuar hasta que el

⁵¹Las razones que se aluden para fundamentar la estimación de la probabilidad de la confiabilidad sobre los agentes específicos con los cuales se interactúa divide los estudios dentro del marco de la TER. La línea de investigación mayoritaria, en la que se encuentra el propio Coleman y, como veremos, los enfoques económicos en general, se centra en los incentivos específicos para honrar o no la confianza en una situación dada. Otra línea de investigación, más propia de la psicología, identifica indicadores de confiabilidad más generales y menos aplicables a una situación específica.

coste de un adicional incremento de información es menor que el beneficio esperado de obtenerla" (Coleman, 1990, p. 104)⁵².

Sin embargo, no todo el mundo es tan optimista con la posible obtención de información concluyente sobre p , G y L . Jon Elster, por ejemplo, rechaza una solución probabilística bayesiana para estas cuestiones. En la línea de Tversky y Kahneman (1979), tiene poca fe en la capacidad humana para aplicar métodos probabilísticos en procesos de decisión cotidianos⁵³. Puede ocurrir, por ejemplo, que la información adquirida acerca del otro resulte al final irrelevante puesto que, dependiendo de nuestras constricciones, adaptaremos nuestras preferencias, con independencia de la información. Este proceso se ilustra para Elster (1989; 1990) con la fábula de las uvas verdes. Ya que la zorra no puede alcanzar las uvas en lo alto de la vid, concluye que, en realidad, no las quería porque estaban verdes. El cambio de preferencias se produce a través de un mecanismo psicológico, la denominada reducción de la disonancia cognitiva. Puede ocurrir también que nuestros deseos afecten a nuestras propias creencias. En este sentido actuarían mecanismos de autoengaño, de pensamiento desiderativo o de racionalización de la esperanza. A veces es el deseo de que alguien sea digno de confianza el que nos lleva a confiar, cuando hay pruebas de lo contrario. En este sentido, es la misma confianza la que tiende a inmunizarnos contra esas pruebas. Sólo después de la decepción, se descubre que las pruebas estaban ahí y se deberían de haber visto, pero no se vieron o no se quisieron ver.

Un ejemplo interesante que puede ilustrar este mecanismo lo presenta Francisco Herreros (2002) cuando analiza las impresiones que el primer ministro británico, Neville Chamberlain, tuvo en su primer encuentro con Hitler y que narra en una carta privada a su hermana: "a pesar de la aspereza y la implacabilidad que me pareció ver en su rostro, tuve la impresión de que se trataba de un hombre en

⁵²Como veremos, este idea comienza a plantear problemas. Para evaluar la información y , de este modo, determinar cuál sería el coste para el actor racional de obtener más información, el actor debería ya conocer toda la información, es decir, debería conocer lo que no conoce.

⁵³Estos autores desarrollaron la denominada "teoría de las perspectivas" según la cual los individuos toman decisiones, en entornos de incertidumbre, que se apartan de los principios básicos de la probabilidad. A este tipo de decisiones lo denominaron "sesgos cognitivos".

quien se podía confiar una vez que había dado su palabra". Hasta ese momento Hitler había denunciado el Tratado de Versalles, reintroducido el servicio militar obligatorio, iniciado un rearme a gran escala, intervenido en la Guerra Civil Española y anexionado Austria. Pruebas evidentes de que las intenciones de Hitler no eran buenas respecto a los acuerdos alcanzados en Munich en 1938, pues pretendía iniciar un conflicto bélico. La explicación que da Herreros a la interpretación de Chamberlain es que Gran Bretaña no estaba preparada para una guerra, no podía permitirse las consecuencias de que Hitler no fuera digno de confianza, lo que causó que Chamberlain "racionalizara la esperanza" de que Hitler fuera alguien del que se podía fiar.

Para poner en evidencia el sesgo en la interpretación de Chamberlain, se puede comparar con la de su colega el primer ministro francés Edouard Daladier. Cuando éste acude a Munich para acordar la entrega de partes de Checoslovaquia a Alemania, no parece que tuviera grandes esperanzas en lo digno de confianza que pudiera ser Hitler. Su decisión de confiar en él fue determinada por las ganancias que dicha decisión podía aportar a Francia, puesto que le daba tiempo para prepararse mejor para la guerra. En este caso, siguiendo a Coleman, sí se puede pensar que su decisión de confiar fue estratégica, puesto que se basaba en la ponderación entre ganancias y pérdidas potenciales, aun cuando la fiabilidad de Hitler se estimase baja. Es decir, aunque la probabilidad de que Hitler cumpliera el pacto era baja, la utilidad de aceptarlo para Chamberlain era mayor que la de desconfiar y no aceptarlo.

Podemos interpretar que la estimación de Chamberlain estaba distorsionada, en cambio, porque no confiar en Hitler y no aceptar el pacto suponía unas pérdidas muy elevadas para el Reino Unido que Chamberlain no estaba dispuesto a aceptar⁵⁴. Por tanto, para Elster, la apuesta racional que conlleva la

⁵⁴Para ver más detalles sobre esta interpretación ver Herreros, 2002. 50-52. En cualquier caso, parece un poco extraño decir que Daladier "confiara" en Hitler.

confianza gira en torno a un valor de p , cuya estimación puede estar sesgada por nuestras constricciones o deseos⁵⁵.

Una interpretación alternativa de la confianza que pondría en cuestión la de Coleman es la que la convierte en un filtro específico para evaluar la información disponible. Las expectativas del que confía pueden ser consecuencia de su confianza y no causa de la misma, como pretende Coleman. La percepción del otro y de las circunstancias de la interacción pueden depender de si existe confianza o no. La confianza sería así una heurística o sesgo constituyente de nuestra economía cognitiva (MessickyKramer2001), una de tantas reglas generadas por la evolución para lidiar con tipos específicos de situaciones en los que suelen dar buen resultado. Una heurística para confiar en alguien puede ser aplicada casi automáticamente en muchas situaciones en las cuales una decisión menos automática requeriría una considerable cantidad de tiempo y recursos para obtener información sobre el otro. Desde una perspectiva puramente racional, sería muy difícil procesar toda la información relevante sobre las intenciones de los demás, para hacer juicios sobre su comportamiento y actuar en consecuencia. Además, como señalan Lewis y Weigert (1985a), no es posible desarrollar planes de acción que tomen en cuenta todos los futuros contingentes posibles. Así, desde este punto de vista, confiar ocurre con independencia de las expectativas que se tengan sobre la confiabilidad del otro, contra la tesis de Coleman.

También desde la psicología social se ha investigado lo que se puede denominar “sesgo de endogrupo” o “favoritismo del endogrupo” (in-group-out-group bias) como un patrón de conducta que favorece a los miembros del grupo al cual se pertenece en detrimento de los miembros de otro grupo. Esto se puede manifestar en la evaluación de otros, la asignación de recursos y muchas otras

⁵⁵Este tipo de limitación no anula la racionalidad de la decisión de confianza para algunos defensores de este enfoque. Simplemente, aluden que las creencias de los individuos que confían no son siempre racionales, teniendo en cuenta los criterios estrictos de la teoría de la racionalidad. Se admite que los individuos son limitadamente racionales en sus decisiones por una combinación de limitada capacidad computacional y de complejidad del entorno en el que se mueve. Este supuesto de “racionalidad limitada” es adoptado, por ejemplo, en la Teoría de los Costes de Transacción que veremos en el siguiente apartado.

formas. Desde este punto de vista, Foddy, Platow y Yamagishi (2009) afirman que «la confianza basada en el grupo» actúa en presencia del reconocimiento mutuo de pertenencia a un grupo compartido, rasgos de identidad, reconocimiento de las características más favorables a los miembros del grupo y la expectativa del comportamiento altruista y justo por parte de ellos.

Aplicando de nuevo la perspectiva de la TER, la confianza puede también interpretarse en términos de reputación, lo cual nos obliga a considerar la estructura social sobre la que se asienta la confianza. Para obtener una buena estimación de la confiabilidad de B, el que confía debe buscar entender los motivos de B y, en palabras de Dasgupta (1988, p. 52), mirar el mundo desde su perspectiva. Así, por ejemplo, A tiene que considerar si está en su interés honrar la confianza que se deposite en él en ese momento, o si puede estar en su interés a largo plazo honrar esa confianza, incluso si su interés a corto plazo está en contra de hacerlo. Sobre la reputación trataremos más ampliamente en el siguiente capítulo.

Se puede considerar, por ejemplo, que el depositario de confianza se relaciona con otros agentes. Si el resultado de traicionar la confianza de A1 por parte de B es que otros futuros agentes A2, A3, etc. no confiarán en él en el futuro, es muy probable que B sea digno de confianza, puesto que le interesará más beneficiarse en contactos futuros con otros que el beneficio obtenido con no honrar la confianza de A1. Así, cuando A1 estima p , debe tomar en cuenta la reputación de B, los intereses de B en tener una buena reputación en una comunidad importante y, finalmente, la efectividad de comunicación entre las agentes de la comunidad para transmitirse la información sobre traiciones (Dasgupta, 1988). El vendedor de coches que quiere que su negocio funcione procurará ser honesto y no engañar a sus clientes, siempre que exista suficiente información acerca del comportamiento del vendedor (Dasgupta, 1988: 61-63; Lahno, 1995b; Pettit, 1995). Si el comportamiento oportunista es conocido por el resto, su reputación se destruye y se irá al traste su negocio. En este sentido, es necesaria la existencia de redes

cerradas o de vínculos fuertes para obtener información sobre los miembros de esa red y que los mecanismos de reputación funcionen.

Otro elemento importante en la estructura social de la confianza son los intermediarios sobre los que, según Coleman, opera. Los intermediarios hacen de garantes, de mediadores, canalizan el riesgo de la apuesta. También, la presencia de terceras partes que obligan a honrar la confianza depositada, puede alentar la decisión de A en confiar en B. Tanto en el caso de los intermediarios como en las terceras partes que obligan a honrar la confianza, la decisión del que confía se hace más compleja puesto que no sólo necesita estimar p como estimación de confiar en A, sino múltiples valores de p sobre la confiabilidad de los intermediarios. Por tanto, se trataría de un cálculo sobre una red de valores esperados.

Un epígono de Coleman es Piotr Sztompka (1999). Al igual que Coleman, define la confianza como “una apuesta sobre las acciones futuras y contingentes de otros”. Los agentes comprometen su acción bajo supuestos de probabilidad y aversión al riesgo. Al final de complejas estimaciones y cálculos, es posible evaluar cómo de prudente o no es depositar confianza. Además del riesgo probabilístico de confiar en alguien, Sztompka subraya un riesgo en otro sentido: aquel que conlleva actuar con confianza debido al hecho de que el depositario de confianza tiene siempre la elección de explotar la confianza o no. Como apunta Pettit (1995), confiar en alguien no conlleva siempre un riesgo en el sentido de depender de que otra persona haga algo de lo cual no se está seguro.

Sztompka discute variedades de confianza. Por ejemplo, hace una distinción con respecto a las expectativas que conlleva el acto de confiar. Por un lado, distingue la “confianza instrumental”, que tiene que ver con la competencia y la acción pasada del depositario de confianza, es decir, la clásica visión de elección racional de la confianza; pero, también reconoce otras variantes: la “confianza axiológica”, que se relaciona con la predisposición del depositario a seguir normas, y la “confianza fiduciaria”, que es una creencia basada en honrar las obligaciones con otros, independiente del auto-interés. Sztompka también reconoce otras bases

de la confianza distintas al cálculo, como el que denomina “impulso a confiar”, que sería una predisposición a mostrarse confiado⁵⁶, y la “cultura de confianza” propia de cada sociedad. Pero considera estas bases secundarias o complementarias al cálculo. Sin embargo, la propuesta de Sztompka, quizá por su eclecticismo, no tuvo el éxito de los continuadores de Coleman a los que nos referiremos en el siguiente epígrafe.

3. Modelo de Hardin

Russell Hardin (2002; 2006) extiende y refina el modelo de Coleman. Pese a las objeciones contra su planteamiento, Hardin defiende que tenemos evidencia para creer que la confianza y la desconfianza son esencialmente racionales. Para poder aplicar la TER a su análisis, necesitamos aclarar dos aspectos centrales: los incentivos del depositario de la confianza para ser digno de confianza y el conocimiento que le permite al que confía confiar. El primero aspecto da pie al modelo de confianza como “interés encapsulado”, mientras que el segundo aspecto requiere lo que él denomina una epistemología “al nivel del hombre de la calle” del conocimiento sobre la confiabilidad del depositario de confianza. Para Hardin esta sería una epistemología bayesiana.

Hardin identifica como una precondition básica para que cualquier concepto de confianza racional tenga sentido que la confianza sea una relación de tres partes: A confía en que B haga X. Cuando decimos que A confía en B con respecto a hacer X, queremos decir que A cree que B será digno de confianza con respecto X. La confianza, por tanto, es la creencia en la confiabilidad de un B específico con respecto a una tarea específica. Esta creencia está fundamentada en el reconocimiento del interés de esa persona de ser digno de confianza. La confianza para Hardin no es una disposición o una actitud de confiar en otra gente, sino que es una creencia racional basada de la experiencia personal o, a falta de

⁵⁶Este tema se tratará más adelante cuando se planteen los modelos psicológicos evolucionistas de la confianza.

ésta, la conciencia de que la otra parte es racional y tiene interés en ser confiable con respecto a la confianza que se deposita en él.

Sin ningún conocimiento previo del potencial depositario de confianza, se puede inicialmente tomar el riesgo de actuar “como si” se confiara, pero sólo será una relación de confianza si hay expectativas que fundamentan esa confianza. Puedo escoger tomar un riesgo y cooperar con alguien más allá de que confíe o no, pero mi nivel de confianza está definido desde la experiencia con esa persona o por generalizaciones desde mi experiencia con otros. Por tanto, la confianza no es en sí misma un riesgo o una apuesta. Aunque es arriesgado ponerme en las manos de otro, no calculo el riesgo y luego decido confiar, sino que mi estimación del riesgo debe expresar mi grado de confianza.

Aunque Hardin argumenta que puede haber ejemplos de confianza en los que A confía en B porque A sabe que B se rige por fuertes normas morales y obligaciones que hacen que nunca traicione la confianza que se deposita en él, este tipo de situaciones son muy raras y pueden no tener ningún impacto en el orden social general o en el funcionamiento de la mayoría de las relaciones humanas (Hardin, 2001, p. 4). En este sentido, parte de un supuesto que puede explicar mucha de su teoría: “una de las expectativas más fiables que debemos tener sobre la gente es que a largo plazo, defraudarán nuestras expectativas” (Hardin, 1998, p. 23).

Para ilustrar el planteamiento de Hardin podemos utilizar un ejemplo literario que utiliza él mismo para explicar su teoría. En *Los Hermanos Karamazov*, Dmitry Karamazov nos cuenta una historia de un teniente coronel quien, como comandante de una unidad de guerra de Moscú, manejaba enormes sumas de dinero del ejército. Este dinero se lo daba al comerciante Trifonov, quien especulaba con ello y se lo devolvía con una suma de dinero añadida. Ambos sacaban beneficio de estas transacciones. Dado que era algo irregular, era un intercambio secreto que dependía de la palabra de cada uno, de la confiabilidad de ambos, puesto que no mediaba ningún contrato que estipulara las acciones de cada

parte. Cuando llegó el día que el comandante fue reemplazado repentinamente de su mando, pidió a Trifonov el dinero que le había prestado y la respuesta de éste fue que no sabía de qué dinero le hablaba. Mientras su relación continuaba, cada parte cooperaba. Trifonov podía haber engañado en cualquier momento al coronel, pero hubiera perdido la oportunidad de futuras interacciones en las que conseguir más dinero, perdiendo así más que lo que hubiera ganado en su engaño. El incentivo de una futura interacción era suficiente. Esto era así mientras que se sabía que la relación iba a continuar indefinidamente. Una vez que la interacción terminó, no existía el incentivo para el próximo movimiento.

Dimitri Karamazov dice que el coronel confiaba en Trifonov, pero para desgracia del militar, Trifonov era digno de confianza sólo mientras tuviera un incentivo a largo plazo para ser confiable en una relación que beneficiara a ambos.

Para Hardin, incluso las relaciones de amistad o amorosas se ajustan a su modelo de interés encapsulado. En estos casos, simplemente el rango de beneficios que obtengo de estas relaciones es mayor que los que obtengo de las relaciones basadas en relaciones materiales, como la que se relata en el caso anterior. Pero en ambos casos, la confianza se basa en la creencia de la parte que confía de que el depositario de su confianza tiene interés en atender sus intereses porque tiene interés en que la relación continúe.

¿Cómo se puede formalizar esta confiabilidad? Desde el punto de vista de Hardin, la cuestión es cómo los sujetos adquieren y procesan el conocimiento de que los intereses del potencial depositario en cierto asunto incluyen los suyos propios. Discute dos vías: una aplicable a las relaciones densas-basada en información relevante que el agente acumula a lo largo del tiempo en relaciones recurrentes-; y otra para las relaciones casuales o esporádicas donde el agente aprende a confiar o confía sobre la base de lo que podríamos llamar un "bayesianismo instintivo". En ambos casos, la información genera creencias de confianza por procesos generales de aprendizaje y por reflexión racional.

Es decir, para Hardin la confianza es racional cuando el que confía percibe que el depositario de confianza es consciente de que en su propio interés está el interés del que confía, quien aprende a confiar mediante su experiencia pasada con el depositario o con gente relevante, y elaborando, adaptando y actualizando continuamente su estimación sobre la confiabilidad del otro.

La confianza como interés encapsulado puede funcionar en relaciones estrechas, que se repiten en el tiempo; en aquellas en las que se observa las acciones de otros, quienes pueden ser futuros compañeros de interacciones futuras. Pero, ¿qué pasa con las interacciones con extraños o en situaciones en las que el vínculo entre quien confía y el depositario de su confianza es débil?; ¿qué ocurre cuando no hay suficiente información sobre la posibilidad de interacciones futuras para que puedan funcionar mecanismos de reputación y la posibilidad de sanción es remota o incluso inviable? No confiamos sólo en situaciones donde nuestro conocimiento o información fundamentan razones para pensar que son confiables. También confiamos en gente con la que tenemos poco conocimiento, directo o indirecto. Por ejemplo, el pasajero que se sube a un taxi no conociendo la ciudad y le dice al taxista que le lleve por el camino más corto, o la persona que pregunta a un perfecto extraño por una calle y sigue sus instrucciones. Es más difícil ver cómo estas situaciones pueden ser explicadas por mecanismos que presuponen que el que confía tiene alguna razón o cierto conocimiento para creer en la confiabilidad del potencial depositario de confianza.

Hardin es claro a este respecto. Para este autor no existe algo como “confianza generalizada”, es decir, confianza en extraños en los que no se tiene ningún tipo de información. Para él, es imposible confiar en la mayoría de la gente en una sociedad, comunidad o asociación porque no se tiene la información imprescindible sobre toda esa gente para hacer la confianza racional. No podemos saber si tienen una estructura de incentivos tal que hace racional para ellos ser dignos de confianza. En las relaciones de confianza el sujeto depositario de confianza tiene un incentivo para ser digno de la confianza que se deposita en él,

un incentivo fundamentado en el valor de mantener la relación en el futuro. Confío en mi dentista, por ejemplo, sólo porque asumo que está en su interés portarse de tal modo que no pierda mi confianza en él. Esto está motivado por el conocimiento de que si lo hace, no sólo perdería mi confianza y por tanto un cliente, sino que perdería su reputación⁵⁷.

Yamagishi (2001) plantea una importante distinción entre “confianza” y “garantía” que captura esta discontinuidad entre la confianza del modelo que defiende Hardin y la confianza “generalizada”, no basada en información o incentivos. Los individuos que participan en relaciones de compromiso dentro de grupos estables se sienten seguros dentro del grupo puesto que tanto las sanciones formales como las informales (incluyendo el ostracismo) hacia aquellos que no son confiables funcionan bien. La “garantía”, que se correspondería a la confianza como interés encapsulado de Hardin, es precisamente una expectativa de confiabilidad de otros basada en la evaluación de sus intereses e incentivos. Pero, la garantía no se generaliza a las interacciones o situaciones que no están garantizadas por la existencia de estructuras de incentivos. La confianza, por el contrario, tiene sentido sólo en situaciones caracterizadas por un alto nivel de incertidumbre en las cuales existen incentivos para actuar de forma deshonesto y las consecuencias de este hecho para el que confía son graves. La confianza, según la mirada de Yamagishi, es independiente de la evaluación de la confiabilidad y se trata de una expectativa generalizada sobre la benevolencia del ser humano.

Frente a Hardin, Yamagishi asocia la confianza con la inevitable incertidumbre social. En una situación de este tipo, un agente cree que en la interacción con otro, éste tiene un incentivo para actuar de tal modo que le impondría algún daño, pero no tiene suficiente información para saber si lo hará o no. En otras palabras, cuando confiamos sabemos que el depositario de confianza

⁵⁷En este sentido, Hardin, como Coleman, se desmarca de los enfoques de la confianza que no incluyen específicamente la referencia a los intereses de ser digno de la confianza de aquel en quien se confía, sino que meramente se requiere una expectativa de que el depositario de confianza honrará la confianza por los motivos que sean (Dasgupta (1988), Gambetta (1988), Barber (1983)).

no está coaccionado por mecanismos como contratos formales que pueden afectar a su reputación o promesas explícitas o implícitas de futuras recompensas o futuros castigos. Si alguno de estos mecanismos estuvieran presentes, tendríamos buenas razones para esperar confiabilidad, pero en este caso tendría poco sentido hablar de confianza. La duda que se plantea si aceptamos esta concepción de la confianza es: si la gente está dispuesta a confiar incluso cuando ellos saben que el depositario de confianza tiene un incentivo para comportarse de forma oportunista, ¿es racional confiar?

Aunque esta cuestión será analizada con más detalle posteriormente, es interesante señalar la postura de Cristina Bicchieri (2011) frente a Hardin. Bicchieri afirma que la confianza es racional, en tanto en cuanto los actos de confianza funcionan como señales intencionales que marcan en el depositario la existencia de una norma de reciprocidad en una situación concreta. Si tal norma existe, y es compartida, entonces es racional confiar puesto que uno cree que al hacerlo alienta la reciprocidad, incluso cuando los incentivos materiales sean contrarios a seguir la norma. De este modo, la idea de Hardin de que la confianza es racional sólo si está basada en la expectativa de reciprocidad del otro sería válida, pero esta expectativa no es generada necesariamente por la experiencia previa o la interacción con el depositario de confianza o por evaluar el auto-interés del depositario. La expectativa de reciprocidad que hace que depositar confianza sea racional puede basarse en la existencia de una norma de reciprocidad que regula esa situación⁵⁸.

⁵⁸Cuando la gente sigue normas sociales, está motivada por la creencia de que otros esperan de ellos que actúen de acuerdo a esa norma. Sin esta creencia, muchos no encontrarían en su interés actuar como la norma requiere. Para Bicchieri una norma social *N* se aplica en una situación *S* si dentro de una población *P* existe un número suficiente de individuos que “saben” que *N* se aplica en *S* y “prefieren” seguir la norma si se dan las siguientes condiciones: (a) creen que hay un número suficiente de otros individuos que cumplen la norma; (b) creen que hay un número suficiente de otros individuos que esperan de ellos que cumplan la norma; (b’) creen que hay un número suficiente de otros individuos que esperan de ellos que cumplan la norma, prefieren que la cumplan y pueden sancionarles si no lo hacen. La norma es seguida si las condiciones (a) y (b) o (b’) se cumplen, lo que llama condiciones empíricas y normativas respectivamente. Bicchieri argumenta que las expectativas empíricas y normativas de los otros nos motivan para actuar de acuerdo con las normas sociales no sólo porque nos disgusta la desaprobación de otros y buscamos evitar sanciones de ellos, sino, más importante, porque la gente reconoce la legitimidad de las expectativas de otros.

Esperamos que la gente ayude a aquellos que les han ayudado con anterioridad y, por tanto, esperamos que los depositarios de nuestra confianza sean dignos de ella. Esto es válido para situaciones de confianza generalizada.

4. ¿Es la confianza una elección racional?

Como no podía ser de otro modo, la confianza en la TER es una elección entre alternativas inciertas. La fuente de la incertidumbre radica para el agente en si su confianza será correspondida. Las distintas teorías que acabamos de presentar proponen distintas variables a partir de la cual el agente podrá acotar la incertidumbre de tomar la decisión de confiar o no. Para Coleman, el agente debe estimar las potenciales ganancias y pérdidas de su decisión así como la probabilidad de que su confianza sea honrada por el depositario. Como es tradicional con los modelos de la TER, las objeciones recibidas por Coleman se dirigen, por una parte, a su realismo psicológico (en qué medida los agentes se desvían en su estimación de las variables por sesgos cognitivos y factores contextuales); por otro lado, cabe plantearse si estos mismos agentes no serán capaces de tomar sus decisiones mediante heurísticas afinadas por selección natural, cuyos resultados pueden coincidir o no con los de la TER.

A partir de este modelo básico de confianza, cabe enriquecer el análisis analizando los incentivos de los agentes implicados en la decisión e introduciendo una perspectiva temporal sobre las decisiones. Puede utilizarse para ello conceptos como el de reputación (en qué medida traicionar la confianza penaliza al infractor complicando acuerdos futuros) o el de intereses encapsulados. Cabe también incorporar el contexto social en el que opera la confianza: la existencia de normas morales o sociales, y el alcance de su aplicación –local o particular.

Como apunta el análisis de Yamagishi, no obstante, cabe plantearse si podemos hablar de confianza en aquellas situaciones donde el honrarla está de algún modo obligado por los incentivos del depositario (sus ganancias o pérdidas).

Es decir, si el sentido que atribuimos de ordinario a la confianza no se referirá más bien a situaciones donde no existen incentivos para honrarla y se otorga más bien por una visión benevolente de nuestros congéneres, apoyada o no en normas sociales que eventualmente la sancionen. Tal como apunta Jon Elster, es posible que la confianza y la confiabilidad sean fenómenos genuinos que no pueden reducirse a formas de auto-interés (1991). La confianza en algunos casos puede conllevar seguir una disposición personal a seguir ciertas reglas, o incluso alguna norma moral, sin un pensamiento de los potenciales efectos negativos que conlleva el acto de confiar. La confianza puede ser depositada y honrada incluso cuando los pagos no sugieren que sea razonable hacerlo, si la motivación para seguir una norma de confianza sobrepasa la racionalidad y el auto-interés de los actores envueltos.

No obstante, esto no invalida la perspectiva de la TER, pues como principio metodológico, la racionalidad no altruista explica buena parte –si no la mayoría– de nuestras decisiones. El dilema es hasta qué punto la confianza constituye una excepción a los principios de la TER. Para seguir explorando este dilema, veamos cómo, a partir de la TER, podemos analizar la confianza en contextos económicos: ¿en qué condiciones una transacción requiere confianza entre las partes? ¿Es posible alinear sus incentivos de tal modo que se logre? A través de la teoría principal-agente, por un lado, y la teoría de los costes de transacción, por otro, los economistas han tratado de responder a ambas preguntas.

5. La Teoría Principal-Agente

La Teoría de la Agencia, también conocida por la Teoría Principal-Agente, es una de las más importantes dentro de la microeconomía. Aunque predice la ausencia y la insostenibilidad de la confianza (Sheppard and Shermann, 1998), los supuestos básicos de esta teoría sirven para evidenciar los problemas fundamentales que presenta la racionalidad de la confianza desde enfoques económicos (Shapiro, 1987; Ensminger, 2001).

El problema fundamental parte de una doble asimetría informacional: por un lado, las motivaciones de aquellos con los que interactuamos pueden ser inferidas, pero nunca conocidas directamente; por otro, la calidad de los bienes y servicios que se nos ofrece a menudo son desconocidas o conocidas sólo parcialmente. En términos de la propia teoría, cuando una persona (el agente) toma decisiones por cuenta de otra (el principal) –o bien esta última simplemente se ve afectada por tales decisiones- el principal corre el riesgo de que el agente decida siguiendo sus propios intereses, lesionando los del principal, pero no tiene información para poder controlarlo.

Si, en una transacción, la falta de información es debida a características ocultas de un producto –cuando una parte sabe algo del producto que la otra parte ignora, pero debiera saber para poder fijar el precio–, puede producirse un fenómeno de selección adversa: es probable que los buenos productos acaben desapareciendo del mercado. Por utilizar el clásico ejemplo de Akerlof (1970), el comprador de un coche de segunda mano (principal) se encuentra con un problema: no sabe la verdadera calidad del coche antes de usarlo durante un tiempo. El vendedor de coche (agente) a menudo sabe cuál es la calidad real del coche, pero esto no significa que lo vaya a comunicar verazmente. Esto puede generar una situación de desconfianza generalizada entre compradores y vendedores en la que desaparecerán los incentivos para que se vendan coches buenos: los vendedores de coches malos ganarán mucho más. La confianza en semejantes transacciones está expuesta, por tanto, a un comportamiento oportunista derivado de un problema básico de información asimétrica.

Otro ejemplo canónico sería el caso de un empresario (principal) y un trabajador (agente), en una situación en la que el trabajador tiene que elaborar un producto, y para ello tiene que realizar un determinado esfuerzo, sin que pueda ser supervisado por el empresario. Puede observarse la producción final, pero resulta imposible inferir el nivel de esfuerzo realizado por el trabajador. Los trabajadores tendrán entonces un incentivo para no invertir todo el esfuerzo que debieran. De

nuevo tenemos una asimetría informacional, en la que la confianza puede ser explotada de modo oportunista.

En la teoría de la agencia predomina la desconfianza: los agentes no son fiables cuando tienen razones fundadas para pensar que su infracción no será descubierta ni sancionada. Para evitarlo, la teoría propone cambiar la estructura de incentivos de la transacción de modo que los agentes actúen por interés propio en beneficio del principal. En un contexto no económico, Gambetta (1998) ha defendido que la Mafia resuelve de esta manera sus problemas de confianza. Los jefes mafiosos encargan a un agente la realización de trabajos que ellos mismos no están dispuestos a realizar –por ejemplo, extorsionar a algún comerciante. Su problema informativo es que no pueden observar directamente si su sicario se queda con parte del dinero de la extorsión pidiendo al comerciante más de lo que se le había ordenado. La forma de solucionar estos problemas es la amenaza de sanción. Dado que las sanciones en el caso de la mafia son bastantes desagradables, los sicarios preferirán cumplir con lo que se les ha ordenado. Por tanto, una modificación de los costes de oportunidad del sicario, la amenaza sanción o bien ir acompañado de otro sicario de confianza del mafioso que pueda delatarlo, trastoca las condiciones en que el agente toma sus decisiones y hace que haga honor a la confianza depositada en él.

La teoría estudia también cómo ha de actuar el agente para ganarse la confianza de otros mediante “compromisos creíbles”. Existen al menos tres formas generales de crear este tipo de compromisos. Primero, el mecanismo de cortar opciones para que no puedan darse acciones no confiables, “quemar los puentes”. También se pueden sufrir pérdidas en caso de que no se produzca una conducta confiable: por ejemplo, podemos poner una fianza que no es devuelta en caso de que se actúe de la forma acordada (este mecanismo en economía se llama *hostage-taking*). Para compensar la falta de confianza, la cantidad de la fianza será tal que debiera ser suficiente para compensar el abuso de confianza, o al menos suficiente para reducir la probabilidad de que se de ese abuso. Compensar al que confía es a

veces más importante que reducir la probabilidad de abuso por parte del depositario (esto es más difícil de juzgar). Por tanto, una fianza puede inducir a la otra parte a arriesgarse a confiar por dos razones distintas: no sólo porque la estructura de incentivos cambie de un modo favorable, sino también por el mero hecho de que el otro ha elegido poner una fianza puede ser una señal positiva por parte del depositario de confianza. De hecho, no dejar una fianza cuando puede hacerse puede interpretarse como una señal negativa. De todos modos, estas señales no siempre son fiables y pueden llevar a engaño. Aquellos que dejan fianzas no son más probables que sean dignos de confianza, y aquellos que no las hacen no por ello son menos (Bacharach y Gambetta, 2001). Por último, el más común y estandarizado de todos los mecanismos para crear compromisos creíbles es la existencia de una tercera parte que supervise, incluso fuerce, el compromiso.

En todos los casos, el agente incurre en costes de agencia en el proceso de señalar sus capacidades, intenciones y hacer sus compromisos creíbles a los ojos del principal. No obstante, principal y agente nunca serán capaces de diseñar una relación perfecta sin sorpresas y posibilidades de oportunismo: es imposible eliminar la amenaza de explotación (Shapiro, 1987). Es decir, la confianza no es prescindible. En este sentido, hay autores que señalan que es precisamente la confianza lo que hace que las relaciones principal-agente sean eficientes, y no la confiabilidad inducida por incentivos. Pero esto es sólo posible relajando algunos supuestos de la teoría (Ensminger, 2001).

6. La Teoría de los Costes de Transacción

Basada en la dicotomía entre mercados y organizaciones que identificó Coase (1937), la Teoría de los Costes de Transacción (TCT) es una teoría económica de instituciones principalmente desarrollada por Oliver Williamson desde los años 70. El argumento central de la TCT es que las actividades económicas tendrán lugar de modo que se minimice los costes de planear, adaptar y controlar las transacciones. Williamson (1975, 1985) desarrolló un enfoque de costes de

transacción que sostiene que economizar en estos costes determina los límites eficientes entre empresas y mercados.

Uno de los supuestos principales de esta teoría es la creencia de que el agente en una relación principal/agente no es digno de confianza, y que el riesgo de oportunismo es alto. El oportunismo fue definido en una célebre frase de Williamson como “auto-interés buscado con astucia”. Esto incluye no sólo las formas más descaradas de engaño, sino los métodos calculados menos obvios de distorsión, falsificación, timo, estafa, etc.

El argumento de Williamson es que, a pesar de que el oportunismo no es endémico y a veces los agentes actúan con confiabilidad, la dificultad que entraña identificar agentes confiables es tan grande que las organizaciones tienen que estructurarse como si todos los agentes no fueran dignos de confianza.

No es necesario que todos los agentes sean presentados como oportunistas en el mismo grado. Es suficiente con que aquellos que son menos oportunistas que otros son difíciles de detectar previamente y que, incluso entre los menos oportunistas, la mayoría tienen un precio. (Williamson, 1975, p. 234)

El principal puede percibir que su interés está encapsulado en el del agente, pero no puede estar absolutamente seguro sobre ello; sin embargo, de lo que puede estar seguro es de que si no tuvieran sus intereses encapsulados en los del agente, éste explotaría su confianza con voracidad.

Por tanto, es necesario negociar y controlar contratos detallados para protegerse de la conducta oportunista y establecer y revisar estrictos controles para su cumplimiento. Se hace un análisis racional del riesgo de forma que se alteran los pagos individuales de los agentes por lo que apelar a la confianza resulta innecesario. La confianza sería algo redundante puesto que el interés calculado cuidaría de la vulnerabilidad que surge del oportunismo. El supuesto fundamental de esta teoría es que en las relaciones económicas no existe lugar para la confianza más allá de un interés calculado, puesto que si fuera más allá necesariamente sería ciega e irracional y éste tipo de confianza es improbable que sobreviva en los

mercados. El desafío que plantea Williamson es la necesidad de explicar que si la confianza no es cálculo cómo puede no ser ciega o irracional.

Por supuesto, estas prácticas suponen costes de transacción en los mercados y en relaciones jerárquicas en general. Si la base del funcionamiento de las interacciones es el oportunismo el precio que se paga es que los acuerdos sean más costosos. Cualquier esfuerzo para reducir la incertidumbre conlleva costes de transacción, posiblemente en el mismo orden que los que conlleva los controles directos contra el oportunismo. Por tanto, siguiendo la lógica económica, sólo confiar conlleva menos costes de transacción que los necesarios en invertir en garantías que eviten el oportunismo.

Además, considerando seriamente el supuesto de la racionalidad limitada, que es uno de los supuestos principales de esta teoría, estas soluciones, además de costosas, a veces resultan inviables. El conocimiento sobre la confiabilidad de otro agente siempre es limitado y el conocimiento del depositario de la confianza de este supuesto es lo que crea la ocasión de ser oportunista. No está claro cómo el problema de la confianza se resuelve. Habría que elaborar contratos “perfectos”, concretos y exhaustivos, de modo que se especifiquen los derechos y deberes de las partes contratantes y las penas a cumplir si una de las partes viola alguna de las condiciones del contrato. Sin embargo, la contingencia y la ignorancia a menudo nos hacen incapaces de concretar la conducta que se espera de otro, no podemos explicitar de forma exhaustiva cómo cumplir nuestras expectativas.

Además, elaborar medidas para asegurar que la gente cumpla sus compromisos y no viole la confianza que en ella se deposita es, en último término, una cuestión de confianza, puesto que lo único que se logra es cambiar el foco de la confianza a terceras partes que obliguen a cumplir esas medidas. Podemos tratar de licitar y reforzar nuestras relaciones de confianza a través de contratos de incentivos y vigilancia, pero al hacerlo confiamos en que el sistema contractual, legal y otros aparatos estatales interpreten y fuercen esos contratos. Podemos someter estos mecanismos a regulaciones legales, pero entonces necesitamos

reguladores para regular a los reguladores. Incluso si pusiéramos a la gente bajo vigilancia, todavía tendríamos que confiar que los técnicos que mantienen y usan el material de vigilancia no nos vayan a traicionar. Si queremos evitar la regresión al infinito, tenemos que confiar en personas en algún punto para cuidar nuestros intereses. En algún punto sólo queda confianza. No existe una respuesta definitiva a la vieja cuestión de “¿quién vigila a los vigilantes?”. Lo que se intenta es eliminar la confianza con garantías, pero la confianza es necesaria precisamente porque todas las garantías son incompletas.

Pero además de costosas e inviables, estas soluciones pueden resultar contraproducentes. Una expresión de desconfianza basada en el supuesto de oportunismo, probablemente destruya las bases que fundamentan el comienzo de una relación de confianza. Existe mucha bibliografía que afirma que la desconfianza produce desconfianza. El supuesto de oportunismo hace que se refuerce el oportunismo y que se forme una espiral de desconfianza. Como apunta Gibbons (2001): una simple posibilidad es que los modelos económicos que ignoran la psicología social son descripciones incompletas de los incentivos en las organizaciones. Una posibilidad más perturbadora es que las prácticas gerenciales basadas en modelos económicos pueden perjudicar (o incluso destruir) realidades no económicas como las motivaciones intrínsecas y las relaciones sociales.

Por último, el problema con estas soluciones es que si realmente funcionan, el concepto de confianza sería superfluo, puesto que el principal sabría con certidumbre cómo el agente se comportará. Williamson tendría razón cuando considera que tratar la confianza estrictamente de un modo calculado, hace que sea innecesaria. En situaciones bien estructuradas con claras alternativas y valores esperados, no es necesario apelar a la confianza. Sin embargo, la confianza cobra sentido cuando las decisiones no pueden ser hechas de un modo estrictamente calculado, lo cual parece ser la regla, más que la excepción. Se podría argumentar que la confianza creada a través de incentivos sería más bien “garantía” y reservar el concepto de confianza para situaciones en las que los jugadores conservan una

vulnerabilidad hacia las acciones de otros. Tal distinción es importante porque los economistas generalmente tienen poco conocimiento de la confianza y de su papel en los intercambios económicos, especialmente en ausencia de incentivos para la conducta confiable.

A pesar del claro rechazo que mantuvo Williamson con respecto del uso conceptual del concepto de confianza, no pudo controlar que el uso de la palabra se generalizara en la Economía de los Costes de Transacción, precisamente como solución a los problemas que planteaba la teoría. De hecho, mucha de la literatura sobre confianza, empezando por Arrow (1974), reconoce que la confianza reduce los costes de transacción. Muchos de los colaboradores del volumen de Gambetta (1998) y los de la serie de libros sobre confianza de la Russell Sage Foundation (1998, 2001, 2004, 2006) están de acuerdo en que la desconfianza aumenta los costes de transacción y, consecuentemente, impide la división del trabajo y conlleva el estancamiento económico.

Por ejemplo, Lorenz (1998) analiza las instituciones políticas del sur de Italia y señala la considerable cantidad de gastos que se malogran en garantías diseñadas para minimizar el riesgo que supone ser una víctima de la conducta oportunista. Para Lorenz, estos gastos se evitarían si hubiera confianza mutua. Otros muchos consideran que la confianza reduce los costes de transacción dentro y fuera de las empresas. En esta línea, el trabajo de Nooteboom (2002) critica la teoría de Williamson que pretende hacer de la confianza una categoría irrelevante y presenta un marco donde incluye tanto la confianza como el oportunismo, concluyendo que “la transacción sobre la base de la confianza economiza en la especificación y control del contratos e incentivos materiales para la cooperación” También, apunta que un contrato detallado y controlado de cerca puede constreñir la libertad y limitar la acción, que son cruciales especialmente cuando la colaboración entre empresas persigue la innovación⁵⁹.

⁵⁹Para un análisis detallado de la Teoría de los Costes de Transacción y de los problemas que plantea sus supuestos sobre la confianza ver, por ejemplo, Nooteboom (2002). Este autor está en contra del supuesto fundamental de esta teoría de que el gobierno de las relaciones entre empresas debería

Los intentos para hacer operar la confianza en la economía de costes de transacción pueden resumirse como sigue: un agente que confía no percibe al depositario de su confianza como un oportunista, pudiendo lograr de este modo, ahorrar en costes de transacción, aunque el riesgo de la transacción no sea eliminado. Este enfoque alternativo enfatiza que la confianza y las acciones que resultan de ella, son determinados por cómo de confiable percibe el agente que confía al depositario de confianza. El marco de la TCT, sin embargo, no responde a la cuestión de cómo los actores reconocen la confiabilidad y cómo se manejan con el remanente de incertidumbre y vulnerabilidad que ni la confianza ni los mecanismos de control pueden eliminar totalmente.

7. Confianza, elección racional y economía

Hemos visto en este capítulo hasta qué punto es posible reducir la noción de confianza a la teoría de la elección racional, sea en sus formas más simples (utilidad esperada) o bien con los ingredientes que caracterizan hoy el análisis económico (intereses encapsulados, asimetrías informacionales, costes de transacción). Dos son las principales conclusiones de nuestro análisis. En primer lugar, hemos visto que es posible, en efecto, construir una definición reductiva de confianza desde la TER, donde la alineación de incentivos entre las partes garantice que depositar la confianza será una opción racional siempre que esté en el interés del depositario honrarla. La cuestión que semejante análisis plantea es si el concepto de confianza así construido capta realmente el sentido que le asignamos en nuestro uso cotidiano. Como sugiere Yamagishi, cuando estamos seguros de que la otra parte cumplirá con nuestras expectativas, no parece necesario confiar: depositar confianza supone, en realidad, aceptar la incertidumbre sobre si el depositario la honrará. Por supuesto, desde una perspectiva como la de Hardin, otorgar

estar basado en el supuesto del oportunismo y de que en las relaciones económicas no existe lugar para la confianza más allá de un auto-interés calculado, puesto que en caso contrario sería ciega; y, como consecuencia, la confianza ciega es poco prudente y es improbable que sobreviva en los mercados (Williamson, 1993). Nooteboom intenta mostrar cómo la confianza puede ir más allá del interés calculado sin ser ciega en el sentido de ser incondicional.

confianza en tales condiciones es sencillamente irracional. Pero esta es una objeción normativa, no un juicio de hecho: al reducir la confianza a la TER asumimos, en efecto, que todo elemento no reducible será sencillamente irracional. Pero es una cuestión ampliamente debatida si realmente la TER agota nuestro concepto de racionalidad. Objeciones como las de Elster sugieren más bien que, por un lado, nuestra forma de otorgar confianza probablemente se desvíe a menudo de los cánones de la TER, por una parte. Por otra parte, nuestras normas morales o sociales pueden permitir el funcionamiento de un concepto más amplio de confianza contra las predicciones de la TER.

Nuestra segunda conclusión es que cuando aplicamos la teoría económica para resolver los problemas que la explotación oportunista de la confianza nos encontramos con que no parece existir una solución sobre la base de incentivos que elimine, de forma concluyente, el dilema de confiar. Es decir, aun cuando existen diseños institucionales que permiten alinear los incentivos de los actores implicados en una transacción, siempre es posible para una de las partes tratar de explotar la confianza ajena, por altos que sean los costes que le penalicen. O bien, los costes de imponerla pueden ser tan altos que hagan impracticable la transacción. En otras palabras, en múltiples contextos de nuestra vida social parece operar un concepto no económico de confianza que posibilita justamente las transacciones económicas. Intentaremos explorarlo en los siguientes capítulos.

4. CONFIANZA Y TEORÍA DE JUEGOS

1. Una perspectiva estratégica sobre la confianza

Después de considerar en el capítulo anterior cómo abordar el fenómeno de la confianza desde la teoría de la elección racional, debemos plantearnos ahora qué puede decirse de la confianza cuando el agente incorpora explícitamente a su decisión las decisiones de los demás agentes con los que interacciona estratégicamente. Esta es la tarea de la teoría de juegos, que resulta especialmente útil para mostrar los dilemas que plantean diferentes situaciones de confianza.

En teoría de juegos, la confianza toma su forma canónica en los problemas de cooperación, ejemplificados paradigmáticamente en el “dilema del prisionero”, aunque también veremos otras situaciones de confianza modeladas por otros juegos.

La teoría de decisión asume una concepción de las preferencias basada en la teoría de la utilidad esperada, donde los agentes tratan de maximizar su satisfacción rastreando equilibrios de Nash en la interacción. En el dilema del prisionero, el equilibrio de Nash supone intuitivamente traicionar la confianza: el ladrón decidirá traicionar a su cómplice delatándole para minimizar su propia condena. Pero ese será también el razonamiento de su cómplice, con lo cual ambos obtendrán un resultado peor que si hubieran honrado la confianza mutua. Pero su decisión no deja de ser racional.

En la teoría de juegos, se adopta una perspectiva consecuencialista sobre las decisiones: todos los elementos pertinentes para tomar una decisión deben estar reflejados en los pagos de cada alternativa. Perdemos así la distinción intuitiva entre la confianza como expectativa y la cooperación como acción, pero, como veremos a lo largo del capítulo, esta distinción reaparecerá gradualmente en el análisis.

A través de la teoría de juegos, y en particular de los dilemas cooperativos como el del prisionero, la confianza adquiere una enorme proyección sobre nuestra vida social. El dilema del prisionero subyace a algunos de los fenómenos más centrales en nuestra vida social: el contrato social, los bienes públicos o la carrera de armamentos, por poner sólo algunos ejemplos. De esta manera, se pone de manifiesto hasta qué punto la confianza es central para garantizar la cooperación sobre la que se asientan nuestras instituciones.

Sin embargo, tal como sucedía en el capítulo anterior, veremos que la teoría de juegos no parece tener la suficiente potencia explicativa como para agotar nuestro análisis de la confianza. En primer lugar, presentaremos el denominado juego de la confianza, que nos servirá como referencia para poder analizar el tipo de explicaciones que la teoría de juegos puede darnos. Tal como sucede en el dilema del prisionero, la opción racional en el de la confianza es no cooperar. Pero esto haría inviable nuestra vida social, de modo que debemos intervenir sobre las preferencias de nuestros agentes para poder dar cuenta de cómo es posible la cooperación que efectivamente observamos.

Veremos dos posibles intervenciones sobre las preferencias de los agentes para posibilitar la cooperación: los costes de la no-cooperación pueden aumentarse a través de sanciones, por un lado, y de oportunidades perdidas en sucesivas interacciones por otro. En ambos casos, veremos cómo esas preferencias corregidas no bastan, sin embargo, para dar cuenta de muchos fenómenos que consideramos característicamente basados en la confianza. Cabe plantearse una opción más radical y es abandonar la teoría de la utilidad esperada y elaborar un modelo alternativo sobre toma de decisiones. Examinaremos algunos intentos en este sentido, para concluir que la proliferación de modelos alternativos puede llegar al nominalismo extremo de tener un modelo para cada jugador y juego, si es que sus preferencias no admiten una formulación general, sino que dependen enteramente de las circunstancias del juego. Este es un problema para la teoría de juegos que va, desde luego, mucho más allá de la confianza: sus ambiciones explicativas como

teoría general de las decisiones estratégicas se desfondarían. Por último, veremos soluciones que, en vez de cambiar simplemente el tipo de preferencias, pretenden introducir factores psicológicos más complejos para explicar la confianza. Pero aquí veremos cómo se pierde potencia explicativa ante la multiplicidad de soluciones que aparecen en cada juego. En resumidas cuentas, la confianza parece desbordar la potencia explicativa de nuestras teorías sobre la interacción estratégica. Veamos cómo.

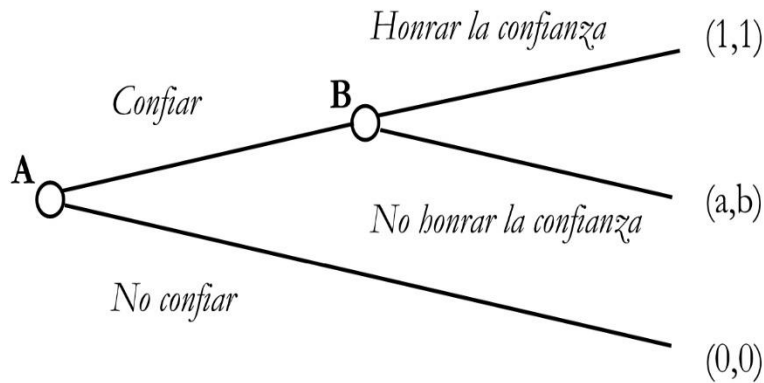
2. El juego de la confianza⁶⁰

Empezaremos nuestro análisis con una variación del dilema clásico del dilema del prisionero que refleja más claramente los diferentes roles de los agentes: el que confía y el depositario de confianza. El que confía se enfrenta a una decisión que “riesgo” frente a “seguridad”. El otro se enfrenta a una situación de “confiabilidad” frente a “ganancia”. A esta variante del dilema del prisionero la llamaremos “juego de la confianza”.

Pensemos, por ejemplo, en una situación en la que Ana, una gran aficionada a la filatelia, encuentra un anuncio publicado en el *Segundamano* por Benito, filatélico que atraviesa una difícil situación económica, que se ve en la necesidad de vender su valiosa colección de sellos para obtener algunos ingresos. Ana vive en Santander y Benito en Algeciras, así que no hay posibilidad de verse para efectuar la transacción. Ana y Benito hablan por Skype y acuerdan que ella envíe el dinero a Benito y éste le remitirá su colección de sellos. La situación de Ana es problemática, debe decidir si confiar o no en Benito, quien puede escoger entre ser digno de la confianza de Ana o no serlo. Si ella envía el dinero (confía en Benito), él está en una situación en la que puede decidir mandarle la colección íntegra o solo una parte, o

⁶⁰Muchos autores (Dasgupta, 1988; Kreps, 1990; Lahnó, 2004) han utilizado este juego simple de información perfecta para ilustrar los aspectos esenciales y los problemas fundamentales de la cooperación basados en la confianza. Esta situación constituye la base del análisis estándar de los intercambios de mercado ordinarios. Encontrar una solución a este juego constituye una pieza fundamental de la teoría económica básica.

mandarle una colección falsa, o incluso no mandarle nada y quedarse con el dinero. Si ambos hicieran lo acordado, estarían en una situación mejor que si no se lograra; sin embargo, como refleja la estructura del juego, Benito estaría mejor si, además de quedarse con el dinero de Ana, se quedara con su apreciada colección de sellos. De este modo, la estructura del juego es la siguiente:



$$a < 0, b > 1$$

Figura 1: El juego de la confianza

La situación que refleja el juego se caracteriza por tres elementos:

- 1) Las posibles consecuencias positivas y negativas para A ($a < 0$);
- 2) El riesgo de explotación por parte de B ($b > 1$);
- 3) La falta de control de A sobre B.

Según este planteamiento, no todos los casos donde una parte se hace vulnerable hacia otra son ejemplos de juego de confianza. Sólo aquellos casos donde A voluntariamente se hace vulnerable a B y para éste sería racional explotar esta vulnerabilidad, en ausencia de otras consideraciones.

Esta situación se ve reflejada en la estructura del juego. A debe escoger ser o no vulnerable. Dado que B mueve el segundo, si es racional escogerá su mejor opción, es decir, defraudar. Como A también es un agente racional, consciente de la

estructura del juego y conector de que B es racional, anticipará la acción de B y, por tanto, elegirá no confiar y el juego acabará ahí. Si esto es así, no es prudente que Ana confíe en Benito, de modo que la solución final será que Ana no confíe y ambos se queden como estaban.

Hume parece ya advertir la lógica de este juego en el siguiente pasaje de su Tratado de la naturaleza humana:

Su maíz ya ha madurado hoy; el mío madurará mañana. Para ambos sería provechoso que yo recolectara hoy con usted y que usted me ayudara mañana en mi recolección. No tengo ninguna simpatía por usted, y sé que usted tiene poca por mí. Por tanto, no me afanaré en su favor, y si recolectara con usted pensando en mi beneficio, sé que usted no quedará conforme y sería inútil depender de su gratitud. Así pues le dejo sólo con su trabajo: trátame usted a mí de igual manera. Cambiará la estación y usted y yo perderemos la cosecha por falta de confianza y seguridad mutua. (Libro III, parte 2, sec. 5. Citado por Hollis, 1998)

Podemos pensar que tanto a Ana y a Benito, como a los trabajadores de Hume, les iría mejor si estuvieran dispuestos a llegar a un acuerdo, y confiaran uno en otro para mantenerlo. Pero esto desde el punto de vista de la teoría de juegos es inviable puesto que se plantearía el mismo dilema para decidir cumplir el compromiso, ya que vuelve a ser más razonable no cumplirlo. Las preferencias están dadas, no cambian por la posibilidad de llegar a un acuerdo.

El juego de la confianza ilustra una situación que caracteriza todo tipo de mercados, en los que empíricamente observamos, sin embargo, cooperación entre compradores y vendedores. Es decir, de algún modo el dilema está resuelto y debiéramos enriquecer nuestro modelo del juego incorporando la solución.

La situación es algo distinta si se respeta el supuesto tradicional del dilema del prisionero de que ambos jugadores son oportunistas. La forma del juego de la confianza como un dilema del prisionero clásico es la siguiente:

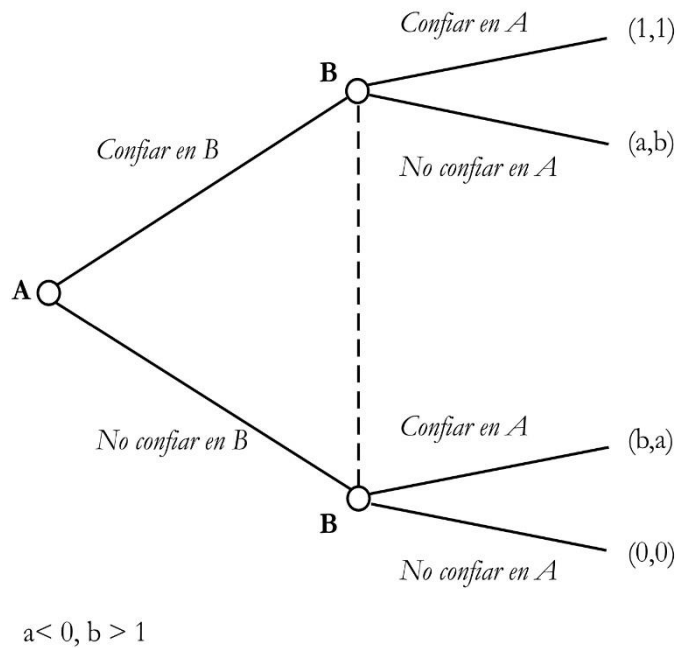


Figura 2: Juego de confianza como dilema del prisionero tradicional

Ya no se trata, como en el caso anterior, de un juego donde el individuo deposita su confianza en otro y este debe decidir si honrar la confianza o no, sino más bien de un “sistema de confianza” en el que ambos confían y son depositarios de confianza.

La situación que plantea el Dilema del Prisionero es la siguiente: dos personas que han participado en un crimen están encarceladas en celdas separadas y la policía les ofrece por separado a cada uno de ellos un trato: si uno denuncia a su socio y éste guarda silencio, el delator será puesto en libertad y el otro cumplirá una condena de diez años. Si ambos guardan silencio, ambos recibirán una condena de seis meses. Si ambos se denuncian, ambos cumplirán cinco años de condena. Los dos delincuentes están incomunicados y ninguno de los dos sabe lo que hará el otro. Cada uno piensa de este modo: si mi socio me delata y guardo silencio me caerán diez años; si hablo y él habla, nos caerán cinco años. Si guardo silencio y él guarda silencio, los dos cumpliremos seis meses; si él guarda silencio y yo hablo, me pondrán en libertad. Con independencia de lo que él haga, por tanto, por mi parte estaré mejor si le traiciono.

La confianza puede pensarse como una solución del problema porque, si los prisioneros pueden confiar mutuamente en que no confesarán, ninguno de los dos confiesa y así reciben un castigo menor. Sin embargo, dado que toman la decisión simultáneamente, no sabrán si el otro confía o no. E incluso si lo supieran, no tienen el incentivo de honrar la confianza, dada la estructura del juego. El resultado es que ninguno de los dos confía.

2.1 Sanciones

El primer tipo de solución sería introducir sanciones creíbles a quien no coopere en el intercambio (Dasgupta, 1988; James, 2002). Es decir, aumentar sus costes de modo que su función de utilidad cambie en favor de la cooperación. Por ejemplo, Ana y Benito pueden firmar un contrato vinculante que modifique sus incentivos de tal modo que confiar-honrar la confianza es preferible para los dos. El contrato puede definir un castigo para Benito si defrauda: puede ser denunciado por Ana y tener que ir a los tribunales. En este caso el contrato define un castigo $s > 0$ en los pagos de Benito si no cumple con lo acordado. Ana tiene que controlar a Benito e incurrirá en un coste $c > 0$. El contrato obliga a Benito a ser digno de confianza si $1 > b - s$ y Ana estará dispuesta a elaborar el contrato si $1 > c$, es decir, si los costes no sobrepasa el beneficio que obtiene por el hecho de confiar en Benito.

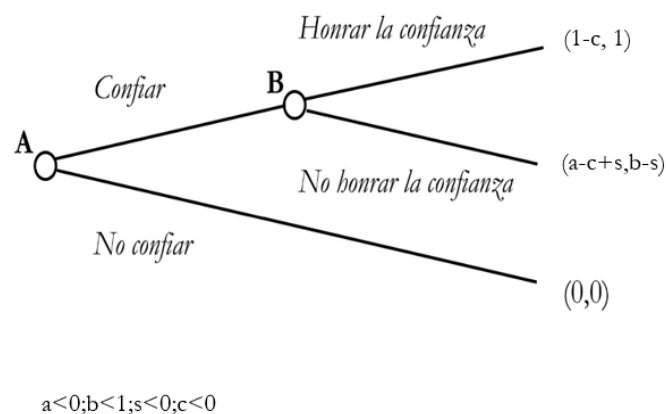


Figura 3: Juego de la confianza con sanciones

No obstante, debiéramos complicar algo más el modelo si pretendemos dar cuenta de lo que ocurre en mercados reales. Supongamos la existencia de un agente externo (por ejemplo, el Estado) que aplicase la sanción a B en caso de que no honre la confianza depositada en él. Por un lado, el incumplimiento de contrato por parte de B no siempre es fácil de verificar. Por otro lado, incluso en los casos en los que lo fuera, no siempre se puede asumir que el agente externo será eficaz a la hora de sancionarle.

Supongamos que la sanción en caso de incumplimiento se aplicará con una probabilidad “y”. B honrará la confianza de A si $y > (b-1)/s$. Con sanciones altas, A podrá tolerar una probabilidad baja de que tal sanción se aplique y a la inversa. Si, por ejemplo, la penalización por incumplimiento multiplica muchas veces el valor de la colección de sellos, los incentivos de Benito debieran empujarle a la cooperación.

Tal como vimos en el capítulo anterior, cabe preguntarse si soluciones como ésta, con independencia de su efectividad, captan el sentido que de ordinario damos al concepto de confianza. La amenaza de una sanción puede favorecer la decisión de cumplir con el contrato, dadas las pérdidas potenciales en caso contrario, pero podemos interpretarlo también como señal de que, a pesar de la cooperación, hay desconfianza entre las partes. Por ejemplo, cuando una pareja decide casarse con separación de bienes podría cuestionarse su compromiso a permanecer unidos “hasta que la muerte los separe”. Como vimos, la existencia de controles formales puede ser contraproducente, puesto que crea una atmósfera de desconfianza.

Pero más allá del matiz semántico, la propia presencia de un agente externo encargado de hacer cumplir los contratos puede desincentivar el cumplimiento voluntario de los mismos. Para algunos autores (Goodin, 2000; Uslaner, 2000) si los individuos saben que existe un agente externo, por ejemplo el Estado mediante tribunales dispuesto a hacer cumplir los acuerdos, los individuos pierden motivación en cumplirlos de forma voluntaria; sufren un efecto de

“desmoralización”. (Goodin, 2000). En la misma línea Uslaner (2002, p. 45, 47) considera que la confianza no se ve favorecida por hacer que la gente respete la ley: los tribunales pueden, en el mejor de los casos, ayudar a construir alguna forma de «confianza estratégica».

Esta idea está relacionada con la literatura sobre el efecto *crowding out* (efecto de exclusión), por el que motivaciones externas como incentivos selectivos materiales pueden desplazar motivaciones intrínsecas (Frey, 1997, 2001; Kreps, 1997; Miller y Whitford, 2002; Sansone y Harackiewicz, 2000). El mecanismo del efecto *crowding out* conlleva que una vez que una persona lleva a cabo su acción motivada por un incentivo externo, se rompe la conexión original entre la acción y su motivación intrínseca. La persona ya no percibe su acción como resultado de razones intrínsecas, sino como consecuencia de incentivos externo; la predisposición de llevar a cabo una determinada acción disminuye (en lugar de aumentar, como sugeriría la intuición) con la perspectiva de una recompensa monetaria o material. Cuando se trata de incrementar, a través de recompensas materiales, la predisposición de los sujetos a desarrollar ciertos tipos de acciones regidas por motivaciones intrínsecas, la motivación subyacente se ve transformada de intrínseca a extrínseca, y el resultado general es una disminución en la predisposición del agente a llevar a cabo esa clase de acciones.

Un ejemplo clásico es el experimento que llevaron a cabo los economistas Uri Gneezy y Aldo Rustichini (2000) en guarderías infantiles ubicadas en Israel. En ocasiones, los padres de los niños que iban a estas guarderías se retrasaban de la hora acordada en recoger a sus hijos, lo que obligaba a que alguno de los profesores permaneciera más tiempo en el centro, alargando así su jornada laboral. En un intento de poder remedio a estos retrasos, se impuso un sistema de multas proporcional al retraso de los padres. Pues bien, el sistema de multas hizo que el porcentaje de padres retrasados se elevara de forma considerable. Además, el experimento demostró que el porcentaje de padres que llegaban tarde se mantuvo en un elevado nivel incluso después de que se suprimieran las multas. La

explicación de lo ocurrido la dieron los dos economistas en el título del artículo en el que resumieron el experimento: “Una multa es un precio”. En efecto, el establecimiento de una moderada sanción monetaria destruyó el sentido de obligación moral o de solidaridad que había hecho que, hasta entonces, los padres sólo se retrasaran excepcionalmente, al transformar el retraso en una transacción en la que los padres pagaban un precio por prolongar un servicio.

También Bruno Frey (1997) argumenta cómo demasiado control puede conllevar un resultado contraproducente puesto que los individuos sienten que no se confía en ellos, lo que les hace ser menos fiables. Los controles formales institucionales reducen la probabilidad de que los individuos otorguen un valor intrínseco a las acciones regidas por normas internas. En vez de esto, se considera que las organizaciones externas asumen la responsabilidad de cuidar de que los acuerdos se cumplan de modo que la confianza y la confiabilidad no sean necesarias.

Por otro lado, si los individuos no cumplen voluntariamente los contratos, ¿hasta dónde debe alcanzar el poder del Estado para obligarles a ello? Muchos autores, desde Hobbes en adelante, defienden que la confianza depende de un Estado que garantice los acuerdos privados, imponga sanciones a los gorriones, cobre multas por destruir los bienes públicos y recaude impuestos para construirlos (Levi, 1998; Rothstein, 2000, 2001, 2013; Heimer, 2001; Darley, 2004). Pero para ser un garante eficaz, el Estado debe ser capaz de detectar a los “gorrones”, y ello requiere una infraestructura capaz de supervisar y garantizar el cumplimiento de los acuerdos. El coste de semejante infraestructura, si es realmente efectiva, puede ser desproporcionado (Cook, Hardin y Levi, 2005). Por otro lado, como ilustra el debate sobre la eficacia disuasoria de la pena de muerte, no está claro que aumentar la sanción baste automáticamente para garantizar el cumplimiento de los contratos.

Existe, además, una amplia literatura empírica en la que se muestra cómo el Estado puede destruir la confianza, ahondando en los argumentos de la literatura del efecto *crowding out*. Anthony Padgen (1988), por ejemplo, atribuye la escasez de confianza interpersonal en el sur de Italia a la labor de los virreyes españoles, que en los siglos XVI y XVII destruyeron las relaciones de confianza existentes en la sociedad napolitana. Para este autor, los Habsburgo españoles aplicaron una política de “divide y vencerás” que socavó la confianza social (*fede pubblica*). Todo lo que quedó fue la *fede privata*, un reino privado poblado sólo por parientes y amigos cercanos en el cual la gente buscó refugio frente a la impredecibilidad social, agresión e injusticia (Gambetta, 2007). En la misma línea, como apunta Herreros (2004), Huyseune (2003) y Gambetta (2007) identifican al Estado italiano como el principal culpable del cinismo y la falta de confianza en el sur de Italia, por su promoción del clientelismo y el patronazgo en la región, uno de los factores que contribuyen a la aparición y el mantenimiento de la mafia.

También Francisco Herreros y Henar Criado (2004) aluden cómo los regímenes comunistas son vistos a menudo como destructores conscientes de capital social, lo cual puede rastrearse en autores como Uslaner, 2003a; Iglie, 2003; Flap y Völker, 2003; Dowley y Silver, 2003. Análisis parecidos se han propuesto a propósito del Estado del Bienestar (Oorschot et al., 2005).

No es, por supuesto, la única interpretación posible, pues, como veremos más adelante, puede defenderse también que garantizar el cumplimiento de los contratos genera, de hecho, confianza. Pero esa confianza no está basada en que los otros se comportarán de forma confiable por el miedo a las sanciones en caso de que no hacerlo, sino que está basada en que los otros harán lo correcto, es decir, que cumplirán con sus deberes y obligaciones.

2.2 La sombra del futuro

En vez de aumentar el coste de traicionar la confianza con sanciones, un segundo enfoque nos propone considerar el coste que supone para el traidor perder la oportunidad de transacciones futuras. En palabras de Thomas Schelling, “la confianza es a menudo lograda simplemente por la continuidad de la relación entre las partes y el reconocimiento por cada una de las partes de que lo que se pueda ganar defraudando una vez en una determinada circunstancia es menor de lo que se gana con la continuidad de la confianza que hace posible una larga secuencia de acuerdos futuros” (cit. en Hardin, 2002, p. 5)⁶¹.

Así, en el caso de que el juego de la confianza se repita un número infinito de veces o, lo que es más realista, si ni A ni B saben cuándo se producirá la última ronda, si Benito sabe que quizá vuelva a querer vender cosas, le conviene no quedarse con su dinero. Los granjeros de Hume saben que la cosecha se repetirá cada año, y de ahí el incentivo para cooperar. Esta explicación de la confianza sigue el esquema de intereses encapsulados propuesto por Hardin en el capítulo anterior. A confía en B en la medida en que sabe que está en el propio interés de B cooperar (para que la relación continúe).

En caso de que la interacción entre A y B no se repita, también vimos en el capítulo anterior cómo la confianza podía explicarse a partir de mecanismos de reputación (Kreps, 1990). Si B adquiere una reputación de poco fiable por traicionar la confianza de A, descenderán sus probabilidades de interacción con otros jugadores. Si Benito se queda con el dinero de Ana y no le manda la colección de sellos, Ana podrá advertir en el SegundaMano que Benito no es una persona de fiar, así que nadie querrá tratos con él.

⁶¹También Hume aplica la misma lógica: “aprendo de esta forma a prestar servicios a otra persona sin sentir por ella ningún afecto real, porque preveo que ésta me devolverá el favor esperando que yo realice otro de la misma clase, a fin de obtener la misma correspondencia de buenos oficios conmigo o con otros” (Skyrms, 2007, p. 21. Hume, *Tratado de la naturaleza humana*, 521.)

Estas dos explicaciones pivotan sobre la sombra del futuro: las preferencias de ambos jugadores están condicionadas por la posibilidad de que el juego se repita, entre ellos o con terceros. Obviamente, la mayor limitación empírica de este tipo de explicación se encuentra en aquellos casos de interacción puntual en los que se honra la confianza sin que ninguna sombra del futuro se cierna sobre los actores. Son las situaciones de la denominada confianza generalizada, impersonal o social⁶².

Desde un punto de vista conceptual, cabe también preguntarse si en la primera interacción de un juego sin historia, de información incompleta sobre el otro, la confianza de A es enteramente racional: confiar en la racionalidad ajena ante la posibilidad de interacciones repetidas, cuando no tenemos indicios de su existencia, puede ser un buen supuesto en el modelo, pero en la realidad puede resultar demasiado exigente. Y, por supuesto, confiar en el interés propio, nos devolverá al dilema del prisionero tan pronto como cesen las interacciones.

En la película *El tesoro de Sierra Madre* (Blanke, H. (productor), Huston, J. (director). (1948) Estados Unidos: Warner Bros) se puede encontrar un buen ejemplo de esto. La historia que narra la película es la de tres vagabundos que deciden ir a lo más recóndito de las montañas de Sierra Madre en busca de oro para dejar atrás su vida de miseria. En la mina los tres cooperan en la medida en que la extracción del oro no se realiza de una sola vez. El dilema del prisionero surge cuando, una vez obtenido el oro, hay que ir a la ciudad para venderlo: los incentivos para cooperar desaparecen, pues para los tres jugadores es mejor deshacerse de los otros dos y quedarse con el oro. Los tres vagabundos de la película saben que los demás actúan sólo por interés propio y, en palabras de Granovetter (1985) “si alguien tiene la percepción de que los otros sólo cooperan contigo por interés material, por un asunto de inversión, esto hará más probable que la inversión se malogre”.

⁶² Estas situaciones serán analizadas en otra sección.

Sin embargo, puede contra-argumentarse que la posibilidad de reiterar la interacción es eficaz incluso contra el dilema del prisionero. Este es el argumento ya clásico de Axelrod (1984): simulemos en un ordenador la vida de una comunidad de agentes artificiales, con una diversidad de estrategias pre-fijadas frente al dilema del prisionero. Algunos serán cooperadores incondicionales y confiarán en cualquiera que se encuentren. Otros no cooperarán incondicionalmente y traicionarán siempre la confianza ajena. Otros cooperarán o no condicionalmente, con arreglo a distintas estrategias. En la simulación, en sucesivos encuentros, los cooperadores incondicionales eran, desde luego, explotados por los no cooperadores incondicionales. Pero de entre todas las estrategias condicionales, una emergió victoriosa: quienes cooperaban con arreglo a *tit-for-tat* (“donde las dan las toman”), aumentaban diferencialmente sus ganancias frente a cualquier otra estrategia. *Tit-for-tat* consiste en cooperar la primera vez y luego hacer lo mismo que ha hecho tu adversario en la jugada anterior. De esta forma, si el otro no coopera, se le castigará no cooperando; y si el otro coopera (condicional o incondicionalmente) se generará una dinámica mutuamente beneficiosa.

El interés de la simulación de Axelrod es que no presupone racionalidad en los agentes: su estrategia está programada por defecto, de modo que la emergencia de la cooperación puede explicarse como mero efecto de la selección natural. En otras palabras, no necesitamos apelar a intereses encapsulados para explicar la confianza. Basta con una sombra del futuro lo suficientemente alargada, es decir, un número de interacciones suficientemente grande como para que *tit-for-tat* se imponga⁶³. Por tanto, la confianza sería un producto de la cooperación condicional reiterada, no una causa de ella⁶⁴.

⁶³Axelrod (1984) demuestra que incluso en situaciones donde la confianza es muy limitada y la oportunidad de comunicación es muy escasa –como ocurre entre enemigos en una guerra de trincheras– la cooperación puede evolucionar si se logran ciertas condiciones.

⁶⁴Taylor (1976) utiliza este resultado para argumentar a favor de formas de organización social comunitarias, ya que, a su juicio, prueba que los individuos son capaces de autogestionarse y no necesitan dotarse de un aparato estatal para castigar a los “gorriones”.

Por supuesto, la potencia de la explicación de Axelrod para dar cuenta de la confianza que observamos en nuestro mundo social disminuye a medida que tratamos de aproximar las condiciones de su simulación a las decisiones de agentes reales. Si en vez de jugar una estrategia por defecto, los agentes pueden elegir su estrategia a partir de sus creencias sobre lo que harán los demás, la situación se complica. Si el juego es de información incompleta y desconocemos los pagos del otro y la tasa de descuento futuro, sólo podremos formar probabilidades a priori sobre la estrategia que seguirán y sólo elegiremos *tit-for-tat* si consideramos lo más probable que nuestro adversario la elija. Además de las probabilidades, están los costes: dados los riesgos a corto plazo de cooperar (las pérdidas potenciales en el caso de ser el único que coopera), puede que empezar cooperando no sea la solución racional (Gambetta, 1988, p. 216).

De hecho, Brian Skyrms (2007) analiza la “sombra del futuro” en juegos repetidos indefinidamente y demuestra que no resuelve el problema de la cooperación en un dilema del prisionero, simplemente lo convierte en un dilema de garantía⁶⁵. Si la posibilidad de repetición es suficientemente baja, el juego repetido sigue siendo un dilema del prisionero. Si la probabilidad de repetición es suficientemente alta, el equilibrio cooperativo en el juego de la garantía se vuelve riesgo-dominante. Es decir, para llegar a un equilibrio cooperativo deben de existir expectativas de que los otros elegirán estrategias cooperativas.

Basta, en realidad, con variar la combinación inicial de estrategias de nuestra simulación para que se alcance un equilibrio distinto. Como demuestran los teoremas folk: la cooperación en juegos del tipo del dilema del prisionero siempre es un resultado posible, pero cualquier otro resultado también es posible.

La simulación se puede complicar también variando el tamaño de nuestra población de agentes. En los grupos grandes cuesta mucho más detectar al gorrón y sus posibilidades de supervivencia aumentan.

⁶⁵Como se verá, el dilema de la garantía no resuelve el problema de la cooperación. Permite la cooperación en equilibrio, pero también presenta un equilibrio no cooperativo. Que se de uno u otro equilibrio depende de expectativas de confianza.

En resumidas cuentas, la sombra que proyectan las interacciones futuras sobre las decisiones presentes sólo resuelven el problema de la confianza en la medida en que le pérdida de oportunidades suponga un coste para los jugadores. Aun así, el riesgo de dar el primer paso es inevitable y no es obvio que en interacciones reales pueda superarse. En el momento en que la sombra de tales interacciones desaparece, volvemos a encontrarnos ante un dilema del prisionero clásico. Soluciones como las de Axelrod sólo son operativas a costa de reducir nuestras posibilidades de agencia y sus simulaciones son sumamente sensibles a las condiciones iniciales.

2.3 Cambiar el modelo de preferencias

Hemos visto cómo en los dos epígrafes anteriores se reiteraba la objeción de que son muchas las situaciones en las que parece observarse confianza contra las predicciones del modelo. Existen un gran número de estudios empíricos que muestran que la confianza no es reducible al interés basado en cálculos instrumentales: estudios de campo (Ostrom, 1998), casos históricos (Rothstein, 2000a) o experimentos (Sally, 1995), por ejemplo. Cabe declarar irracionales a los jugadores, pero podemos también preguntarnos si tenemos un modelo adecuado de sus preferencias, si nuestras funciones de utilidad esperada captan realmente sus incentivos.

Este es uno de los temas de investigación más vivos en la denominada economía del comportamiento, donde abundan los modelos de decisión alternativos a la teoría de la utilidad esperada para tratar de dar cuenta de las anomalías experimentales a que da lugar (por ejemplo, Fehr and Fischbacher (2003); Camerer, Loewenstein and Rabin (2003)). En todas las formas del juego de confianza sencillo estudiadas por los economistas en el laboratorio, la predicción estándar que establece un equilibrio no cooperativo como solución del juego falla

sistemáticamente⁶⁶. Se ha comprobado, de hecho, que existe una variedad de factores contextuales que hacen que varíe la confianza y confiabilidad en este juego. Es decir, la confianza no emerge de los pagos del juego, sino de elementos contextuales y externos al juego, tales como las identidades sociales y la distancia social de los actores, el grado de comunicación, la existencia de cierta presión temporal para la decisión y los llamados “efectos marco”, que explican cómo la misma acción puede provocar diferentes reacciones dependiendo del contexto en el que tiene lugar. Dependiendo de la combinación concreta de estos factores, los jugadores confiarán o no unos en otros. Por lo tanto, las funciones de utilidad esperada estándar no captan adecuadamente sus preferencias.

También existe multitud de investigación sobre la confianza basada en juegos que recrean el Dilema del Prisionero, y dilemas sociales en general, que muestran cómo la cooperación surge entre un 40 y un 60% de las veces. Un ejemplo notable y pionero es el trabajo de Morton Deutch (1973) a través de experimentos sobre la confianza en los años 50. Deutch analizó los resultados y modelizó las preferencias de los agentes mediante tres orientaciones sociales diferentes⁶⁷. La “orientación cooperadora”, que considera tanto el bienestar propio como el del otro; “la orientación individualista”, que sólo tiene en cuenta el propio interés; y la “orientación competitiva”, que busca siempre estar mejor que el otro. Deutch encontró evidencia de que los jugadores con orientación cooperativa confían y cooperan en un dilema del prisionero, mientras que aquellos con una orientación competitiva hacen lo contrario. Para aquellos jugadores con orientación individualista, el resultado depende de las condiciones bajo las cuales se juega el juego. Por ejemplo, cuando los sujetos se pueden comunicar entre ellos, puede surgir un compromiso para la cooperación o cuando saben lo que ha hecho el otro, la secuencia confiar-honrar es más probable que ocurra.

⁶⁶ Berg et. al (1995), Bolle (1995), Fehr and Gächter (1997a, 1997b), Dufwenberg and Gneezy (2000), Bicchieri (2006), Schotter and Sopher (2006) entre otros.

⁶⁷ Yamasishi (1995: 332) define “orientación social” como una actitud que adopta un “yo” hacia un “otro” interdependiente.

Existe también evidencia de que la mayoría de los sujetos son cooperadores condicionales ante un dilema social: cooperan cuando esperan que otros lo hagan (Bicchieri, 2006). Es más, a falta de evidencia sobre la conducta pasada de otros jugadores, solemos decidir dependiendo de nuestras propias predisposiciones (Dawes and Thaler, 1988). Si alguien es propenso a cooperar, cooperará pensando que los otros harán lo mismo. Esto contradice la Teoría de la Elección Racional puesto que según el supuesto de que la gente persigue su interés material, si uno espera que otro va a cooperar, lo racional sería no cooperar.

Los experimentos también muestran que la cooperación varía con la comunicación entre los agentes. Cuando se permite a los jugadores discutir el dilema antes de empezar a jugar, aumenta drásticamente la cooperación. Existen muchas teorías que intentan explicar este “efecto de la comunicación”. Por ejemplo, la comunicación puede ayudar a los sujetos a entender el juego, facilitar la coordinación, alterar las expectativas, promover la solidaridad grupal o generar normas o compromisos para cooperar⁶⁸.

También Ross y Ward (1996) y Blair y Stout (2000) plantean experimentos en los cuales se demuestra que la conducta de los sujetos en una misma situación cambia con respecto a factores no teóricos, como por ejemplo, la mera descripción semántica de la situación. En un dilema social, nombrado como “juego de la comunidad”, el número de elecciones cooperativas era mucho mayor que si el mismo juego se etiqueta como “juego de Wall Street”.

En resumidas cuentas, existe abundante evidencia de anomalías para las predicciones de la teoría de juegos en los casos del juego de la confianza sencillo, en el dilema del prisionero clásico y dilemas sociales en general⁶⁹. Los humanos no se

⁶⁸En Bicchieri (2006: 145) se argumenta cómo de todas estas explicaciones, las únicas que se ajustan a la evidencia experimental son: o bien que la comunicación refuerza la identidad de grupo, o bien que la comunicación induce una norma social.

⁶⁹ Un problema metodológico implícito es el de hasta qué punto estas anomalías, en el sentido de Kuhn, constituyen una refutación de la teoría de juegos como paradigma. Aunque no ahondaremos aquí en ello, más adelante, como se verá, optamos por la tesis de Francesco Guala (2006), para quién estas anomalías constituyen una refutación en la medida en que ponen en cuestión que los sujetos

comportan como seres autointeresados, sino que existe una especie de “gusto” o preferencia hacia la conducta cooperativa, o a tener los intereses de otros en cuenta, o específicamente hacia confiar y ser digno de confianza. También existe evidencia de que la voluntad de confiar y de ser digno de confianza varía con respecto a los individuos y las situaciones, lo que parece ser consecuencia de diferencias en las experiencias de cada uno, lo cual implica que la confianza poder ser una conducta aprendida. También demuestran que los individuos tienen en cuenta a la hora de confiar sus interpretaciones acerca de las creencias, motivaciones, conductas probables y el tipo de relación que tienen con los depositarios de su confianza. (Blair y Stout, 2000).

¿Qué respuestas cabe dar? Quizá la más influyente haya sido la de Ken Binmore (1998) para quien el problema está en la propia definición del juego: tanto el dilema del prisionero como el juego de la confianza surgen de una estructura de preferencias en los agentes, que modelizamos mediante la teoría de la utilidad esperada. Si las preferencias son otras, no cabe hablar de anomalías, sino de juegos diferentes: los agentes no están jugando el dilema del prisionero, sino otro juego, cuyos equilibrios habría que analizar a partir de las preferencias observadas. Tal como objetan, sin embargo, autores como Robert Sugden (2001) o Daniel Hausman (2000), el problema es si cabe ajustar tales preferencias empíricas a los axiomas que presiden la elección racional. David Hausman sugiere que la noción de preferencia revelada “no está clara, por lo que deberíamos abandonarla”, dado que “sus supuestas ventajas empíricas son espurias” (Hausman, 2000, p. 99 y 13).

Incluso si esto fuera posible, es complicado dar con una función de utilidad que dé cuenta de la diversidad de comportamientos que observamos a nuestro alrededor. Podemos, por ejemplo, modelizar sujetos altruistas (Margolis, 1982), cuya utilidad aumenta con el incremento de la utilidad de otros y decrece con el decrecimiento de la utilidad ajena. Si consideramos el juego de la confianza, si B es suficientemente motivado por altruismo puede ser racional para él resistir la

tengan una estructura general de preferencias (una sola función de utilidad) que se aplique a todos los juegos.

elección de sus pagos primarios y honrar la confianza, pues de este modo su utilidad se ve incrementada al verse incrementada la utilidad de A. Anticipando esta actitud altruista sería para A racional confiar en B. Si todos fuéramos así, no sería necesaria la confianza ni existirían dilemas sociales.

También se han modelado sujetos “adversos a la desigualdad”, para explicar la conducta no egoísta o desinteresada (Fehr and Schmidt, 1999; 2006). Un agente es considerado adverso a la desigualdad cuando persigue maximizar sus pagos y minimizar las diferencias de éstos con los de otros agentes. La aversión a la desigualdad sería la tendencia a maximizar los propios pagos, pero al mismo tiempo que se minimiza la diferencia entre los pagos propios y los del otro. Esta idea se basa en el supuesto de que a la gente no le gusta ser parte de una distribución desigual de bienes. En el juego de la confianza, la confiabilidad está basada en la motivación de B con respecto a la distribución de los pagos; a B le importa o está preocupado sobre la distribución que se obtenga. Esta tendencia es consistente con observaciones de conducta llevadas a cabo a través de los juegos de confianza, el del ultimátum⁷⁰ y el del dictador⁷¹ (Fehr and Schmidt, 1999).

Podemos preguntarnos, en cambio, si los factores que determinan las preferencias son más profundos incluso. Se han realizado experimentos con oxitocina⁷², una hormona que está relacionada con el apego materno, para demostrar la existencia de estas “preferencias sociales”. Los resultados de estos

⁷⁰ Es un juego en el que intervienen dos jugadores en el cual uno de ellos propone una repartición de una cierta cantidad de dinero al otro jugador. Este último puede aceptar o no esta repartición. Si acepta, la cantidad es repartida de la forma que define el primer jugador; si no, ninguno de los jugadores recibe ninguna cantidad.

⁷¹ Es un juego parecido al juego del ultimátum. En este juego, uno de los jugadores (el dictador) divide una cierta cantidad de dinero entre él y el otro jugador B. A diferencia de lo que ocurre en el juego del ultimátum, B recibe directamente la cantidad de dinero que le entregue el dictador, por lo que su papel en el juego es totalmente pasivo (en el juego del ultimátum, el "dictador" debe proponer una repartición que el otro jugador acepta o rechaza).

⁷² La oxitocina es una molécula producida principalmente por el hipotálamo, parte del cerebro que regula varios procesos fisiológicos como las emociones. La oxitocina actúa favoreciendo algunas tareas corporales (como la lactancia) y en otras partes del cerebro cuya función está relacionada con comportamientos emocionales y sociales, como la amígdala, en el lóbulo temporal. Es decir, funciona como hormona y como neuromodulador, un tipo de neurotransmisor. Estudios con animales han demostrado que la oxitocina está relacionada con la creación de vínculos entre machos y hembras y entre madres y sus crías.

experimentos sugieren que los mecanismos neuropsicológicos afectan a las preferencias de los sujetos en un juego de la confianza, pero que la estructura de preferencias generada por la oxitocina no coincide con las estructuras típicas de elección entre alternativas inciertas (Kosfeld, 2005). En estos experimentos los jugadores recibieron oxitocina o un placebo a través de un spray nasal (de esta manera llega directamente al cerebro) y se demostró que aquellos individuos que recibían oxitocina eran más proclives a confiar que aquellos que recibían el placebo. Este mismo experimento se realizó sustituyendo al depositario de confianza por una máquina, y se vio que en este caso los individuos que habían recibido oxitocina se comportaban igual que aquellos que recibieron el placebo, es decir, la oxitocina solo tiene efecto en actos de confianza hacia personas. Esto demuestra que la oxitocina no meramente reduce la aversión al riesgo, sino que reduce lo que se puede llamar “aversión a la traición”, es decir, afecta a la capacidad de los individuos a aceptar riesgos sociales que surgen a través de las interacciones interpersonales⁷³. La existencia de preferencias sociales implica un tipo de aversión especial contra ser un tonto o a ser explotado por sujetos no confiables. La aversión a la desigualdad, por ejemplo, implica que la desigualdad que sufre el agente que confía si se topa con un agente no digno de confianza reduce su utilidad más allá de lo relacionado con una reducción de su ganancia material.

También se demostró que la oxitocina no cambió el comportamiento de los “depositarios de confianza”. Es decir, la oxitocina aumenta la confianza no la confiabilidad; no tiene un efecto general en la conducta social, sino que influye sólo en aquellos que están en la posición de confiar.

A la inversa, pensando ahora en sentimientos negativos: ¿por qué hay tantas normas culturales sobre la venganza, si el agente no obtiene con ella una reparación y pone incluso en peligro su propio bienestar? Elster (1990) no dice

⁷³ Estos experimentos demuestran la influencia de aspectos emocionales en el proceso cognitivo que conlleva una toma de decisión. En este sentido se han estudiado cómo pacientes con daño bilateral en la amígdala confían en extraños de forma anómala. Estos pacientes no son capaces de reconocer gente que muestra señales claras de no ser fiables, algo que personas normales harían fácilmente (Damasio, 2005)

cómo la propia definición de la venganza sólo conlleva costos y riesgos al agente y ningún beneficio. También argumenta como la explicación más plausible de la venganza parece descansar en la existencia de propensiones psicológicas que no parecen servir a ningún propósito individual, social o genético.

Quizá el área de investigación más activa para tratar de integrar las anomalías generadas por nuestro exceso de confianza o cooperación sea el de los juegos sobre reciprocidad. Tales modelos incorporan la idea de que un agente está dispuesto a sacrificar parte de su utilidad para ser amable con quien ha sido amable con él-reciprocidad positiva- y para castigar a quienes no lo han sido-reciprocidad negativa. Tales supuestos están respaldados por una gran evidencia experimental (Rabin, 1993; Fehr and Gächter, 1997a; 1997b, Gächter, 2004).

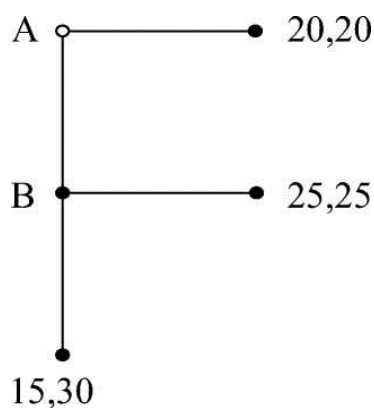
La ilustración canónica de la reciprocidad positiva es una variación del juego de la confianza que se plantea del siguiente modo. Al que confía se le otorga una cantidad $M > 0$. Este jugador puede dar una cantidad al depositario de confianza X (de 0 a M). La cantidad dada es multiplicada por una constante $r > 1$. El depositario de confianza debe decidir qué proporción k de rx devolver al que ha confiado, guardándose el resto $(1-k)rx$. En la mayoría de los experimentos, los que están en la situación de confiadores invierten alrededor de un 50% de su dinero, contrario a las predicciones de la Teoría de Juegos que predicen que contribuyen cero. Los depositarios de confianza a su vez, devuelven cantidades cercanas a la inversión del principio (en Berg y otros 1995, es 30% de la cantidad triplicada). Los individuos pueden beneficiarse incrementando los pagos de alguien que es amable con ellos y también reduciendo los pagos de alguien que no lo es. Es decir un acto de amabilidad es recompensando y uno de no amabilidad es castigado⁷⁴.

Este principio de reciprocidad ha sido formulado de varias formas, pero el modelo más conocido es el de Matthew Rabin (1993). El modelo de Rabin introduce la idea de que los pagos de los jugadores no sólo dependen de sus acciones, como

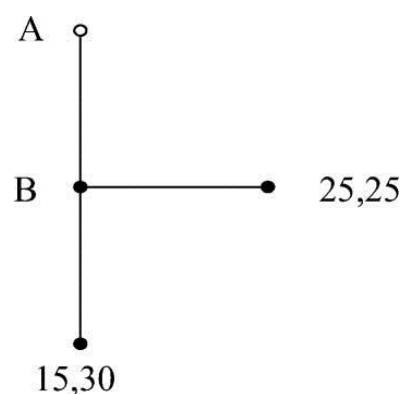
⁷⁴ La clásica ilustración de reciprocidad negativa es el "juego del ultimátum". A través de este juego se muestra la tendencia de los agentes a castigar a otros por no cooperar de acuerdo con algunos estándares de justicia, incluso cuando tales castigos conllevan costes para los agentes.

afirma la teoría tradicional, sino que también dependen de sus intenciones, creencias y emociones. Las intenciones pueden ser formadas teniendo en cuenta consideraciones no sólo sobre lo que los jugadores hacen, sino también sobre lo que podían haber elegido hacer o no. Como una cota de referencia para evaluar el grado de generosidad o no generosidad incorporada a una acción dada, Rabin introduce el llamado “pago equitativo”: si un jugador A espera que el jugador B escoja una estrategia que le lleve a A a un pago mayor que el equitativo, entonces la esperada elección de B es amable o generosa; de otro modo se considera no amable o no generosa.

Existen experimentos que demuestran esta idea de Rabin de que la gente cuando toma una decisión en una situación estratégica, no sólo toma en cuenta los resultados potenciales, sino el modo en el que se llega a ellos. Por ejemplo, Mac Cabe et al (2003) estudian la conducta de los jugadores en dos variantes del juego de la confianza.



Juego de confianza voluntario



Juego de la confianza involuntario

En el juego de la confianza “voluntario” el jugador A puede mover hacia abajo obteniendo 20 para ambos jugadores. O bien puede mover hacia la derecha dando la opción de jugar a B, quien puede jugar hacia abajo, lo que conlleva llevarse él 30 y darle 15 a A, o jugar hacia la derecha, obteniendo una misma cantidad ambos. El juego de la confianza “involuntario” es el mismo que el “voluntario”, pero en este último el único jugador activo es B; no hay opción de

que A pueda elegir dar a B la oportunidad de jugar o no. La Teoría de Juegos clásica predice que el jugador B debería preferir mover hacia abajo en ambos juegos. Por otro lado, las teorías de las preferencias sociales que extienden la función de utilidad teniendo en cuenta el altruismo (Margolis, 1982) o la aversión a la desigualdad (Fehr and Schmidt, 1999), predecirían que algunos jugadores prefieren jugar a la derecha en los dos juegos siendo la proporción aproximadamente la misma en ambos. Sin embargo, Mac Cabe y sus colaboradores encuentran un patrón de conducta más complejo: no solo muchos jugadores B optan por el movimiento cooperativo (derecha), sino que la proporción es mucho mayor en el juego voluntario de la confianza: 94.11 por ciento, sobre el 40,74 por ciento en el caso del juego involuntario. La interpretación de estos resultados es que en la estructura motivacional de los jugadores no sólo importa la distribución final de los pagos, sino también las “expectativas sobre la intencionalidad de los otros”. A pesar de que la distribución final de los juegos es la misma en ambos juegos, las jugadores Bs tienden a atribuir un tipo de “intención confiada” a los As cuando estos juegan hacia la derecha en el juego voluntario de la confianza, y responden a esta actitud de confianza con una cooperación mayor. En el juego de la confianza no voluntario esa presunta intención no puede ser comunicada por la ausencia de la opción. Eliminando en el jugador A, el coste de oportunidad asociado a jugar a la derecha, se restringe la capacidad de B para leer las intenciones del otro. En el juego voluntario un movimiento intencional de A puede ser interpretado como un acto de confianza; sin embargo, en el otro juego no se da la oportunidad de que este ocurra. (Mc Cabe et al. 2003, p. 273).

Para modelizar los supuestos de Rabin se hace necesario utilizar otro tipo de juegos diferentes a los tradicionales, los llamados juegos psicológicos. La Teoría de juegos psicológicos, desarrollada por Geanakoplos (1989), se apoya en la idea de que las emociones sociales dependen de los motivos que atribuimos a otros. No obstante, al aceptar una mayor complejidad en las intenciones de los jugadores, desaparece la simplicidad de las soluciones que se obtienen en los juegos estándar, pues casi todos los juegos psicológicos tienen una multiplicidad de equilibrios, sin

que resulte obvia cuál haya de elegirse. Sin embargo, como veremos después, aunque el tipo de teoría que obtengamos no satisfaga las expectativas metodológicas de la teoría de juegos, puede servirnos para explorar conceptos de confianza que de algún modo la desborden.

¿Cabe resolver así las anomalías del juego? Es posible, pero, como advierte Francesco Guala (2006) podemos acabar por tener una función de preferencias para cada jugador en cada juego, lo que acabaría con las pretensiones de universalidad de la teoría de juegos: no nos proporcionaría un modelo general de decisión, sino una panoplia de modelos particulares.

Guala sostiene que la Teoría de Utilidad Esperada no puede adaptar todos los tipos de preferencias y, por tanto, las anomalías. El ejemplo que utiliza Guala es el de la reciprocidad. Una función de pagos que de cuenta de la reciprocidad debería incorporar una dimensión contrafáctica: lo que el jugador obtiene debería ser comparado con lo que el jugador podría haber obtenido en caso de que el jugador B hubiera jugado de otro modo. En otras palabras, las preferencias del jugador A dependen no sólo del resultado real sino también del resultado contrafáctico. La función de utilidad dependerá de la estructura global del juego. Esto es problemático para la Teoría de la Utilidad Esperada, puesto que depende del supuesto de que los agentes pueden formar preferencias sobre cualquier combinación de estados del mundo y de sus consecuencias. Pero una particular combinación de un hecho y un estado del mundo (una acción en un juego) puede dar lugar a diferentes preferencias dependiendo del juego: la acción puede tener diferentes alternativas contrafácticas en diferentes juegos.

Por tanto, las preferencias que expone un jugador en un juego determinado no pueden ser automáticamente generalizadas a otro juego. No tenemos una única función de utilidad a lo largo del conjunto de todos los juegos que pueden ser diseñados usando estas (y otras) consecuencias. Cuando la estructura global del juego es importante, la teoría de la utilidad esperada pierde cualquier pretensión

de generalidad y la teoría de juegos no puede predecir la conducta de un agente en un juego en particular.

En definitiva, no hay una sola función de utilidad que represente las preferencias de un sujeto en todos los juegos, sino que para cada juego las preferencias serían distintas. Por lo tanto, la teoría de juegos no es una teoría general sobre las decisiones de un sujeto. Sino, a lo sumo, un conjunto de predicciones locales sobre lo que hará un sujeto según las circunstancias (siempre que podamos representar sus preferencias mediante una función de utilidad esperada).

En conclusión, cambiar nuestro modelo de preferencias es una solución muy cara para salvar las anomalías de la teoría de juegos. Por un lado, si como Binmore, argumentamos que las anomalías no existen, en realidad, sino que los jugadores juegan otros juegos, podemos preguntarnos en qué circunstancias empíricas aparecen efectivamente el dilema del prisionero o el juego de la confianza. Por otro lado, si comenzamos a refinar nuestros modelos de preferencias para dar cuenta de tales anomalías, puede acabar sucediendo, como argumenta Guala, que tengamos que tomar en cuenta factores tan específicos para cada juego que la teoría de juegos sea efectivamente una teoría de cada juego, y no una teoría general de nuestras decisiones. Dado que las preferencias de los sujetos varían más de lo que se asume en teoría de juegos, no hay una teoría general de la confianza basada en juegos y funciones de utilidad.

En cualquiera de los dos casos, careceríamos de una explicación general de la confianza como fenómeno social.

3. Modelos alternativos de confianza: confianza como lazo

Hemos explorado hasta ahora soluciones en las que, en primer lugar, asumíamos la teoría de la utilidad esperada como modelo de preferencias para explicar la confianza en una interacción estratégica. Hemos visto después cómo al intentar adoptar otros modelos de decisión podíamos dar cuenta de algunas anomalías, pero sin llegar a un concepto general de confianza –y perdiendo en el camino la propia generalidad de la teoría de juegos. Podemos plantearnos ahora si es posible construir de algún modo tal concepto general de confianza.

Una serie de experimentos (Bacharach et al. 2007; Pelligra 2005, 2010) muestran que hay conductas que no puede ser explicadas por el efecto del altruismo, la aversión a la desigualdad, o la reciprocidad, y que pueden resolver, sin embargo, el dilema del juego de la confianza. Este modelo asume que la confianza es un concepto relacional que puede ser definido sólo a través de la interacción entre las intenciones y las acciones de los sujetos que intervienen en la interacción (el que confía y el depositario de confianza). La característica principal de la confianza desde este punto de vista, se refiere al hecho de que un acto explícito de confianza induce de algún modo una respuesta confiable. De este modo, se dice que la confianza se “auto-cumple”.

Según este modelo, el juego de la confianza anterior, la confiabilidad de B puede verse influenciada por la elección de una acción confiable por parte de A. Esta clase de aliciente presupone la existencia de un mecanismo psicológico según el cual, la acción confiable de A motiva a B a recompensar dicha confiabilidad, haciendo que se comporte de forma confiable de A, motiva a B.

Esta concepción subraya la naturaleza relacional de la confianza, que se difumina en los otros modelos. Tanto la versión del altruismo y la aversión a la desigualdad, ignoran la influencia que ejercen entre sí los sujetos en un juego de confianza. Todas las posibles explicaciones o razones potenciales de ser digno de confianza son independientes del mismo acto de confiar. En contraste, este modelo,

asume que al menos algunas de las razones que subyacen a la confiabilidad son producidas de forma endógena, dentro de relación, por el mero hecho de confiar⁷⁵.

Además, mientras que la reciprocidad se basa en la acción conjunta de incentivos materiales y psicológicos, la receptividad de la confianza se basa exclusivamente en una motivación psicológica- moral. Es la acción (confiable) la que juega un rol en la motivación de la persona en la que se confía, y no las potenciales consecuencias beneficiosas para la riqueza material que pueda obtener. Al confiar en alguien uno manifiesta sus expectativas acerca de su comportamiento. Si uno conscientemente cumple (frustra) las expectativas, uno obtiene un incremento (disminución) en su gratificación psicológica. Dicho de otra forma, mientras que la reciprocidad en la teoría de Rabin consiste en el acto de proporcionar beneficios a aquellas personas que nos han beneficiado previamente y en forma material, la receptividad de la confianza consiste en proveer beneficios a personas que han demostrado que esperan que lo hagamos, y que se han expuesto a un riesgo si actuamos según nuestro propio interés material⁷⁶.

Uno de los primeros autores que hablar de este mecanismo es H. J. N. Horsburgh (1969) cuando plante la idea de confianza terapéutica, es decir, una dependencia que persigue aumentar la confiabilidad de la persona en la que se deposita. De acuerdo con este autor, en una situación similar a la del juego de la confianza una de las razones por las que A toma el riesgo de perder su dinero es la creencia que al hacerlo inducirá a B a actuar más honorablemente que lo que él originalmente pretendía.

Pelligra (2010) narra un episodio de la novela Los miserables de Victor Hugo que puede ejemplificar este tipo de confianza. En este libro se narra la historia de la resurrección moral de Jean Valjean quien, después de haber estado en prisión durante diecinueve años por robar e intentar escapar en repetidas

⁷⁵ Esta hipótesis ha sido contrastada en gran número de estudios experimentales (Bacharach, 2007; Bacharach et al. 2006; Pelligra, 2005; 2010).

⁷⁶ En Bacharach, Guerra, Zizzo, 2007; y Pelligra, 2002, 2010 se plantean situaciones que clarifican cómo los comportamientos basados en la reciprocidad y la receptividad de la confianza conllevan resultados diferentes.

ocasiones, lucha el resto de su vida para convertirse en un hombre honesto. El punto de inflexión de este resurgir moral del protagonista sucede con su encuentro con el Obispo Myriel. Valjean, tras cumplir la pena y salir del presidio, llega a un pueblo en donde tiene que mostrar su pasaporte amarillo característico de los ex-presidarios en la comisaría. A consecuencia de ello todos los habitantes del pueblo lo desprecian, excepto el obispo Myriel que le da cobijo y le ofrece comida y cama para dormir. Como respuesta, Valjean desaparece durante la noche con la vajilla de plata de la casa del obispo. Al huir del pueblo, es arrestado por las fuerzas del orden con los cubiertos y es llevado a la casa del obispo, puesto que todo apuntaba a que él era responsable de un robo. Cuando el obispo se encuentra frente a Valjean no lo acusa; al contrario, lo defiende diciendo que él le había regalado aquellos objetos para que empezara una nueva vida e incluso que había olvidado llevarse los candelabros (también de plata) que igualmente le había regalado. Sin que se diera cuenta, el obispo se acerca a él y le dice al oído: “no olvides, nunca olvides (...) Jean Valjean, mi hermano, que nunca más pertenecerás al mal, sino al bien. Es tu alma lo que he comprado por ti. La he apartado de los negros pensamientos y del espíritu de la perdición, y se la he dado a Dios”⁷⁷.

4. ¿Cuál es el mecanismo psicológico de la confianza?

En este punto, debemos realizar una primera incursión, por ahora especulativa, en el dominio de la psicología moral: ¿hay un solo mecanismo subyacente en los fenómenos de confianza? Desde luego, no parece posible captarlo fácilmente con los instrumentos de la teoría de juegos. “Confío en ti” o “sé que puedo confiar en ti” son mensajes que pensamos que pueden aumentar las opciones de que las expectativas de nuestra confianza depositada en otro se cumplan. Como apunta Luhmann (1996) el que confía encuentra en su propia vulnerabilidad el instrumento por el cual una relación de confianza puede ser

⁷⁷ Este puede ser un ejemplo extremo de lo que Horsburgh (1960) denominó confianza terapéutica que vimos en un capítulo anterior.

creada. También Pettit (1995) habla de la “eficacia motivadora de manifestar dependencia”; casos en los que por el hecho de que A manifieste su confianza hacia B, A otorga una razón a B para hacer algo que es adicional o independiente de sanciones o incentivos materiales. Saber que alguien está confiando en nosotros para hacer algo puede darnos una razón para hacerlo, pero ¿por qué sucede esto? En este punto, las especulaciones abundan. Se ha argumentado (Hausman, 2002) que a veces “aceptar” la confianza que se deposita en nosotros es como hacer una promesa y las razones para hacer honor a la confianza son las mismas que las razones para cumplir una promesa. Algunas veces honrar la confianza se hace por lealtad o benevolencia hacia aquellos con los que estamos relacionados y que tienen razones para depositar su confianza en nosotros. Honrar la confianza puede ser también provocado por gratitud, por la persona quien confía en nosotros nos hace un regalo que es la buena opinión de nosotros, en caso de que confiabilidad sea una virtud. Debemos profundizar en todos estos fenómenos antes de poder construir una teoría sobre las interacciones estratégicas basadas en ellos.

Por otro lado, aunque las sanciones, controles, sistemas de reputación, etc. son características importantes del contexto social que afectan nuestra evaluación de la confiabilidad (o para respaldar evaluaciones inexactas) y a largo plazo ayudan al control del auto-interés, se puede hacer uso de otras motivaciones (incluyendo el mecanismo de confianza). Como dice Hausman (1998): asumir que sólo las sanciones materiales basadas en el auto-interés motivan a la gente yerra al utilizar las capacidades morales de la gente, y peor todavía, subestima esas capacidades negando su reconocimiento social y denigrándolas a irracionales o anómalas.

Como muestran recientes estudios (Peligra, 2010) los efectos de principios como el *crowding-out* motivacional tienen que ser tomados en cuenta en el diseño de esquemas de interacción para regular las acciones colectivas. Considerar tales elementos es crucial para el diseño de instituciones, que incluso pueden operar en

entornos competitivos como el mercado, que no siempre tienen que ser considerado en términos económicos (Nooteboom 2002, Hausman, 1998; 2002). Estudios recientes en Economía de la Empresa demuestran que el diseño de incentivos externos puede a menudo reducir el nivel de confianza y confiabilidad dentro de una empresa erosionando las motivaciones internas de los trabajadores. Todo esto lleva a resultados contraproducentes, es decir, una reducción de la voluntad de los sujetos a actuar de modo cooperativo. (Brenna and Pettit, 2004).

En resumidas cuentas, los problemas que veíamos en el capítulo anterior a propósito de la teoría de la elección racional no se resuelven al considerar interacciones estratégicas, en las que nuestras decisiones toman en cuenta explícitamente las de otros jugadores. Como hemos visto en el primer apartado, los conceptos de confianza que inmediatamente cabe obtener a través de la teoría de juegos –bien a través de sanciones, bien a través de interacciones repetidas– no dan cuenta de toda una gama de fenómenos que consideramos intuitivamente basados en la confianza y que, de aplicar la teoría de juegos, no se producirían. Esto sugiere que deberíamos considerar otros modelos de decisión que no sean los basados en la teoría de la utilidad esperada, pero, como hemos visto, puede que a lo más obtengamos con ellos modelos de decisiones particulares, más que una teoría general. Cuando tratamos de complicar nuestros modelos de decisión introduciendo una mayor complejidad psicológica, perdemos en cambio la simplicidad de las soluciones que a menudo proporciona la teoría clásica, sin que tampoco aclaremos del todo el fenómeno de la confianza. Necesitamos, por tanto, ampliar nuestros horizontes teóricos para poder llegar a captarlo.

5. CONFIANZA E INFORMACIÓN INCOMPLETA

1. La confianza como un juego de información incompleta

Pongamos por caso que, sea como fuere, ya por imposiciones institucionales, por la sombra del futuro o por cambio de preferencias, el problema de los incentivos que plantea un juego de la confianza se resuelve. Incluso podemos pensar que en la situación que plantea el juego los tres tipos de mecanismos funcionen a la vez. En cualquier caso, los tres mecanismos tienen el mismo efecto: no honrar la confianza se vuelve menos atractivo para Benito. Hemos llegado a un equilibrio en el juego y parece que todos los problemas de confianza se han resuelto.

Veamos la estructura del nuevo juego:

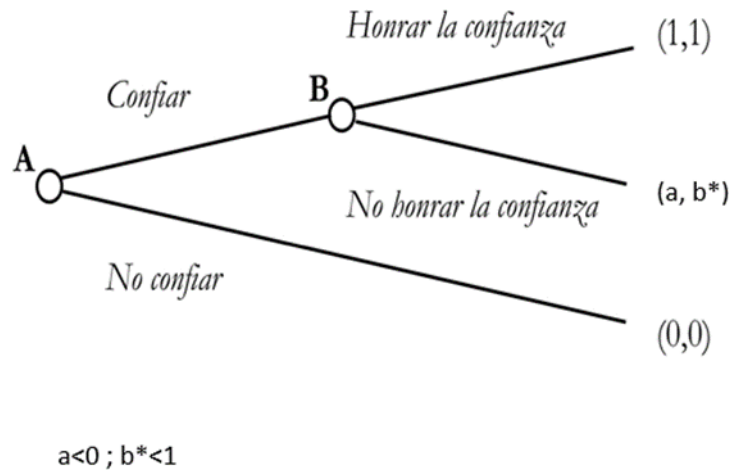


Figura 4: Juego de la confianza modificado

Como vemos, el juego de la confianza se ha transformado de forma esencial. En este nuevo juego la explotación de Benito de la confianza de Ana es menos valiosa que honrar su confianza. Esto está representado por un valor de utilidad diferente: $b^* < 1$.

Sin embargo, aunque el problema de los incentivos puede quedar resuelto y pueda esperarse conducta confiable en una situación modelada como el juego de la confianza, siempre queda un remanente de inseguridad e incertidumbre en el mundo real, siempre hay un problema de información que precisamente la confianza resuelve. Como hemos visto, todas las soluciones planteadas dependen de ciertos parámetros probabilísticos que, en último término, son problemas de confianza. Con respecto a la primera solución, la confianza basada en sanciones, vimos que no siempre es seguro que las leyes se cumplan o que las terceras partes sancionadoras fueran eficientes. Con respecto a la segunda, la sombra del futuro, vimos que es necesario estimar la probabilidad de que se produzcan más encuentros y que los jugadores descuenten lo suficiente el futuro; tampoco todas las soluciones que conllevan confianza se ajustan a interacciones repetidas. Tampoco estamos seguros de que, en una situación dada, los pagos de los jugadores dependan de virtudes, normas sociales, rasgos de carácter o disposiciones evolutivas o culturales, es de decir, de “cualidades de confiabilidad” que condicionan los pagos finales, haciendo los individuos se resistan a los pagos rancios, o puramente materiales, de tal modo que la decisión (confiar, ser digno de confianza) constituya un equilibrio.

Por tanto, podemos plantear una nueva situación en la que se carece de información acerca de si el otro es o no digno de confianza y para analizarla utilizaremos otros juegos, los llamados “juegos de información incompleta y asimétrica”. Estos juegos se desvían de los modelos estándar de la Teoría de la Elección Racional puesto que se permite que los pagos finales de algunos individuos, teniendo en cuenta todos los factores motivadores de aquel en quien se

va a depositar la confianza, difieran de los pagos que lo motivan siguiendo exclusivamente su interés más rancio⁷⁸.

Estos juegos se pueden utilizar para estudiar la estructura de un amplio rango de situaciones que conllevan confianza. En una situación en la que Ana conoce que está envuelta en una situación de juego de la confianza como la descrita anteriormente, pero desconoce cómo Benito valora las consecuencias de un curso de acción en el cual ella confía y Benito defrauda su confianza, es decir, desconoce su función de utilidad.

Veamos la estructura del juego:

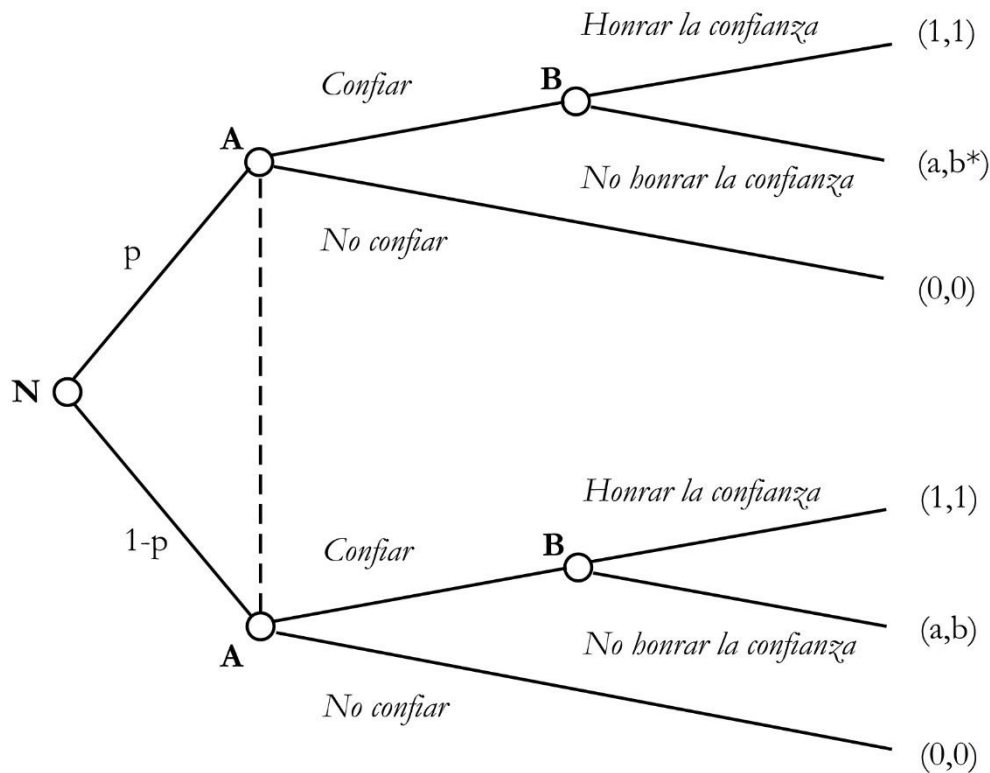


Figura 5: Juego de la confianza con información incompleta

⁷⁸ De acuerdo con Harsanyi (1967; 1968), un problema de decisión con información incompleta puede ser representado por un juego con información completa, pero imperfecta. Se asume que un jugador, "naturaleza", hace un movimiento aleatorio antes del juego comience. Tal movimiento puede determinar las preferencias de B. Pero A no conoce el movimiento de "naturaleza" y, por tanto, no conoce las preferencias reales de B (esto viene representado en el modelo por la línea horizontal discontinua entre los nodos de decisión de A). Sin embargo, A estima el valor de p que representa la probabilidad subjetiva de que B sea digno de su confianza.

En este tipo de juegos, todos o algunos de los jugadores tienen información privada que sólo ellos conocen. La información privada de cada jugador determina su "tipo". En este caso el jugador B puede ser de dos tipos: digno de confianza-si su primera preferencia es honrar la confianza- o no digno de confianza -si su primera preferencia es no hacerlo. En las ramas superiores del árbol aparece B del primer tipo: una persona en la que se puede confiar por cualquiera de las razones que se han aludido anteriormente. Por otro lado, en las ramas inferiores nos encontramos con un jugador B del segundo tipo: una persona que explotará la confianza que se deposita en él. La diferencia entre ambos tipos de B se refleja en sus pagos. Un B digno de confianza obtendrá los mejores pagos (1) cuando decide honrar la confianza que A ha depositado en él. Sin embargo, si B es no digno de confianza, obtiene la utilidad más alta defraudando la confianza de A (b , siendo $b > 1$). El orden de los pagos de un B digno de confianza es: $1 > 0 > b^*$ ($b^* < 0$). Por su parte, el orden de pagos de un B no digno de confianza es $b > 1 > 0$.

Con respecto al jugador A, su primera preferencia es confiar en el jugador B y que éste haga honor de la confianza que se le ha depositado. El pago de A con este resultado es 1. Su segunda preferencia es no confiar en B, una acción que le deja tal cual estaba (0). Su última preferencia es confiar en B y que este traicione su confianza. En este caso, A incurriría en un coste "a" (siendo $a < 0$). Por tanto, el orden de pagos es $1 > 0 > a$.

El jugador A debe decidir a qué tipo de jugador se enfrenta, es decir, el problema de A está en identificar cuál de las dos estructuras de pagos va a gobernar la acción B. Si B resulta ser no digno de confianza, A sufrirá un daño que podría haber sido evitado si no hubiera confiado en B. El jugador A asignará una probabilidad $p > a / 1 + a$ a que B sea digno de confianza, y por tanto optará por confiar en B si se cumple la inecuación. Esto quiere decir que la cuantía de los beneficios esperados por A en la caso de que B responda favorablemente a la confianza depositada en él es el elemento más determinante a la hora de decidir si A confía en B o no. Cuantos mayores sean los beneficios esperados, la decisión de confiar en B

dependerá de expectativas menores de que B sea digno de confianza. La confianza, por tanto, no es más que una probabilidad lo suficientemente alta de A sobre el comportamiento confiable de B.

Por tanto, este análisis nos permite plantear tres condiciones para que sea racional confiar en esta situación:

1. La confiabilidad debe ser posible, es decir debe de existir algún incentivo para que B sea confiable.
2. El posible coste debido al comportamiento no confiable de B debe ser suficientemente pequeño.
3. A debe estar suficientemente seguro de que B no abusará de la confianza que deposite en él.

Las dos primeras condiciones tienen que ver con el problema de los incentivos, por tanto se pueden aplicar las mismas soluciones que se analizaron en el juego simple de confianza (sanción externa, reputación, cambio de preferencias).

La tercera condición plantea un problema de información, es decir, de confianza. A continuación plantearemos una solución del juego diferente a las que hemos analizado en el capítulo previo.

2. “Ganarse la confianza”

En el juego de la confianza que hemos planteado en el capítulo anterior, el actor que tiene que decidir si confiar o no cobra todo el protagonismo, mientras que el depositario de la confianza adopta una posición pasiva. Podemos pensar, como señala que esta interpretación de la lógica secuencial de los juegos de confianza subestima el papel del depositario de confianza. Si observamos el proceso del juego de confianza con más profundidad, sin embargo, resulta que es precisamente éste quien puede ser protagonista. Existe una razón clara para ello: si se observan los pagos de ambos jugadores, quien confía tiene una actitud mucho más ambivalente

hacia el juego de confianza que el depositario. Quien confía puede alcanzar una rentabilidad positiva, arriesgándose a ser explotado, y en el caso que así sea obtener una rentabilidad negativa. Por otro lado, no participar en el juego de la confianza trae una rentabilidad neutra para él. El depositario de confianza, sin embargo, obtiene siempre una rentabilidad en el caso de que el jugador A deposite la confianza en él. Por lo tanto, el depositario de confianza siempre tiene interés para entrar en el juego de confianza, independiente de su intención de aprovecharse o no. Podemos pensar entonces que el jugador B puede llevar a cabo “señales” que muestren sus intenciones de ser digno de confianza y, de este modo, aliente y persuada al otro a confiar en él.

Podemos cambiar, por tanto, el foco de atención de aquel que está en la posición de confiar y centrarlo en el depositario puesto que, por un lado, tiene un interés inequívoco en la materialización del intercambio y, por otro lado, puede influir de algún modo con sus propias acciones en la concesión de la confianza de aquel que tiene el papel de confiar. Suponiendo que es consciente de esta posición clave en el juego, se puede plantear la hipótesis de que este tipo de juegos se inician principalmente por la acción del depositario de confianza. La cuestión que se plantea es: ¿qué tipo de señales enviadas por B pueden inducir la confianza de A? El problema que se plantea ahora es reconocer la confiabilidad del potencial depositario de confianza a través de las señales que envía. Es decir, las expectativas propias de la confianza en este caso pueden ser fruto de una revisión de creencias iniciales una vez recogida una señal por parte de B que indique que es digno de confianza.

Esta teoría se recoge en la investigación de la confianza que realizan Bacharach y Gambetta (2001) dentro de la llamada “Teoría de la Señalización” (Spence, 1974). A través de esta teoría, ambos autores intentan identificar las “propiedades generales que garantizan la confiabilidad”, lo que puede ofrecer una interesante solución para el juego de confianza. En este sentido, Gambetta y Hamill (2005) analizan cómo los taxistas en Nueva York y Belfast juzgan la confiabilidad

de sus clientes. El mismo juego de confianza real fue ya estudiado por James Henslin (1968), quien realizó un estudio etnográfico en el que mostró cómo los taxistas usan un número de criterios que incluyen sexo, edad, etnia, vecindad y el grado de seriedad aparente, para discriminar entre pasajeros confiables o no. Este enfoque se enmarca bien en la imagen de un agente racional, consciente de su vulnerabilidad e incertidumbre, que no deposita su confianza a la ligera, pero que no puede desconfiar de todos sus pasajeros potenciales.

Volvamos a la estructura de juego de la confianza con información incompleta. Cuando A se enfrenta a B en un juego de confianza, su problema de confianza puede ser resuelto si puede distinguir a un B digno de confianza de otro que no. Si no es posible, entonces la Teoría de Juegos, abanderada de la prudencia, le advertirá que no es racional confiar en él si se quieren evitar las pérdidas. Si B puede lanzar una señal sobre su confiabilidad, entonces el que confía puede discriminar y detectar el tipo de B al que se enfrenta. El coste de enviar la señal no debe ser superior al beneficio que se obtenga de la interacción. Pero, desafortunadamente, ambos tipos de B tienen incentivos para enviar la señal. Como señala Dasgupta (1988) “no hay nada que pueda distinguir al vendedor honesto del deshonesto”.

En este caso, la situación se plantea con un juego de señales que precede al de confianza⁷⁹. El juego de señales sirve para analizar la confianza secundaria en señales y su resultado determinará la elección de A en el juego de la confianza primario. En el juego de señales, el que confía tiene que decidir si aceptar o no la señal enviada como un indicador fiable de la confiabilidad de B. Cualquier señal que pueda enviar B que sea fácil de emitir tanto para un B fiable como para uno no fiable, no le será de gran ayuda a A en su decisión de confiar o no. La única solución es que la señal tenga un coste mucho mayor para el deshonesto que para

⁷⁹ Dentro de los juegos de información incompleta se encuentran los juegos de señales. Cuando un jugador no está seguro acerca de los pagos del rival, puede utilizar los movimientos del rival como pistas o información que puede ayudar a revelar sus pagos verdaderos. De este modo, el jugador va refinando o precisando sus creencias iniciales acerca del tipo de jugador con el que está interactuando.

el honesto, por ejemplo, una señal fiable de que no hay intención de envenenar a alguien con una copa de vino es probarlo antes. También estrategias que hagan los compromisos de B creíbles, tipo “cortar los puentes” o “quemar los barcos” que suponen suprimir ciertas acciones, pueden considerarse “señales fiables”.

Veamos la estructura del juego⁸⁰:

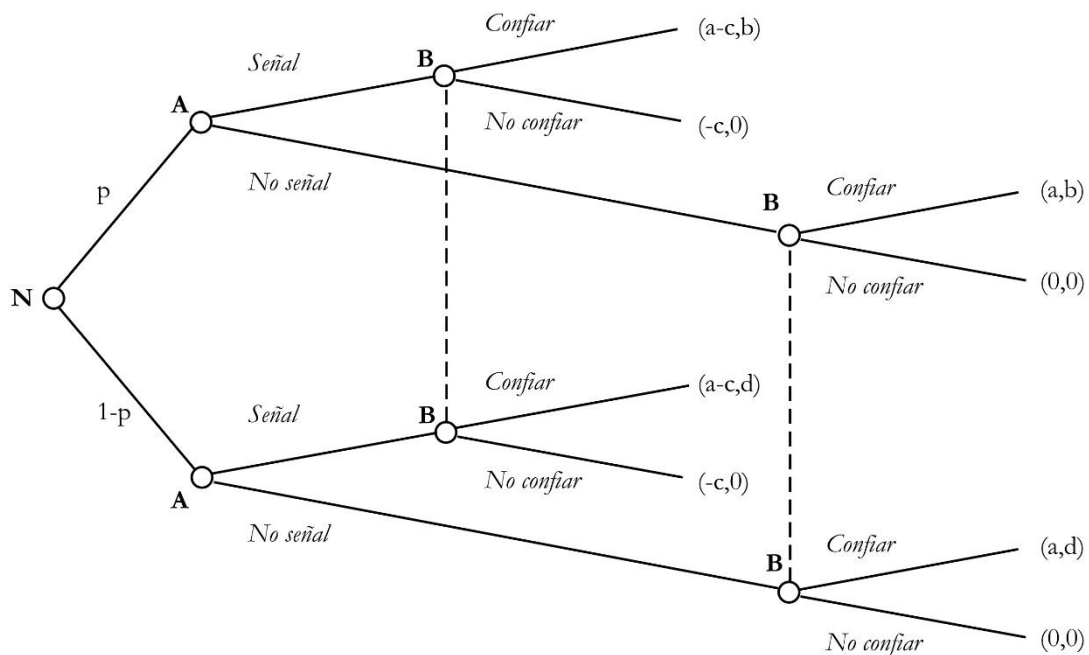


Figura 6: Juego de la confianza como un juego de señales

Al igual que en el juego anterior, uno de los jugadores, en este caso el jugador A, puede ser de dos tipos: digno de confianza o no digno de confianza. Sin embargo, en este juego, el jugador A puede comunicar su información privada mediante una señal al jugador B antes que B decida qué hacer. En este caso, la señal enviada por el jugador A sirve para que el jugador B revise sus expectativas acerca de si A es o no digno de confianza⁸¹. Es decir, un individuo puede emplear conscientemente determinados signos externos que sepa que son asociados a características, como por ejemplo la honestidad, que se consideran propias de una

⁸⁰ Un juego similar puede verse en Herreros (2002).

⁸¹ Mediante la regla de Bayes se revisan o actualizan las creencias a la luz de nueva información. Esta regla establece cómo la ocurrencia de un suceso altera la creencia inicial acerca del estado del mundo.

persona digna de confianza, lo que Bacharach y Gambetta denominan “propiedades que garantizan la confiabilidad”. Una mirada abierta, por ejemplo, puede ser un signo de sinceridad; un traje una señal de respetabilidad; un acento una señal de origen cultural o social, etc. Este tipo de señales son interpretadas por B y de ese modo hace inferencias sobre la confiabilidad de A. Interpretar estas señales es importante a la hora de decidir si confiar o no y el uso deliberado de señales es importante para mostrarse como digno de confianza. Algunas veces estas señales pueden ser fiables, pero otras no.

Por ejemplo, en la novela de Truman Capote *A sangre fría*, los dos protagonistas deciden cambiar de aspecto, afeitarse y ponerse trajes nuevos antes de pasar cheques sin fondo en varias tiendas de Kansas City. Los dueños estafados declararon después que ambos inspiraban confianza porque iban bien vestidos. También en la película *El Golpe* somos testigos de cómo los dos protagonistas construyen de forma magistral las “falsas apariencias” para preparar su estafa: la forma en que se maquillan, la forma en que eligen la ropa, cómo planifican el decorado de la casa de apuestas, etc.

Volviendo otra vez a la estructura del juego, el jugador A tiene dos opciones: lanzar una señal al jugador B o no lanzarla. Lanzar una señal supone un coste, c , que se resta de los pagos del jugador A siempre que este lance una señal. En el caso de que B decida confiar en él, recibirá como pago a . Si B decide no confiar en él, recibe un pago de 0. El orden de los pagos será: $a > a - c > 0 > -c$, asumiendo que los beneficios derivados de obtener la confianza de B superen los costes de enviar la señal. El jugador B, por su parte, tiene también dos opciones, confiar en A (C) o no confiar (NC). Recibe un pago b en el caso de que confíe en A y este resulte ser digno de confianza, un pago de d si deposita su confianza en un jugador A oportunista, y 0 si decide no confiar. El orden de sus pagos es, por tanto: $b > 0 > d$.

En este juego se pueden alcanzar varios equilibrios. Uno de ellos, es que el jugador acaba confiando porque la señal que recibe hace que revise sus creencias iniciales acerca del tipo de jugador A. Se trata del equilibrio: (S/Digno de confianza, NS/Oportunista; C, NC: 1, 0). Es decir, si el jugador A es digno de confianza, lanza una señal. Si es oportunista no lanza la señal. El jugador B sólo confía en este caso si A lanza su señal⁸². Por ejemplo, para demostrarte que la comida que te ofrezco no está envenenada puedo probarla yo antes. Esa señal es inequívoca de que soy digno de confianza.

En el caso de que los dos tipos de jugadores puedan lanzar la señal, las señales no añaden ninguna información para B⁸³. En este caso, un equilibrio posible es: (S/Digno de confianza, S/oportunista; C, NC: p, 0) con $1-p > d/d+b$,

Sólo si el jugador B considera inicialmente que la probabilidad de que A sea digno de confianza es mayor que $d/d+b$, decidirá confiar. El jugador A puede crear confianza mediante acciones que lleven al jugador B a confiar en él. Las expectativas sobre la confianza son el fruto de una revisión de creencias iniciales una vez recibida una señal por parte del individuo desconocido que indique que es digno de confianza. La señal puede ser tal que disipe la incertidumbre y, por tanto, hace la confianza innecesaria. Si no es así, seguimos teniendo el problema de si decidir confiar o no que dependerá de los costes y de las expectativas iniciales, vengan éstas de dónde vengan. El problema de la confianza no se resuelve.

En resumen, el concepto de confianza desde el punto de vista de la teoría de la señalización puede ser resumido así: la confianza es depositada racionalmente en un juego dado de confianza si el que va a confiar recibe del potencial depositario

⁸² Se llega a un equilibrio que se denomina "equilibrio separador". En este caso las acciones o señales enviadas transmiten información porque cada tipo de jugador tiene incentivos para hacer algo distinto al otro. En este caso cada tipo se "separa" con respecto al otro al elegir estrategias distintas y toda la incertidumbre inicial se disipa. En este caso B puede saber si A es digno o no de confianza y actuar acorde a ello.

⁸³ En este caso el equilibrio es "agrupador". Las señales enviadas por A no transmiten información, pues si los dos tipos hacen lo mismo, B no sabe nada con respecto a lo que sabía antes de que A jugara. Una de las razones por las que puede darse un equilibrio agrupador consiste que a pesar de que los pagos que reciben los dos tipos de A sean distintos-uno digno de confianza y otro no-al no digno de confianza le compense hacerse pasar por el otro tipo, confundiendo a B.

una señal de confiabilidad fiable, puesto que, frente a un depositario no confiable, puede esforzarse en enviarla. Esto significa que el que confía puede ignorar todas las señales que no cumplan esta condición. Cuando una señal fiable es recibida, la parte que confía puede hacer un movimiento racional en el juego de la confianza.

Esta solución tiene una limitación seria, y es que es necesario que la parte que va a confiar conozca el coste de la señal para los tipos de B. Los propios autores de su teoría Bacharach y Gambetta reconocen (p. 176) que su propia teoría es abstracta y simplista. En las situaciones reales existe lo que ellos llaman un “incesante estado de guerra semiótico”, creando señales, siendo descubiertas, protegidas, indeterminadas, cambiadas, imitadas, etc.

Andrew Kydd (2005) presentó un modelo formal que muestra la posibilidad de evitar dilemas sociales si los actores empiezan construyendo confianza mutua enviando “señales costosas” que asegure su confiabilidad a los ojos de los otros. El problema es que sin una voluntad inicial de confiar, no es probable que tales espirales de señales costosas sucedan. Uno de los actores tiene que estar más o menos seguro de las intenciones del otro, para que comience a darse un círculo virtuoso.

Estos problemas surgen porque este modelo de juegos de confianza basado en la teoría de juegos asume la posibilidad de interpretación racional de las señales y, por tanto, sobrevalora la capacidad de cálculo del sujeto que recibe las señales. También, como ocurre con las otras soluciones analizadas, eliminan la incertidumbre de aquel quien confía, lo cual da sentido a la confianza. ¿Pero qué ocurre cuando sólo se pueden obtener conclusiones inciertas acerca de las manifestaciones de las señales?

Como vimos, la confianza conlleva “arrojarse de un salto a la fe”, exige del sujeto que confía un paso a ciegas, le exige dejar en suspenso la propia ignorancia o falta de información, conlleva un residuo de fe irreducible más allá del cálculo. En último término para aquel que confía, este es un caso paradigmático de los que William James analiza en su ensayo “La voluntad de creer” (2003). Según James,

“hay casos en los que un hecho no puede ocurrir en absoluto a menos que exista una fe previa en que va a ocurrir” (James 2003, p. 172). Aunque James lo utiliza en referencia al “cariño”, se podría usar para la confianza. La fe previa por mi parte en la existencia de tu confianza es lo que hace que tu confiabilidad surja. “Pero si me mantengo a distancia, y rechazo moverme un centímetro hasta que tenga evidencia objetiva, hasta que tú hayas hecho algo adecuado, apuesto lo que sea a que la confianza nunca surgirá”. (James, 2003, p. 170).

La confianza sería el mecanismo social que expresa el cierre de la incertidumbre latente de quien confía, pero necesariamente es algo más que “confianza cognitiva”. La suspensión necesaria, o el salto a la fe, está fundamentado en una especie de ilusión, en una base emocional que conlleva un sentimiento de seguridad frente a la incertidumbre y la vulnerabilidad del acto de confiar.

3. La confianza en el “juego de garantía”

Aunque muchos autores destacan el Dilema del prisionero como el juego que mejor representa el problema de la confianza y la cooperación social, el juego de la garantía representa un contexto tan (o más) interesante en el que estudiar estos fenómenos. Además, muchas de las soluciones que se plantean para el juego del prisionero lo transforman en un juego de la garantía o de coordinación que, como veremos en este capítulo, también plantea cierta indeterminación⁸⁴.

⁸⁴ Cuando se considera un dilema del prisionero con una probabilidad de repetición constante, por ejemplo 0.6, la sombra del futuro transforma el dilema en un juego de garantía. Por tanto, la sombra del futuro no resuelve el problema de la cooperación en el dilema del prisionero, simplemente lo convierte en el problema de la cooperación en el juego de la garantía, que es un problema de confianza (Sánchez Cuenca, 2000). También en la solución que plantea Cristina Bicchieri (2006) del dilema del prisionero a través de una norma social, el juego se transforma (al menos para los seguidores de la norma) en un juego de coordinación (o en un juego bayesano en el cual podemos estar jugando un juego de coordinación con una probabilidad dada).

El juego de la garantía plantea una situación en la cual todos los miembros de un grupo colaboran para suministrar un bien que todos persiguen. Los jugadores no tienen ningún incentivo para no cooperar, pero cooperan de forma condicional. Estos jugadores preferirán un resultado de mutua cooperación, pero en el caso de que el otro no coopere, preferirán no cooperar. Además, prefieren el resultado en el que ellos no cooperan y el otro sí a aquel en que los primos son ellos, cooperando cuando el otro no lo hace. Tan pronto como uno de los jugadores sospeche que algún jugador no va a cooperar, la no cooperación se convierte en su mejor opción. Para cada individuo es racional cooperar en tanto en cuanto tengan “garantía” (de ahí el nombre del juego) de que el otro también va a cooperar, pero no lo es si no se cumple dicha condición. Sin embargo, pocas veces se suele tener la garantía de la conducta de otro, de ahí la importancia en este juego de la confianza.

Un ejemplo paradigmático del juego de la garantía lo encontramos en un relato del Discurso sobre la desigualdad de Rousseau (Skyrms, 2007, p. 17): “si se trataba de capturar un ciervo, cada uno sabía perfectamente que para ello debía ocupar su puesto; pero si una liebre pasaba al alcance de uno de ellos, no se puede dudar que la perseguiría sin escrúpulos”. De forma simplificada, la estructura del juego conlleva dos cazadores quienes únicamente cuentan con dos opciones: cazar ciervos o cazar liebres. Un ciervo tiene mucho más valor que una liebre, pero es imposible abatirlo en solitario, los cazadores deben cooperar entre sí para cazarlo. Sin embargo, cazar una liebre es independiente de la decisión de los otros.

También, David Hume plantea una situación similar: «Cuando dos hombres impulsan un bote a fuerza de remos lo hacen en virtud de un acuerdo o convención, a pesar de que nunca se hayan prometido nada mutuamente» (Tratado de la Naturaleza Humana, Libro III, Pt II, Sec. II, p. 490; citado por González, A. 2013). Tanto uno como el otro puede decidir remar o no. Si ambos reman, el resultado es óptimo para ambos como cuando todos se deciden por el ciervo en la caza de Rousseau. Si uno de ellos decide dejar de remar, da igual lo que decida el otro: no van a ninguna parte. El peor resultado lo obtienes si decides remar y el

otro se abstiene, porque entonces tu esfuerzo se malogra. De igual modo, lo peor que te puede ocurrir en una caza de ciervo es que te dediques a cazar ciervos en solitario.

En teoría de juegos esto se traduce en que cazar ciervos es un “equilibrio pareto-dominante”, pero arriesgado, puesto que si alguien se desvía de él, el resto se arriesga a no cazar nada. La caza de liebres se conoce como un “equilibrio de riesgo dominante”, puesto que cazando liebres en solitario el éxito está garantizado. Es decir, los jugadores racionales pueden optar por dos opciones, que representarían equilibrios en el juego, una decisión de mutuo beneficio u otra de riesgo personal.

La parte crucial aquí es el problema psicológico de que los jugadores comparten la primera preferencia, la de cooperar, pero han de confiar de que los otros jugadores harán su parte. La solución del juego depende de la confianza. La decisión racional de cada jugador depende de las creencias sobre las decisiones del resto.

Además, el riesgo de no cooperar (por la razón que sea) aumenta conforme el número de jugadores aumenta. Cuanto mayor es el número de cazadores, mayor es el riesgo de que alguien pueda desviarse y cazar una liebre. Podemos decir que el problema de confianza se multiplica.

La forma estratégica del juego es la siguiente:

		B	
		C_B	D_B
A	C_A	$(3,3)$	$(-1,2)$
	D_A	$(2,-1)$	$(0,0)$

Figura 7: La caza del ciervo

Los dos equilibrios en estrategias puras son Cooperar-Cooperar y Defraudar-Defraudar, es decir hay dos equilibrios posibles de este juego en estrategias puras son que todos cacen ciervos o que todos cacen liebres. El mejor equilibrio de los dos es el primero, y en principio los cazadores pueden coordinarse en ese equilibrio simplemente hablándolo antes. Como nos dice Luis Miguel Miller (2007), Para que A y B se coordinen en una determinada estrategia, lo único necesario es que cada uno sepa con certeza que el otro va a elegir dicha estrategia. Por tanto, si existe algún modo de que ambos estén seguros de la estrategia que va a elegir el otro, el problema de coordinación quedará resuelto. De hecho, en el caso de que haya información completa, una manera simple de refinar los equilibrios es considerar que el resultado del juego es aquel de los dos equilibrios que es óptimo de Pareto, es decir, el equilibrio de mutua cooperación. Es la solución aportada, por ejemplo, por Michael Taylor (1987). Se supone que la coordinación de ambos jugadores en torno a este equilibrio es sencilla: basta una comunicación al respecto previa al juego.

A pesar de ello, cada cazador podría pensar que existe una pequeña probabilidad de que alguno de los demás cazadores no cumplan su parte, por la razón que sea (por ejemplo, porque no resista la tentación de seguir una liebre al verla, o porque los costes asociados a ser el único en colaborar sean altísimos). Es decir, el desconfiado cazará liebres. Pero también lo puede hacer el prudente, sumido en la incertidumbre y las dudas sobre cuál será el comportamiento del resto. Una expectativa como esa quizá podría ser descartada en el caso de que se confíe (correctamente o no) en el resto de cazadores. Es decir, la confianza posibilita que se llegue al mejor equilibrio.

En cualquier caso, la caza del ciervo no resuelve el problema de la cooperación, lo deja en manos de la confianza o la desconfianza, pero esta no puede estar basada solo en información, algo más tiene que existir para que los cazadores se decanten por cooperar o no⁸⁵.

Pongamos un ejemplo más cercano⁸⁶. Dos científicos trabajan en problemas similares, y pueden intercambiar información sobre sus conclusiones a través de Internet. Cada uno puede beneficiarse de los avances del otro, pero el intercambio de información privada sobre la investigación con otra persona antes de publicar implica invertir tiempo y esfuerzo en la comunicación y, lo que probablemente es más importante, se corre el riesgo de que el otro publique antes y perder parte o todos los beneficios de la autoría. Por lo tanto, existe un incentivo para reducir al mínimo la cantidad y la información intercambiada. Por otra parte, si uno decide ocultar información crucial, el otro no puede saber si lo hace.

Si la situación se conceptualiza como una interacción estratégica en la que ambos científicos tienen dos opciones: cooperar, es decir, compartir la información pertinente con el otro; y desertar, es decir, dar una información mínima o confusa, entonces la situación es un dilema del prisionero. En este caso hay un problema de incentivos de cooperación que hemos analizado en otro capítulo.

Supongamos que hay una solución a este problema. Por ejemplo, supongamos que, con el tiempo, todo lo que hacen los dos científicos se hace público a la mayor parte de la comunidad científica. Imaginemos también que esta parte de la comunidad científica, en general, premia el comportamiento

⁸⁵ Los casos de juegos de garantía en los que las partes arriesgan mucho en caso de que no se produzca un resultado cooperativo se denominan "dilemas de seguridad" y se han aplicado ampliamente al campo de las relaciones internacionales, especialmente en muchas explicaciones del conflicto internacional. La desconfianza y el miedo tendrían un papel importante en estos dilemas de seguridad y, en el caso de dos Estados enfrentados, como las superpotencias durante la guerra fría, es normal que se produzcan estos temores, dado que a menudo las intenciones del rival son extremadamente difíciles de discernir. En cierto sentido, el modelo asume que hay un cierto malentendido entre los dos contendientes que les impide alcanzar una solución cooperativa. Más recientemente, el dilema de seguridad ha sido aplicado a la explicación del inicio y la terminación de guerras civiles, como la de Somalia o la de las antiguas repúblicas yugoslavas, o de genocidios como el de Ruanda (Herrerros, 2007).

⁸⁶ Un ejemplo similar es analizado en Lahno (2004).

cooperativo, confiere respeto científico adicional a los cooperadores y suministra nuevos compañeros de cooperación que implica mayores oportunidades de producción científica. Dependiendo de cómo los dos científicos valoren esas oportunidades adicionales y la estima de sus colegas, pueden preferir cooperar o no. Por supuesto, puede haber otras razones más respetables de cooperación, pero lo único que se necesita para este argumento es que haya al menos un mecanismo que puede resolver el problema de los incentivos de cooperación.

Ahora, supongamos que este mecanismo proporciona una solución perfecta: ambos científicos prefieren la cooperación mutua y cada uno sabe que éste es el caso, no sólo para él, sino también para el otro científico. Esta situación adopta la estructura de un juego de garantía.

Cada uno de los científicos está perfectamente informado sobre las opciones y preferencias de su compañero. Sin embargo, lo que debe hacer depende de lo que el otro hará. Si uno de ellos coopera, la cooperación es óptima para el otro. Pero si uno no coopera, entonces el otro también debería no hacerlo. ¿Puede alguno de los científicos, sobre la base de la información dada, esperar razonablemente la cooperación del otro? Tal vez, pero de ninguna manera puede estar seguro acerca de la cooperación del otro y tiene que darse cuenta de que el otro se enfrenta exactamente el mismo problema. Por lo tanto, el problema de la cooperación todavía existe y es en realidad un problema de confianza.

El problema no se plantea debido a una falta de información. Ambos jugadores, de hecho, tienen toda la información disponible a su disposición. Simplemente no hay información que pueda resolver el problema a excepción de la información de que uno de los actores resuelve el problema de alguna manera específica. Por lo tanto, no existe información concluyente para confiar, es decir, no basta con “confianza cognitiva” para resolver el dilema, se hace necesaria otra dimensión de la confianza.

Para resolver este tipo de problemas, los individuos necesitan alguna regla suficientemente clara y vinculante sobre cómo actuar en tales circunstancias, por ejemplo, una norma de coordinación o una norma social. Esto es lo que Lahno (2004) llama el “problema del consentimiento normativo”. La confianza cognitiva basada sólo en la información no puede resolver el problema sin un marco normativo. Pero si hay algo de consentimiento normativo sobre qué tipo de acción requiere la situación, es necesario otro tipo de confianza, basada en algo más que en expectativas, para resolver el dilema.

En el supuesto que una norma de coordinación se ha establecido, la información sobre la eficiencia de la norma puede ser suficiente para justificar las expectativas de la confianza, en el sentido de una confianza cognitiva. Sin embargo, para que este sea el caso, cada científico tiene que sentirse comprometido con seguir la norma y tiene que percibir que el otro también está comprometido a seguirla. Es decir, los jugadores tienen incentivos endógenos a cumplir la norma en tanto que esperan que el otro también lo haga. Las expectativas adecuadas sólo pueden asegurarse mediante el conocimiento compartido de que cada una de las partes prefiere realmente un resultado cooperativo y tiene una disposición internalizada a actuar de la manera adecuada para conseguirlo. Según Lahno (2004) ambos científicos tienen que tomar un punto de “vista interno” en el sentido de Herbert Hart (1962, p. 61) hacia la norma para que este sea el caso. De lo contrario no habría consentimiento normativo.

Los científicos confiarán sobre la base de una confianza afectiva-normativa, no cognitiva. De hecho, en este tipo de situaciones lo que observamos normalmente es que la confianza conlleva expectativas normativas.

Citando de nuevo a William James (2003, p. 171):

“Siempre que un resultado deseado se logra por la cooperación de muchas personas independientes, su existencia como hecho es la pura consecuencia de la fe precursora en cada uno de los que están involucrados en él. Todo existe con esta condición, sin la cual no sólo nada puede conseguirse, sino que nada ni siquiera se intenta. Un organismo social de la clase que sea, grande o pequeño, es lo que es porque cada miembro cumple

con su deber confiando en que los otros miembros cumplirán simultáneamente con los suyos”.

En estos casos, la confianza es la confianza en la confianza de algún otro, confiamos en la confianza. Y, como sigue argumentando James, donde la fe en un hecho puede ayudar a producir el hecho sería una lógica insensata afirmar que la fe que precede a la evidencia es irracional. De nuevo, en esta situación la confianza sería el mecanismo social que expresa el cierre de la incertidumbre latente de todos los participantes de un juego de garantía. Pero no una confianza “cognitiva”, sino con una dimensión emocional o normativa.

4. Una posible solución: la confianza apasionada

Una debilidad común de las perspectivas de la TER y las teorías económicas es que el enfoque que plantean de la confianza se basa en cálculos y predicciones, lo que conduce a dilemas e indeterminaciones. Además, algunos aspectos importantes de la confianza quedan ocultos tras supuestas utilidades esperadas y conceptos muy pocos claros como la probabilidad subjetiva (Aguiar, 2008). Como hemos visto, si lleváramos ambos supuestos hasta sus últimas consecuencias, irremediablemente a la conclusión que se llega es que la confianza es superflua, o bien algo inalcanzable, algo irracional.

Por otro lado, una de las razones de los problemas que plantea la confianza a las teorías económicas es que no consideran su dimensión emocional⁸⁷. Sin embargo, teniendo en cuenta que el enfoque cognitivo de la confianza tiende a la indeterminación, quizá las manifestaciones reales de la confianza puedan ser

⁸⁷ Jon Elster (1996: 1386) considera las razones de la ausencia de las emociones en sus modelos. Por un lado, está la dificultad de encontrar una métrica de las emociones. Por otro lado, la satisfacción emocional proviene en gran parte (pero no sólo) de encuentros con otras personas y no de los bienes materiales que, por otra parte, son encuentros no mediados por el mercado. En este sentido, tampoco la confianza, como el resto de las emociones, es algo que se pueda comprar o vender. También, los economistas pueden ser disuadidos de estudiar las emociones simplemente porque la gente no parecen controlar su vida emocional de forma racional (que no es lo mismo que decir que las emociones hacen que las personas se comportan de manera irracional).

explicadas por afectos positivos hacia el depositario de la confianza. Una vez que el elemento afectivo en la confianza es tomado en cuenta la parte que confía nunca puede ser completamente racional o su creencia puede estar completamente justificada en un sentido cognitivo cuando predice que un depositario será digno o no de confianza.

En este sentido, la confianza sería un modo de ver que guía nuestra atención, que colorea nuestras percepciones, y que da lugar a ciertas creencias y evita la consideración de otras sobre aquel en quien confiamos. La confianza conlleva disposiciones a tener ciertos afectos en presencia de aquel en quien confiamos. Normalmente, se caracteriza por un sentido de seguridad que aparta o niega interpretaciones negativas de motivos y conductas. Esto explica por qué no se perciba el riesgo inherente a la confianza en nuestras interacciones.

Incluso, siguiendo el trabajo de Robert Frank (1988), podemos pensar que “las emociones y otros estados afectivos a menudo representan el mundo tal como es” (Jones, 1996, p. 24) y la gente que nos gusta es aquella que cuida de nosotros y que no explota nuestra confianza.

Por tanto, podemos hablar de la confianza como una actitud optimista que evalúa ante todo el complejo motivacional que influye en las actitudes e intenciones de los otros, y que se apoya para su mantenimiento en las expectativas acerca de estas motivaciones (Jones, 1996). El afecto positivo se convierte en una lente interpretativa que interfiere con la evaluación cognitiva objetiva de la confiabilidad del otro. La dimensión emocional de la confianza se basa en un afecto positivo hacia el objeto de confianza y es analíticamente diferente de la deliberación racional sobre las razones por las cuales el depositario de confianza será digno de confianza.

Pero además, la dimensión emocional de la confianza, no sólo implica una cierta visión de la situación, sino que incluye una actitud especial hacia la persona en la cual confiamos. Esto enlaza con la diferencia introducida por Strawson (1995) entre dos tipos de actitudes que se pueden tomar hacia una persona. Por una parte,

se puede asumir una actitud participante a través de la cual el otro es visto como un ser portador de un "carácter" del cual ha de ser responsable, un ser que actúa según actitudes, intenciones y compromisos que pone de manifiesto en sus relaciones interpersonales y que tiene una disposición a tener ciertos sentimientos o emociones, -emociones reactivas-. O bien, se puede asumir ante el otro una actitud objetiva, la de un observador distante en la cual las acciones de la otra parte no son vistas como parte de la interacción, sino como parte de una cadena de causa y efecto: el individuo es visto como un objeto externo que es dirigido por las leyes de la naturaleza y por tanto como un objeto de manipulación.

La dimensión emocional de la confianza conlleva una actitud participante hacia aquel en quien se confía. La confianza no puede considerarse exclusivamente en términos de expectativas racionales por la cual el otro es visto como un yo abstracto frente a uno concreto. En la estructura de la confianza están implicadas las personas como seres que comprometen su integridad en los compromisos y en las actitudes que manifiestan. La confianza establece un lazo entre voluntades, no entre intereses.

Como nos dice Richard Holton (1999), las expectativas que conlleva la confianza no son sólo creencias cognitivas, sino que contienen elementos normativos. Estos aspectos se reflejan en el hecho de que una persona que confía está dispuesta a reaccionar de una manera emocional a cualquier decepción de sus expectativas. En los casos en los que confiamos y esa confianza se malogra por la no confiabilidad del otro, no sólo nos sentiremos desilusionados, como lo haríamos si una máquina nos defraudó... "(Holton, 1994, p. 66). Nos sentimos decepcionados, engañados, incluso traicionados...

Según este enfoque, en un juego de confianza, un juego de señales o en el juego de la garantía, el que confía percibirá al potencial depositario de la confianza tanto cognitivamente como afectivamente. Como cognición y afecto se afectan mutuamente, será difícil decir si la confianza en una ocasión particular es

emocional o cognitiva puesto que sería una combinación de las dos (Lewis and Weigert, 1985).

Si el concepto de racionalidad se extiende en este sentido, tendremos que aceptar que la dimensión emocional puede ser una razón para confiar, o al menos no menos válida que una ostensible razón cognitiva y racional tal como plantean los economistas. Si es racional para el que confía depositar la confianza sobre la base de afectos positivos hacia el depositario de confianza, entonces la teoría de las emociones que subyace evoca una idea de racionalidad más amplia que la racionalidad instrumental que emplean los economistas. Esto implica una ampliación del concepto de racionalidad que incluye formas no-calculadas de confianza. Por un lado, los afectos positivos pueden producir confianza y resolver el dilema de la cooperación. Por otro, los afectos negativos, a través de la desconfianza, pueden proteger a un individuo de un problema de explotación.

Teniendo esto en cuenta esto, cualquier teoría que pretenda explicar la confianza debería poder explicar, en primer lugar, el modo en el que los estados emocionales pueden ser razones para la conducta. Por otro lado, se ha de reconocer cómo las emociones pueden ser adecuadas, correctas y racionales, es decir, hay que explicar los vínculos de las emociones con la racionalidad, puesto que, si pueden intervenir en la estructura psicológica como guías para la acción, han de poder ser evaluadas en términos normativos.

Estas exigencias pueden ser recogidas en la teoría de las emociones que plantea Antonio Damasio (1994). Según Damasio (1994, p. 135) “la emoción es la combinación de un proceso evaluador mental, simple o complejo, con respuestas disposicionales a dicho proceso, la mayoría dirigidas hacia el cuerpo propiamente dicho, que producen un estado corporal emocional, pero también hacia el mismo cerebro, que producen cambios mentales adicionales”. Para Damasio, las emociones pueden desempeñar una papel de guía cognitiva y también pueden desempeñar un papel en la comunicación de intenciones a los demás. En nuestra

vida de seres sociales, nuestras emociones son desencadenadas sólo después de un proceso mental evaluador, voluntario, no automático” (Damasio, 1994, p. 154).

Las emociones, por tanto, serían una especie de lentes a través de las cuales percibimos el mundo que guían nuestra atención haciendo que ciertas cosas prevalezcan sobre otras. Por tanto, determinan cómo pensamos y juzgamos ciertas cosas. Las emociones no actúan al margen de la razón, sino que la dirigen en cierto modo, estimulando ciertas asociaciones y sugiriendo ciertos patrones de interpretación, lo cual motiva nuestras acciones. Las pasiones no son ni pasivas ni a-rationales; generadoras de acción y sometidas a evaluación y a seguimiento por el agente, intervienen en la estructuración de su dimensión motivacional y en sus procesos de deliberación racional. Su educación forma parte de la adquisición por parte de los sujetos de los hábitos, competencias y carácter morales requeridos en las actitudes adecuadas hacia los otros⁸⁸.

5. ¿El corazón tiene razones que la razón no entiende?

En los últimos años los estudios empíricos y teóricos de las emociones se han acumulado a un ritmo cada vez más acelerado. El conocimiento científico del cerebro empieza a arrojar luz sobre el comportamiento de la mente y sobre cómo las emociones participan en él. Esto ha provocado un creciente interés tanto en filosofía de la mente, como en otras ramas de la ciencia cognitiva. A la vez se ha producido un fructífero intercambio entre investigaciones de diferentes perspectivas académicas, lo que hace que no sea útil estudiar las emociones desde una sola disciplina. En la actualidad, ya no tiene sentido, por ejemplo, hablar de filosofía de las emociones, sin tener en cuenta los enfoques de otras disciplinas como la psicología, psicología social, neurología, biología evolutiva, inteligencia artificial, e incluso de la economía.

⁸⁸ Sin duda una teoría de este tipo es heredera de la concepción aristotélica de las emociones que plantea en la *Retórica* (1990) y en a *Ética a Nicómano* (1985).

Aunque sigue el desacuerdo sobre qué son las emociones, e incluso si en último término son algún tipo de cosa, todos estos estudios han contribuido a actualizar “la vieja cuestión sobre la difícil cohabitación entre emociones y razón” (Broncano, 2001). La perspectiva tradicional mantuvo que las emociones suponen un estorbo para la razón, mientras que los estudios recientes defienden una perspectiva revisionista según la cual, las emociones, lejos de inferir en la toma racional de decisiones, pueden incluso fomentarla.

Podemos decir que hasta convertirse en una moda en todos los ámbitos académicos, existía cierta mala prensa de las emociones derivada de la controvertida concepción normativa de los estoicos según la cual todos los juicios evaluativos relativos a las emociones son falsos y, por tanto, la virtud pasa por controlar pasiones, deseos y emociones. Los estoicos apelaban una vida anclada en la razón, libre de los condicionantes emocionales, una vida de “apatía”, de ausencia de alteraciones en el alma⁸⁹. El control de las pasiones ha de proceder, o bien a su aniquilación y disolución, o bien a su apaciguamiento y moderación, para que la espontaneidad estrictamente moral del sujeto no se vea arrastrada por su naturaleza animal. Incluso desde la tradición romántica, que coloca las pasiones en el centro de la individualidad humana y de la vida moral, se enfatizaba esta contienda con la razón. Para la tradición romántica el valor de las emociones está en su irracionalidad, en las energías irreflexivas que conllevan y que escapan al control de la razón.

Ciertamente, el apremio e intensidad de las emociones hace que se apoderen de la personalidad e impulse a la acción de un modo arrollador; además resultan demasiado parciales y tendenciosas, siendo la fuente más poderosa de nuestra capacidad de autoengaño. Las emociones conllevan problemas para el juicio, el razonamiento y la voluntad de varias formas: prestan atención de modo parcial e irregular, hacen a la persona inestable y excesivamente dependiente y construyen proyectos y metas inmorales. Todo lo cual apoyaría la tesis estoica que nos aconseja

⁸⁹ El budismo también mantiene como ideal vital la “liberación” de las emociones.

guiarnos por formas de razonamiento más objetivas y tener una actitud terapéutica hacia ellas. Los ejemplos son cuantiosos. Todos nos hemos arrepentido en innumerables ocasiones de haber mostrado vergüenza, ira, o temor, y de las conductas que estos sentimientos nos han provocado; o bien nos hemos obstinado por un amor no correspondido sin que nada ni nadie lograra desprender la venda de los ojos que nos cegaba.

Sin embargo, parece haberse demostrado cómo las emociones son indispensables para la racionalidad práctica, además de buenas consejeras⁹⁰. La neurofisiología moderna afirma la función esencial de las emociones a la hora de tomar decisiones y considera que la racionalidad y emociones no solo van juntas, sino que no es posible la racionalidad sin ellas. Sin emociones prácticamente no podríamos plantearnos ninguna actividad, por simple y racional que pareciera. Y las decisiones a las que nos conducen son tan racionales, correctas y ajustadas a la realidad como a las que nos llevaría un pensamiento racional puro. Esto no significa que las emociones siempre sean útiles, sino que los beneficios que se derivan de las emociones superan con creces los inconvenientes. De hecho, las tesis evolucionistas nos dicen que si las ventajas de poseer emociones no superaran jamás las desventajas, los seres emocionales no hubieran evolucionado nunca.

Antonio Damasio en su libro *El error de Descartes* (1994) reunió un importante conjunto de pruebas neurológicas que sugiere que las emociones juegan un papel esencial en el funcionamiento del razonamiento diario. La tesis central de Damasio es que la distinción entre emoción-razón es inexacta y engañosa y para demostrarla utiliza estudios realizados en pacientes que sufren lesiones cerebrales específicas y otras causas neurológicas que implican déficit emocional de algún tipo. Los pacientes de Damasio muestran dificultades a la hora de establecer prioridades, tomar decisiones, llevar a cabo tareas y sentirse motivados. El funcionamiento inadecuado del sistema emotivo afecta tanto a la memoria como a

⁹⁰ La lista es muy larga. Entre los más conocidos figuran Damasio, 1994, 2005; Frank, 1988; LeDoux, 1999; Nussbaum, 2007, etc.

la voluntad: los sujetos no ordenan o marcan adecuadamente las entradas en la memoria, y por consiguiente tienen problemas para recuperar la información; tampoco son capaces de “compromisos” reales, que exigen la movilización de todos los recursos para mantener un curso de acción frente a las contingencias. También muestran una capacidad reducida para enjuiciar a otras personas o situaciones. Son personas que razonan mal, dudan, toman decisiones equivocadas, se perjudican a sí mismas planificando erróneamente su futuro y se muestran groseramente indiferentes a la realidad de su conducta de manera que no pueden sostener buenas relaciones con los demás.

Una de las cosas que comparten estos estudios de diferentes disciplinas es el tratamiento que hacen de las emociones como casos de “irracionalidad racional”. Usamos racionalmente las emociones para promover nuestros objetivos a largo plazo, en parte porque son barreras a la deliberación racional. Las emociones nos salvan de la propia racionalidad, nos libran de la necesidad o tendencia a razonar demasiado, a menudo en detrimento de una respuesta rápida más conveniente⁹¹, o bien en detrimento de una conducta adecuada para formar relaciones cooperativas con otros. En términos sociales, las emociones nos sirven como “mecanismos de compromiso”, evitando que actuemos motivados por el interés más inmediato⁹².

Otros trabajos difundidos dentro de la psicología evolucionaria señalan el papel de las emociones en la moralidad. Algunos autores, como Steven Pinker, argumentan que ciertas emociones están específicamente diseñadas para ayudarnos a obrar moralmente (2001).

⁹¹ Como nos dice Casacuberta (2001) resultaría peligroso pararnos a pensar si el doberman que se nos acerca con actitud desafiante resulta un peligro eminente o no. De forma inmediata sentimos miedo y eso nos prepara para salir corriendo. La automaticidad de las emociones nos permite actuar de forma inmediata, preestablecida, y por tanto muy rápida, ante eventos clave que pueden poner en peligro nuestros planes y objetivos más queridos, quizá hasta nuestra propia supervivencia.

⁹² Shelling (1964) es el primero en advertir que, en un escenario de negociación, un actor que logra convencer a los demás de que es un sujeto emotivo, propenso a reaccionar de forma irracional, puede salir beneficiado.

También, como nos explica Fernando Broncano (2001), el paso del grupo a la sociedad implica la aparición de instituciones y normas estables y, por consiguiente, la capacidad de exigir derechos y obligaciones. La relación entre normas e instituciones y el comportamiento emocional es uno de los problemas filosóficos de más larga tradición. Algunos ven en las emociones la solución a un problema teóricamente insoluble: cómo son capaces los grupos de resolver los dilemas de racionalidad colectiva⁹³. También otros, como Hirshleifer (1993) y Frank (1988; 1993), argumentan que algunas conductas motivadas por emociones que aparentemente no obedecen a motivaciones racionales son, en última instancia, consistentes con los intereses del agente en el largo plazo.

Para que esto suceda, es importante que las emociones se muestren en la cara y en la conducta y que comuniquen estados mentales. Las señales emocionales involuntarias nos proporcionan parte de la información más fiable sobre el carácter de otras personas. Pero, además, no sirve fingir, tratar de engañar aparentando sentimientos, falsos, inexistentes. El cerebro humano tiene una especial habilidad para distinguir una expresión emocional sincera de una fingida. La captación de claves emocionales es una de nuestras principales claves sociales: sabemos si el que nos habla nos está mintiendo no porque comparemos sus palabras con la realidad, sino porque su leve enrojecimiento o conducta nerviosa al narrar el hecho en cuestión es una clave de que tiene miedo de que sea descubierta su mentira. En este sentido, estudios recientes demuestran que las lesiones cerebrales en zonas que regulan las emociones afectan a aspectos tan sutiles de la comunicación social como el sentimiento de confianza y desconfianza que una cara o una expresión facial nos produce. Las personas con este tipo de daños cerebrales no son hábiles a la hora de juzgar caras que suscitarían desconfianza. Además demuestran que evaluamos el grado de confianza que nos merecen las caras de otras personas mediante dispositivos emocionales que actúan automáticamente, con rapidez, sin esperar los

⁹³ Un dilema de acción colectiva es una situación en la cual los intereses privados entran en contradicción con los intereses colectivos, en la que todos o la mayor parte de un grupo actúan de acuerdo con sus intereses individuales y obtienen un resultado peor del que hubieran obtenido si hubieran ignorado su propio interés.

juicios racionales que conscientemente hacemos sobre esas caras. Podemos decir entonces que cuando una persona ve la cara de otra, la mayor o menor activación que se produce en su cerebro emocional influye en si le resulta sincera o mentirosa, fiable o sospechosa, etc.⁹⁴ Frank (1988; 1993), Shelling (1964), entre otros, también sostienen que las señales emocionales involuntarias nos proporcionan parte de la información más fidedigna sobre el carácter de las personas. Mirar a los ojos, enrojecer con el sentimiento de culpabilidad, son señales que han sido implantadas en la fisiología humana por selección natural, precisamente para servir de pruebas fehacientes de que alguien es de fiar. Si las señales emocionales pudieran ser imitadas perfectamente y sin costes, dejarían de ser útiles. Con el tiempo, la selección moldearía las falsas señales en réplicas perfectas de las reales, con lo cual la capacidad de señalar genuina se extinguiría. Los seres humanos vigilan las emociones fingidas y depositan su confianza en revelaciones fisiológicas involuntarias. Las emociones y ciertas expresiones faciales son difíciles de falsear porque el cerebro está diseñado para renunciar al control de las pasiones, de modo que sean garantes de la veracidad de ofertas, promesas y amenazas.

⁹⁴ Estos trabajos son descritos en Morgado, I. (2007, pp. 95-97)

6. CONFIANZA Y COOPERACIÓN: UNA PERSPECTIVA EVOLUTIVA

1. Introducción

El dilema fundamental que plantea la confianza es cómo los individuos confían y son confiables teniendo en cuenta los intereses de otros en situaciones como las analizadas en los juegos de confianza expuestos, o bien, planteado de otro modo, cómo pueden desarrollarse la confianza y la confiabilidad en una sociedad formada por individuos con la capacidad de engañarse y explotarse mutuamente.

Para intentar explicar este problema resulta interesante comenzar por el principio y formular el dilema clásico que conlleva la cooperación para la teoría evolutiva y, en último término, para la teoría tradicional de la racionalidad económica: ¿cómo puede evolucionar la cooperación en un contexto de lucha por la supervivencia? Ambas teorías conllevan, bajo algunas condiciones, el mismo resultado: los agentes elegirán la estrategia más ventajosa, la cual puede ser la más oportunista. Si los agentes son irracionales, de acuerdo con el neo-darwinismo, las fuerzas de la selección natural los extinguirán antes de ser capaces de dejar descendientes, a favor de los agentes racionales. El ejemplo clásico es el juego del dilema del prisionero de una tirada, donde la no cooperación es la estrategia dominante. Si la mayoría de los agentes son irracionales y eligen cooperar, serían eliminados por aquellos que eligen no hacerlo. Una vez que aceptas la racionalidad económica o la explicación evolutiva, un gran enigma se plantea: ¿por qué entonces los agentes confiables, no oportunistas, sobreviven e incluso propagan su gen?⁹⁵. Además, teniendo en cuenta el alto nivel de cooperación que existe en las

⁹⁵ Desde un punto de vista darwiniano, la existencia del altruismo en la naturaleza es a primera vista desconcertante. La selección natural nos lleva a esperar que los animales se comporten de manera que aumenten sus propias posibilidades de supervivencia y reproducción, no las de los demás. Pero un animal con un comportamiento reduce su propia aptitud, por lo que deben estar en desventaja selectiva frente a una que se comporta de forma egoísta.

sociedades humanas, si la vida es tan competitiva, ¿por qué existe tanta cooperación?

Los enfoques actuales sobre la evolución de la cooperación comparten el supuesto de los agentes buscan sus propio interés y que el único modo de explicar la evolución de la cooperación es mostrar que está en el interés de los agentes, es decir, que a largo plazo la estrategia de cooperar acaba siendo más beneficiosa para quien coopera. Como se explica en el trabajo de Cristina Acedo y Antoni Gomilla (2013, 2014), los modelos más importantes que han intentado encontrar las razones por las cuales la cooperación es ventajosa desde el punto de vista biológico son la selección por parentesco (Hamilton, 1964; Trivers, 1971; Dawkins, 1976), selección de grupo (Boyd and Richerson, 1990; Wilson and Sober, 1994; Bergstrom, 2002), la reciprocidad directa o indirecta (Trivers, 1971; Axelrod, 1984). Otros modelos se han centrado en la tendencia humana en castigar la conducta egoísta, como la llamada teoría del “altruismo fuerte” (Boyd et al., 2003, 2010; Gintis et al., 2003, 2008; Bowles and Gintis, 2004).

En general, tanto para la Biología, como para las teorías económicas, la clave de la explicación está en la idea de “reciprocidad”. La cooperación evoluciona porque la reciprocidad puede ser beneficiosa para ambas partes, en diferentes momentos, y se puede reforzar ya sea directamente, de forma indirecta, o bien debido a que los desertores son castigados de alguna manera⁹⁶.

Como vimos en el capítulo 4, Axelrod demostró que con la posibilidad de castigo, la cooperación puede ser sostenida indefinidamente en juegos repetidos. El interés de la simulación de Axelrod es que no presupone racionalidad en los agentes: su estrategia está programada por defecto, de modo que la emergencia de la cooperación puede explicarse como mero efecto de la selección natural. Basta con una sombra del futuro lo suficientemente alargada, es decir, un número de

⁹⁶ En Acedo y Gomilla (2013) aparece una discusión detallada sobre estas teorías.

interacciones suficientemente grande como para que *tit-for-tat* se imponga⁹⁷. Por tanto, la confianza sería un producto de la cooperación condicional reiterada, no una causa de ella.

Sin embargo, existe una diferencia fundamental entre los programas de ordenador que utiliza Axelrod y los humanos: los primeros no albergan creencias o expectativas sobre la conducta futura de otros, mientras que para los humanos, es casi imposible no formarse este tipo de expectativas. En general, los enfoques de “la teoría de juegos evolutiva” en humanos no tienen en cuenta la complejidad del funcionamiento cognitivo humano y tampoco la influencia de los contextos culturales en la actividad social. En este sentido, veamos mediante un caso real, justo el que inspira a Axelrod su teoría, cómo la confianza puede ser un elemento mediador muy poderoso en la explicación de la cooperación.

2. Confianza entre trincheras enemigas: algo más que una estrategia

Axelrod se inspira en los mecanismos de “Vive y deja vivir” que evolucionaron en muchas de las trincheras en el frente occidental durante la Primera Guerra Mundial, para demostrar que incluso en situaciones en las que la confianza es muy limitada y la oportunidad de comunicación es muy escasa la cooperación puede evolucionar si se logran ciertas condiciones. Estos mecanismos fueron analizados en detalle por el historiador inglés Tony Ashworth en su libro *Trench Warfare 1914-1918 - The Live and Let Live System*. En su relato, Ashworth describe cómo entre los soldados enemigos que convivieron durante largos periodos de tiempo en las trincheras se generó cierta “buena voluntad”, a pesar del estado de guerra en que estaban viviendo. De hecho, esta buena voluntad se confirma con la frase que la infantería que dejaba el frente recitaba a los nuevos reemplazos: «Vive y deja vivir».

⁹⁷ *Tit for tat* ha sido utilizado para explicar no sólo la cooperación entre seres humanos, sino también las relaciones cooperativas entre animales y organismos unicelulares. Por ejemplo, las relaciones simbióticas entre peces limpiadores y huéspedes, las llamadas de alerta de las aves, o las relaciones entre las bacterias y los organismos donde éstas se desarrollan.

Según el análisis de Axelrod, los soldados que decidieron "vivir y dejar vivir" tuvieron la posibilidad de elegir entre disparar para matar o disparar para evitar hacer daño. Disparar para matar equivale a la desertión, no disparar para matar equivale a cooperación. Las preferencias corresponden a un dilema del prisionero: para cada unidad, desertar mientras la unidad enemiga coopera es preferible a la cooperación mutua, que es preferible a la desertión mutua, que es preferible a la cooperación cuando los otros no cooperan. Pero si se producen interacciones repetidas, ambos bandos prefieren la cooperación mutua a rondas alternativas de cooperación y defección. Por tanto, cuando las unidades se enfrentaron entre sí durante períodos prolongados, surgieron las posibilidades de cooperación en un dilema del prisionero iterado.

En el análisis de Axelrod, las expectativas de duración y la frecuencia de las interacciones son el origen de la cooperación. Los soldados de cada uno de los frentes no disparaban al frente enemigo con la expectativa de que los otros respondieran con reciprocidad, como así ocurrió. Podemos pensar que el juego de "no agresión" empezó en principio sin ninguna intención y que debido a ciertos acontecimientos ocurridos al azar, comenzaron a establecerse sistemas de treguas tácitas basados en el desarrollo de creencias sobre las intenciones y las probables acciones en ambos bandos de las líneas de guerra.

Sin embargo, de acuerdo al relato de Ashworth, con el tiempo se fueron desarrollando ciertos comportamientos entre los soldados de ambos bandos que reflejaban que estas treguas no estaban fundamentadas solamente en el interés en la supervivencia, sino que la esperada hostilidad entre los bandos se fue transformando en cierta simpatía entre ambas líneas enemigas que dio lugar a ciertas normas o códigos que conllevaban dimensiones normativas. Es decir, las creencias sobre las intenciones y las probables acciones de los otros se afianzaron a través de la confianza.

Las treguas tácitas surgieron a partir de compartir ciertos hábitos cotidianos, como los horarios de las comidas del día. Las unidades de cada frente tenían sus descansos para comer al mismo tiempo, lo cual propiciaba que los soldados apreciaran la pausa de las hostilidades durante este tiempo para tomar su comida en paz. Como nos dice Kohn (2008) una vez que surgen, estas treguas fueron sostenidas por una especie de familiaridad no muy diferente a la que se crea en un ambiente de “vecindad” en una localidad tranquila. Los soldados de cada bando comienzan a ver en los soldados enemigos personas en una situación muy similar a la suya y con los que tienen mucho más en común que con sus comandantes a los que apenas veían. De hecho, los soldados de esas pequeñas unidades desobedecían en realidad las órdenes de sus altos mandos, a fin de lograr la cooperación tácita con el enemigo⁹⁸.

Los casos más famosos de cooperación tácita y encubierta fueron las ya legendarias treguas Navidad de 1914. Durante la Nochebuena, los soldados germanos comenzaron a decorar sus trincheras y a entonar villancicos en su lengua materna. Los ingleses oyeron los cánticos desde sus próximas trincheras y replicaron con más villancicos en inglés. Más tarde, soldados de ambos bandos se intercambiaron felicitaciones de Navidad a voz en grito, y estas dieron paso a visitas a terreno neutral. Incluso se llegó a jugar un partido de fútbol entre los soldados de ambos bandos⁹⁹.

Aunque durante este tiempo algunas treguas fueron acordadas mediante negociaciones formales, muchas veces eran los mismos soldados los que dejaban de dispararse o apuntaban su artillería hacia donde no hiciera daño, estableciendo incluso rituales para disparar. Se abría fuego a la misma hora y hacia el mismo objetivo cada día. "El flujo constante de la violencia ritualizada permitió que ambos bandos pudiera conocer el estado de ánimo del otro, así como de predecir, con alguna fiabilidad, su comportamiento futuro" (Ashworth, 2000, p. 126).

⁹⁸ No sólo la coincidencia de los horarios de comida propiciaron este ambiente. Para ver más detalles de la convivencia ver Ashworth (2000) o Kohn (2008).

⁹⁹ Ver más: <http://www.europapress.es/internacional/noticia-tregua-navidad-1914-bombas-balas-dan-paso-regalos-futbol-medio-guerra-mundial-20141224090218.html>

Se puede pensar, siguiendo la teoría de la confianza como interés encapsulado de Hardin, que este comportamiento estaba basado únicamente en el interés de ambos bandos en evitar el cese de las treguas. Sin embargo, algunos hechos que narra Ashworth nos hacen pensar que algo más que confianza estratégica se había desarrollado entre los soldados de las trincheras enemigas.

En una ocasión, un soldado británico le dijo a un brigadier que había un "señor mayor" con una barba larga que frecuentemente se asomaba por encima de la trinchera alemana. El brigadier exigió saber por qué el soldado no había disparado a ese alemán. "¿Por qué?- Dios le bendiga, Señor" -respondió el soldado, "él no me ha hecho nunca ningún daño". Esto puede interpretarse por el hecho de que la familiaridad permite la aplicación de normas de reciprocidad. El soldado británico reconocía al anciano alemán como un individuo que formaba parte de su comunidad y, de este modo, consideraba un juego específico entre ambos en el cual la decisión de disparar o no se basaba en la relación establecida entre ambos. Por otro lado, intuitivamente es difícil pensar que el anciano alemán de larga barba se hubiera expuesto al fuego enemigo, asomándose sin reserva por encima de la trinchera, si no hubiera "confiado" en que los soldados británicos no le iban a disparar sobre la base de algo más que el interés de no sufrir represalias en caso de hacerlo.

Otra anécdota narrado por Chalaux de Subirá (1984) también sirve para confirmar cómo funcionaba la confianza entre ambos bandos. En una ocasión el capitán J. R. Wirton, oficial del Ejército británico, tomaba el té con sus soldados cerca de Armentieres (Estado francés), cuando de repente un obús cayó en medio del campamento y explotó. Los soldados se lanzaron a sus trincheras preparando sus armas y maldiciendo a los alemanes. Entonces, desde la tierra de nadie -Wilton escribió en su diario- llegó un soldado alemán que se asomó a sus trincheras. «Lo sentimos mucho -gritó-. Esperamos que no haya habido heridos. No ha sido culpa

nuestra. ¡Son esos malditos prusianos!»¹⁰⁰.

Esta anécdota refleja cómo el soldado alemán mostró no sólo preocupación por el bienestar de las tropas británicas, sino que también manifestó preocupación por si los británicos pudieran pensar que su grupo era el responsable de lo que podía parecer como una traición hacia el mecanismo de treguas establecido. El juego de la no agresión, que había comenzado desde el interés básico, había desarrollado vinculaciones afectivas y expectativas normativas.

Además, podemos pensar que “errores” de este tipo hubieran podido acabar con el mecanismo *tit-for-tat* que presenta Axelrod: un disparo se respondería con un disparo, que se respondería a su vez por otro disparo, y así sucesivamente. Si las represalias hubieran sido automáticas, las treguas no hubieran sobrevivido. Sin embargo, el sistema dependía de un cierto grado de tolerancia basado en la confianza. De hecho, no se puede explicar la tolerancia necesaria para mantener las treguas en estas condiciones sin confianza, puesto que inevitablemente tuvieron que sucederse ataques que violaban los supuestos de las treguas. Por ejemplo, si en el ataque sufrido por el bando A se percibe como una traición al compromiso de cooperación por parte del bando B, es decir, se interpreta que el bando B ha perseguido sus intereses a costa de los suyos cuando ha surgido la ocasión, A probablemente perciba cualquier ofensiva como una ruptura calculada del acuerdo y responderá del mismo modo. Pero si confían en que los otros no les atacarían a no ser que se vieran forzados a hacerlo, estarían más inclinados a no responder con represalias y a interpretar el hecho de forma positiva. Aceptar, por ejemplo, que el ataque fue perpetrado, no por los alemanes, sino por los “malditos artilleros prusianos”. Es decir, la confianza hizo que los inevitables ataques que rompían los términos de la tregua, fueran interpretados como “errores” y no por una violación intencionada hacia los acuerdos.

¹⁰⁰ Agustí Chalaux de Subirà. Cambio 16. 2-10 de diciembre de 1984. Número 679. <http://chalaux.org/coopes01.htm>

En definitiva, “Vive y deja vivir” fue más que un sistema de cooperación basado en el interés encapsulado para la supervivencia, que diría Hardin. Más bien fue un sistema de cooperación basado en familiaridad, rutinas, gestos amistosos y una comprensión compartida sobre el comportamiento permitido, y todo ello cementado por confianza. En suma, gran parte del mismo conjunto de factores que sirven para crear una sensación de “comunidad” en tiempos de paz (Kohn, 2008). En cada uno de los bandos se esperaba que las acciones del bando contrario tendría sus intereses en cuenta. Pero estas expectativas no surgieron sólo porque en el interés de cada uno de los bandos estaban encapsulados en los del otro para no provocar represalias, sino a partir de una serie de normas construidas sobre la base de la confianza. El resultado fue que ninguno se atacaba, a menos que fueran obligados a hacerlo por sus altos mandos.

Como dijimos al principio, para Axelrod la base de la cooperación no es la confianza, la reciprocidad es suficiente. Para que la cooperación surja, los requisitos clave son que las acciones cooperativas se devuelvan de forma recíproca y que la sombra del futuro sea lo suficientemente alargada para que cada una de las partes valore las acciones futuras. Sin embargo, hemos visto cómo en el caso de los sistemas de treguas, la confianza y la cooperación se reforzaron mutuamente. Por tanto, aunque la confianza puede no ser la base de la cooperación es un requisito clave para ella. Además, de forma intuitiva es fácil de imaginar la importancia subjetiva de la confianza para los soldados que participaron en las treguas: para muchos de ellos, el significado último de la tregua estaría fundamentado en sentimientos de confianza.

Si vemos con perspectiva el proceso evolutivo de la conducta cooperativa, podemos pensar que la confianza no fue un a priori, sino más bien un factor reciente. Como nos dice Kohn (2008), mientras que B rasque la espalda de A si A rasca la espalda de B, A y B pueden cooperar sin confianza, o sin los cerebros que permiten confiar. La confianza surge relativamente tarde en el proceso de la evolución, cuando los animales fueron capaces de hacer predicciones basadas en la

experiencia sobre la conducta de otros. Tampoco es un fenómeno exclusivamente humano. Como nos dice el primatólogo Frans de Waal (2007), no tenemos problemas para reconocer la diferencia entre un perro confiado o desconfiado, y sabemos en cuánto tiempo el segundo puede transformarse en el primero. Aunque, como nos dicen Acedo y Gomilla (2013), lo que diferencia la complejidad de la sociabilidad humana, cuando es comparada con otras especies, tiene que ver con el modo en que lo homínidos desarrollaron el andamiaje psicológico que hizo la confianza posible.

Una de las posibilidades que se ha explorado en las últimas décadas para explicar esto ha sido la propuesta por la corriente llamada psicología evolucionaria (usaremos el anglicismo “evolucionario” para distinguirla de la psicología evolutiva, que trata del desarrollo psicológico en el niño).

En 1988 la psicóloga californiana Leda Cosmides (1989) desarrolló un experimento para poner a prueba esta idea. Esta psicóloga usó los bien establecidos resultados de fallos en el razonamiento lógico en el llamado “problema de las cuatro tarjetas” o “tarea de selección de Wason”. En este problema se propone a los sujetos seleccionar qué comprobaciones serían suficientes para decidir sobre la corrección de una hipótesis condicional¹⁰¹. Aproximadamente el 80% de los sujetos falla sistemáticamente en esta tarea cuando se presenta en forma abstracta, mientras que invierte la tasa de aciertos cuando se les plantea un condicional cotidiano con el que estén familiarizados. Cosmides propuso un condicional en el que se planteaba un problema de cooperación social (en cierto modo de confianza) y se trataba de observar si había una capacidad rápida para detectar al que defrauda al grupo. Efectivamente, la tasa de aciertos invertía la de fallos en la forma abstracta. John Tooby y Leda

¹⁰¹ En la tarea experimental de Wason se mostraban a los sujetos cuatro tarjetas que presentaban dos números y dos letras en la cara vista, y se les informaba que en la cara oculta tenían escrito también sendos números y letras. Luego se les decía que tenían que comprobar la hipótesis “cuando en la cara superior está escrita una vocal en la cara inferior está escrito un número par”. La tarea era seleccionar las tarjetas con cuyo examen se comprobaba exhaustivamente la hipótesis. La solución es elegir las que respectivamente tienen la vocal y el número impar en la cara vista (es decir, la que afirma el antecedente y la que niega el consecuente).

Cosmides (2002) extendieron los resultados a una tesis muy general sobre la evolución de la mente humana. De acuerdo a su propuesta, la mente humana se habría configurado en su forma actual en los nichos ecológicos en los que evolucionó la especie en el Pleistoceno. Entonces se habrían formado disposiciones estables a la cooperación social que tendrían la forma de cuasi-módulos de respuesta a problemas sociales. La metodología de la psicología evolucionaria es usar la ingeniería inversa comprobando disposiciones sistemáticas en la conducta humana y buscando los posibles entornos evolutivos en los que estas disposiciones hubieran podido tener una ventaja adaptativa. El supuesto biológico es que los primates crean nichos en los que la cultura y la naturaleza se mezclan y crean trayectorias evolutivas singulares (Laland, 2007, De Waal, Luttrell, 1998, De Waal, 1996).

Desde estos trabajos pioneros se ha desarrollado una extensísima literatura aplicando la misma metodología a numerosos problemas de cooperación social, como por ejemplo la elección de pareja y el comportamiento sexual (Dunbar, Barret (eds), 2007; Ellis, Bjorlund (eds), 2005; Kerelny, Fitness (eds), 2003; Butler, 2005; Workman, Reader, 2004). Algunos autores han propuesto una convergencia entre el desarrollo de las estructuras mentales que permiten el conocimiento social, lo que se suele denominar “Teoría de la Mente” con procesos evolutivos lentos que establecerían mecanismos que permiten el desarrollo de las capacidades sociales (Baron-Cohen, 2005). De esta forma, la confianza se asentaría como una disposición estable humana ligada a la forma social que adquiere la mente de la especie primate que somos, fomentando trayectorias que derivan en la formación de “capital social” (Kanazaqwa, Savage, 2009).

La propuesta de la psicología evolucionaria es muy audaz, aunque ha sido puesta en duda por quienes son escépticos respecto a la posibilidad de distinguir disposiciones que se forman culturalmente en tiempos recientes y disposiciones que se forman evolutivamente. En lo que afecta a la confianza, muchas autoras feministas han dudado de que las supuestas adaptaciones masculinas hacia la

promiscuidad y la violencia, como a veces han propuesto los defensores de esta corriente, sean producto de la evolución y no de la cultura patriarcal. Lo mismo cabría pensar de la confianza. No sabemos si es un producto derivado de entornos sociales que la promueven o fruto de adaptaciones psicológicas. En todo caso es una alternativa empírica hacia la que hay que mostrar atención en la medida en que tengamos más resultados de la investigación paleontológica. Por otra parte, se asienta sobre la hipótesis de que hay soluciones estables a los dilemas sociales que plantea la teoría de juegos cuando estos se repiten evolutivamente. Este es también un supuesto discutido en la teoría económica.

3. Nacidos (y criados) para confiar

Desde una perspectiva evolutiva, parece razonable pensar que el origen de la confianza se establece en lo que hemos definido como “confianza básica”, configurada en las relaciones más cercanas del entorno familiar a través de fuertes vínculos de emociones básicas intensas. En este entorno familiar, el pequeño animal humano, durante su proceso de maduración, permanece largo tiempo en una situación de dependencia sin garantías. Inevitablemente, la cría humana tiene que confiar, apoyarse en quienes lo cuidan y educan. Este sentimiento de familiaridad que recrea la confianza, más tarde proporciona un sentimiento de seguridad en contextos de riesgo e incertidumbre a los cuales el pequeño animal humano humana tendrá que enfrentarse para establecer relaciones de confianza fuera del círculo familiar.

Desde un punto evolucionario, como nos dicen Acedo y Gomilla (2012, p.502), este tipo de relaciones familiares fundamentan la base de las actitudes confiadoras y cooperativas que a lo largo de la evolución de la especie humana se transforman debido a nuevas dimensiones cognitivas y culturales. Para estos autores, las relaciones de confianza tuvieron que transformarse y adaptarse a relaciones sociales en contextos más complejos y diversos a medida que los grupos humanos se hicieron más numerosos. La confianza personal con los individuos

más cercanos se mantuvo en relaciones con una mayor carga emocional, pero también aparecen otras formas de confianza más flexibles para promover acciones cooperativas con individuos menos conocidos o desconocidos. De este modo, se desarrolla algo así como “una tendencia general a confiar, de mayor flexibilidad, basada en los recursos culturales en los que los seres humanos se habían especializado”, que posibilita ampliar el número de interacciones y contactos sociales.

En consecuencia, siguiendo la teoría de Acedo y Gomilla (2012), los individuos más confiadores, que diversifican las posibilidades de cooperar a través de lazos más fuertes y diferenciados, presentan una ventaja adaptativa frente a aquellos que limitan la confianza a pocas personas. De este modo, *“la necesidad de vincularse a otros para con fines comunes pudo constituir la presión evolutiva que animó la tendencia a confiar como medio para reducir la ansiedad causada por la necesidad de tomar grandes riesgos, a veces al dejar la propia vida en manos de otros”* (p. 503).

Por otro lado, otra prueba evolutiva de la confianza es, como hemos visto a lo largo de este trabajo, el hecho de que conlleva mecanismos emocionales inconscientes que hacen posible asumir los riesgos que conlleva confiar e impulsan la reciprocidad hacia los actos de confianza en las interacciones e intercambios sociales. Estos mecanismos emocionales hacen que la confianza funcione como un lazo en las interacciones sociales. Este lazo de confianza se establece a través de un mecanismo psicológico complejo, que además de aspectos emocionales conlleva aspectos cognitivos y que establece una actitud prosocial entre los sujetos involucrados.

De este modo, la confianza permite superar los costes a corto plazo y lograr beneficios a largo plazo mucho más valiosos. Las personas son dignas de la confianza de aquellos que la depositan en ellas en muchas situaciones, a pesar de que obtendrían más beneficios si explotaran esa confianza. La confianza, por tanto, fomenta la confiabilidad y las acciones cooperativas.

En suma, la explicación de la cooperación social se debe buscar en la propia naturaleza humana y en la predisposición para cooperar, siendo la confianza un mecanismo psicológico imprescindible para ello. Aludiendo de nuevo al trabajo de Acedo y Gomilla (2014), la confianza, desde un punto de vista evolutivo, es una forma de resolver situaciones que conllevan “dilemas sociales” al inducir sentimientos de confianza y confiabilidad entre las partes involucradas. La cooperación, por tanto, no se logra por un control o autoridad externa, ni por una amenaza externa de castigo, sino por una actitud de benevolencia basada en componente emocional hacia el depositario de esa confianza. Frente a la idea de *homo economicus* que defienden las teorías económicas tradicionales que hemos analizado en este trabajo, los humanos no actúan guiados únicamente por el interés individual y la búsqueda del beneficio propio, sino que existe una predisposición a la cooperación. En otras palabras, la confianza personal permite exponerse en una situación de riesgo a ser explotado por otro, por el vínculo o el sentimiento que se establece entre ambos.

Aunque la cooperación humana puede ser iniciada y sostenida sin confianza, una vez que la confianza surge en el proceso evolutivo, se convierte en un factor imprescindible puesto que sostiene las interacciones que de otro modo podrían colapsar, afianza la calidad de la cooperación y cohesiona los lazos sociales. La confianza personal crea vínculos robustos y duraderos, los cuales dan lugar a mayores niveles de cohesión social. La confianza, por tanto, es el factor clave que cementa la sociedad.

En definitiva, la confianza es un valioso sentimiento cuya ausencia es impensable en muchos contextos, incluso en aquellos donde supuestamente la razón podría hacernos pensar que no es estrictamente necesaria. Cuando nuestras pasiones por un sentimiento son tan intensas, nuestros instintos probablemente no se equivocan. Valoramos la confianza instintivamente porque trabaja para nosotros, y trabajó para nuestros antepasados, tanto en el ámbito familiar como en otros más amplios.

Referencias Bibliográficas

- Acedo-Carmona, C. and Gomila, A. (2012). Trust, social capital, and the evolution of human sociality. *Proceedings of the Asian Conference on Psychology and the Behavioral Sciences*, (pp. 492–506). Osaka.
- Acedo-Carmona, C. and Gomila, A. (2013). Trust and cooperation: a new experimental approach. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 1299, 77-83.
- Acedo-Carmona, C. and Gomila, A. (2014). Personal trust increases cooperation beyond general trust. *PLoS ONE*, 9, 8). doi:10.1371/journal.pone.0105559.
- Abril, G. (1998). El ladrón de hachas: introducción a los aspectos cognitivos, afectivos y sociales de las sospechas. En C. Castillo del Pino (Ed.), *La sospecha* (pp.41-67). Madrid: Alianza Editorial.
- Aguiar, F. (1994). Confianza y racionalidad. *Educação e Filosofia*, 8, 239-245.
- Akerlof, G. A. (1970). The market for “Lemons”: Quality Uncertainly and the Market Mechanism. *Quarterly Journal of Economics* 84, 488-500.
- Aristóteles (1985). *Ética a Nicómano*. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales.
- Aristóteles (1990). *Retórica*. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales.
- Ashworth, T. (2000). *Trench Warfare 1914–1918: The Live and Let Live System*. London: Pan Books.
- Axelrod, R. (1984). *The Evolution of Cooperation*, New York: Basic Books.
- Améry, J. (2001) *Más allá de la culpa y la expiación*. Valencia: Pre-textos.
- Arrow, K. J. (1974). *The limits of organization*. New York: Norton.
- Atwater, L. E. (1988). The relative importance of situational and individual variables in predicting leader behavior: The surprising impact of subordinate trust. *Group and Organization Studies*, 13, 290-310.

- Bacharach, M. (2001). Trust in signs. In Cook, K. (Ed.), *Trust and Society* (pp.148–184). New York: Russell Sage Foundation.
- Bachmann, R. and Zaheer, A. (2006). *The Handbook of Trust Research*. UK.: Edward Elgar Publishing.
- Bachmann, R. (ed.) (2013). *Handbook of Advances in Trust Research*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Bacharach, M., Guerra, G. and Zizzo, D. (2007). The Self-Fulfilling Property of Trust: An Experimental Study. *Theory and Decision*, 63, 349–388.
- Baier, A. (1986). Trust and Antitrust. *Ethics*, 96, 231-260.
- Baier, A. (1991). *Trust and Its Vulnerabilities and Sustaining Trust Tanner Lectures on Human Values 13*, Salt Lake City: University of Utah Press.
- Baier, A. (1994). *Moral Prejudices: Essays on Ethics*. New York: Cambridge UP.
- Baker, J. (1987). Trust and Rationality. *Pacific Philosophical Quarterly*, 68, 1-13.
- Barbalet, J. M. (1996). Social Emotions: Confidence, Trust and Loyalty. *International Journal of Sociology and Social Policy*, 16(9/10), 75-96.
- Barbalet, J. M. (2009). A Characterization of Trust, and Its Consequences. *Theory and Society*, 38(4), 367-82.
- Barber, B. (1983). *The Logic and limits of trust*. New Brunswick, New Jersey: Rutgers University Press.
- Baron-cohen, S. (2005). The empathizing system: a revision of the 1994 model of the mind reading system. En B. J. Ellis and D. F. Bjouklund, (Eds.), *Origins of the social mind: Evolutionary psychology and child development* (pp. 448-492). New York: Guilford.
- Bateson, P. (1988). The biological evolution of cooperation and trust. In D. G. Gambetta (Ed.), *Trust* (pp. 14-30). New York: Basil Blackwell.
- Beck, U. (1992). *Risk Society*. London: Sage.

- Beck, U., Giddens, A., and Lash, S. (1994). *Reflexive Modernization*. Cambridge, England: Polito Press.
- Becker, L. C. (1996). Trust as Noncognitive Security About Motives. *Ethics*, 107, 43-51.
- Beckert, J. (2005). *Trust and the performative construction of markets*. MPIfG Discussion Paper 05/8. Cologne: Max Planck Institute for the Study of Society.
- Ben-Ner, A. and Putterman, L. (2001). Trusting and trustworthiness. *Boston University Law Review*, 81, 523-551.
- Berg, J., Dickhaut, J. and McCabe, K. (1995). Trust, reciprocity and social history. *Games and Economic Behavior*, 10, 122-142.
- Bergstrom, T.C. (2002). Evolution of social behaviour: Individual and group selection. *Journal of Economic Perspectives*, 16: 67-88.
- Bicchieri, C. (2006). *The Grammar of Society: The Nature and Dynamics of Social Norms*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bicchieri, C., Xiao, E. and Muldoon, R. (2011). Trusting is not a norm, but reciprocity is. *Politics, Philosophy and Economics*, 10(2), 170-187.
- Bjørnskov, C. (2006). Determinants of generalized trust: a cross-country comparison. *Public Choice*, 130, 1–21.
- Bjorn, F. and Schulze, G. G. (2000). Does Economics Make Citizens Corrupt? *Journal of Economic Behavior and Organization* 43(1), 101–113.
- Binmore, K. (1998). *Theory of Game and Social Contract*. *Just Playing*, 2. MIT Press.
- Bok, S. (1979). *Lying: Moral Choice in Public and Private Life*. New York: Vintage Books.
- Bolle, F. (1995). Rewarding trust: an experimental study. *Theory and Decision*, 25, 83-98.

- Bowles, S. and Gintis, H. (2004). The evolution of strong reciprocity: cooperation in heterogeneous populations. *Theoretical Population Biology*, 65(1), 17-28.
- Boyd, R., Gintis, H. and Bowles, S. (2010). Coordinated punishment of defectors sustains cooperation and can proliferate when rare. *Science*, 328(5978), 617-620.
- Boyd, R., Gintis, H., Bowles, S. and Richerson, P. (2003). The evolution of altruistic punishment. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 100, 3531-3535.
- Boyd, R. and Richerson, P. (1990). Group selection among alternative evolutionarily stable strategies. *Journal of Theoretical Biology*, 145, 331-342.
- Braithwaite, V. and Levi, M. (1998). *Trust and Governance*. New York: Russell Sage University.
- Brennan G. and Pettit, P. (2004). *The Economy of Esteem. An Essay on Civil and Political Society*. Oxford: Oxford University Press.
- Brisebois, R. (2002). Sobre la confianza. *Cuadernos de Empresa y Humanismo*, 65, 19-31.
- Broncano, F. (2001). La Educación Sentimental: o de la difícil cohabitación de razones y emociones. *Isegoría*, 25, 41-61.
- Broncano, F. (2008). Trusting others. The epistemological authority of testimony. *Theoria*, 6, 11-22.
- Buskens, V. and Weesie, J. (2000). An experiment on the Effects of Embeddedness in Trust Situations: Buying a Used Car. *Rationality and Society*, 12(2), 227-253.
- Butler, J. (1991). Toward understanding and measuring conditions of trust: Evolution of a conditions of trust inventory. *Journal of Management*, 17, 643-663.
- Calhoun C. (ed.) (2004). Demoralization, Trust, and the Virtues. In C. Calhoun (ed.), *Cheshire, Setting the Moral Compass: Essays by Women Philosophers*, (pp. 176-190). Oxford: Oxford University Press.

- Camerer, C., Loewenstein, G. and Rabin, M. (Eds.). (2003). *Advances in Behavioral Economics*. New York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press.
- Camps, V. (2011). *El gobierno de las emociones*. Barcelona: Herder.
- Carnevale, D. G. and Wechsler, B. (1992). Trust in the public sector: Individual and organizational determinants. *Administration and Society*, 23, 471-494.
- Casacuberta, D. (2001). *Qué es una emoción*. Barcelona: Crítica.
- Castelfranchi, C. and Tan, Y. (2001). *Trust and Deception in Virtual Societies*. Netherlands: Kluwer Academic Publishers.
- Castillo del Pino, C. (1998). *La sospecha*. Madrid: Alianza Editorial.
- Coase, R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica, New Series*, 4(16), 386-405.
- Coleman, J. S. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- Conviser, R. H. (1973). Toward a theory of interpersonal trust. *Pacific Sociological Review*, 16(3), 377-399.
- Cook, K. S. (2001). *Trust in society*. New York: Russell Sage University.
- Cook, K.S. and Cooper, R. M. (2003). Experimental Studies of Cooperation, Trust, and So-cial Exchange. In L. Ostrom and J. Walker (Eds.), *Trust and Reciprocity – Interdisciplinary Lessons from Experimental Research* (pp. 209-44). New York: Russel Sage Foundation.
- Cook, .S. (Ed.) (2009a). *eTrust. Forming Relationships in the Online World*. New York: Russell Sage Foundation.
- Cook, S. (Ed.) (2009b). *Whom can we trust?* New York: Russell Sage Foundation.
- Cook, S., Hardin, R. and Levi, M. (2005). *Cooperacion without trust?* New York: Russell Sage Foundation.

- Cook, J. and Wall, T. (1980). New work attitude measures of trust, organizational commitment and personal need non- fulfilment. *Journal of Occupational Psychology*, 53, 39-52.
- Cosmides, L. (1989) The logic of social exchange: Has natural selection shaped how humans reason? Studies with the Wason selection task. *Cognition*, 31, 187-276.
- Cosmides, L. and Tooby, J. (2003) Evolutionary psychology: Theoretical Foundations. *Encyclopedia of Cognitive Science*. London: Macmillan.
- Cummings, L. L. and Bromiley, P. (1996). The organizational trust inventory: OTI. In R. Kramer, and T. Tyler, (Eds.), *Trust in organizations: Frontiers of theory and research* (pp. 302-330). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Currall, S. C. and Judge, T. A. (1995). Measuring trust between organizational boundary role persons. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 64(2), 151-170.
- Clément, F., Koenig, M. and Harris, P. (2004). The Ontogenesis of Trust. *Mind and Language*, 19(4), 360-379.
- Chiles, T. H., McMackin, J. F. (1996). Integrating variable risk preferences, trust, and transaction cost economics. *Academy of Management Review*, 21(1), 73-99.
- Das, T. K., and Teng, B. S. (2004). The Risk-based View of Trust: A Conceptual Framework. *Journal of Business and Psychology*, 19(1), 85-116.
- Damasio, A. (1994). *El error de Descartes*. Barcelona: Crítica
- Damasio, A. (2005). *En busca de Spinoza. Neurobiología de la emoción y los sentimientos*. Barcelona: Crítica.
- Damasio, A. (2005). Human Behaviour: Brain trust. *Nature* 435, 571-572.
- Dasgupta, P. (1988). Trust and commodity. In D. G. Gambetta (Ed.), *Trust* (pp. 49-72). New York: Basil Blackwell.

- Delhey, J. and Newton, K. (2003). Who trust? The origins of social trust in seven societies. *European Societies*, 5, 93-137.
- Delhey, J. and Newton, K. (2005). Predicting Cross-National Levels of Social Trust. *European Sociological Review* 21(4), 311-327.
- Delhey, J., Newton, K. and Welzel, C. (2011). How general is trust in 'most people'? Solving the radius of trust problem. *American Sociological Review* 76(5), 786-807.
- Delhey, J. and Welzel, C. (2012). Generalizing Trust: How Outgroup-Trust Grows Beyond Ingroup-Trust. *World Values Research* 5(3), 46-69.
- Deutsch, M. (1958). Trust and suspicion. *Journal of Conflict Resolution*, 2, 265-279.
- Deutsch, M. (1973). *The resolution of conflict: Constructive and destructive processes*. New Haven, CN: Yale University Press.
- Driscoll, J. W. (1978). Trust and participation in organizational decision making as predictors of satisfaction. *Academy of Management Journal*, 21, 44-56.
- Dufwenberg, M., and Gneezy, U. (2000). Measuring Beliefs in an Experimental Lost Wallet Game. *Games and Economic Behavior*, 30(2), 163-182.
- Dunbar and L. Barrett (Eds.). (2007). *The Oxford handbook of evolutionary psychology*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Dunn, J. (1988). Trust and Political Agency. In D. Gambetta (Ed.), *Trust: Making and breaking cooperative relations* (pp. 73-93). Oxford: Basic Blackwell.
- Dunn, J. (1993). Trust. In R. E. Gooding, and P. A. Pettit (Eds.), *Companion of Political Philosophy* (pp. 638-645). Oxford: Basil Blackwell.
- Eckel, C. C., Wilson, R. K. (2003). The Human Face of Game Theory: Trust and Reciprocity in Secuencial Games. En E. Ostrom, and J. Walker (Eds), *Trust and Reciprocity* pp. 245-274. New York: Russell Sage Foundation.

- Eckel, C. C. and Wilson, R. K. (2003). Conditional trust: sex, race, and facial expressions in a trust game. *Paper prepared for the Conference on Trust and Institutions*, Harvard University, 24-26.
- Eckel, C. C. and Wilson, R. K. (2004). Is trust a risky decision? *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 55, 447-465.
- Elster, J. (1989). *Ulises y las sirenas. Estudios sobre racionalidad e irracionalidad*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Elster, J. (1990). *Uvas amargas. Estudios sobre la subversión de la racionalidad*. Barcelona: Península.
- Elster, J. (1990). Norms of revenge. *Ethics*, 100(4), 862-885.
- Elster, J. (1991). *El cemento de la sociedad: las paradojas del orden social*. Barcelona: Gedisa.
- Elster, J. (1996). Rationality and the emotions. *The Economic Journal*, 106, 1386-1397.
- Elster, J. (1997). *Economics. Análisis de la interacción entre racionalidad, emoción, preferencia y normas sociales en la economía de la acción individual y sus desviaciones*. Barcelona: Gedisa.
- Ellis, B. J. and Bjouklund, D. F. (Eds.). (2005). *Origins of the social mind: Evolutionary psychology and child development*. New York: Guilford.
- Ensminger, J. (2001). Reputations, trust and the principal agent problem. En: K. S. Cook, (Ed.) *Trust in Society* (pp. 185-201). New York: Russell Sage Foundation.
- Erikson, E. H. (1993). *Childhood and Society*. New York: Norton.
- Etzioni, A. (2015). The Moral Effect of Economic Teaching. *Sociological Forum*, 30(1), 228-233.
- Faulkner, P. (2011). *Knowledge on Trust*. Oxford: Oxford University Press.

- Fehr, E., Fischbacher, U., Rosenblatt, B. von, Schupp, J., and Wagner, G. G. (2003). *A Nation-Wide Laboratory: Examining Trust and Trustworthiness by Integrating Behavioral Experiments Into Representative Surveys* [Working Paper, nº 141]. Recuperado de <http://goo.gl/caFUqO> [Consulta: 08/01/2015].
- Fehr, E. and Falk, A. (1998). Wages Rigidities in a Competitive, Incomplete Contract Market. *Journal of Political Economy*, 107, 106-134.
- Fehr, E. and Gächter, S. (1998). How effective are trust and reciprocity-based incentives? In A. Ben-Ner and L. Putterman (Eds.), *Economics, Value and Organisation*, pp. 37-363. Cambridge: CambridgeUniversity Press.
- Fehr, E., Gächter, S. and Kirchsteiger, G. (1997b). Reciprocity as a Contract Enforcement Device: Experimental Evidence. *Econometrica*, 65, 833-860.
- Fehr, E. and Schmidt, K. M. (1999). A Theory of Fairness, Competition and Cooperation. *Quarterly Journal of Economics*, 114, 817-868.
- Fehr, E. and Schmidt, K. M. (2006). The Economics of Fairness, Reciprocity and Altruism – Experimental Evidence and New Theories. In S.-C. Kolm and J. M. Ythier (Eds), *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity* (pp 615–91). Amsterdam: Elsevier.
- Foddy, M. Platow, M. J. y Yamagishi, T. (2009). Group-Based Trust in Strangers. The Role of Stereotypes and Expectations. *Psychological Science*, 20(4), 419-422.
- Foley, R., Foley, R (2001). *Intellectual Trust in Oneself and Others*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Frank, R. H. (1988). *Passions within reason*. Nueva York: Norton.
- Frank, R. H., Gilovich, T., and Regan, D. T. (1993). Does Studying Economics Inhibit Cooperation? *The Journal of Economic Perspectives* 7(2), 159–171.

- Frank, R. H., Gilovich, T., and Regan, D. T. (1993). The strategic role of emotions: reconciling over- and socialized accounts of behaviour. *Rationality and Society*, 5(2), 160-185.
- Frederiksen, M. (2012). *Suspending the Unknown: The Foundations, Limits, and Variability of Intersubjective Trust*. (Ph.D.-afhandling, 64). Sociologisk institut, Københavns Universitet.
- Freitag, M. and Traunmüller, R. (2009). Spheres of Trust. An Empirical Analysis of the Foundations of Particularised and Generalised Trust. *European Journal of Political Research* 48(6), 782–803.
- Frevert, U. (2009). Does trust have a history? Recuperado de <http://goo.gl/v2Ns9e> [Consulta: 04/12/2014].
- Frey, B. (1997). *Not Just for the Money: An Economic Theory of Personal Motivation*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Frey, B. and Jegen, R. (2001). Motivation Crowding Theory: A Survey of Empirical Evidence. *Journal of Economic Surveys*, 15, 589– 611.
- Fricker, E. (1994). Against Gullibility. In A. Chakrabarti, B. K. Matilal (Eds.). *Knowing from Words*, pp. 125-161, Dordrecht: Springer.
- Falcone, R., Singh, M. and Tan, Y. H. (2001). *Trust in Cybersocieties: Integrating the Human and Artificial Perspectives*. New York: Springer Verlag.
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Free Press.
- Gabbay S. M. and Leenders, Th. A. J. (2003). Creating trust through narrative strategy. *Rationality and Society*, 15(4), 509-539.
- Gambetta, D. (1988). Can We Trust Trust? En D. Gambetta (Ed.), *Trust: Making and breaking cooperative relations* (pp. 211-237). Oxford: Basic Blackwell.
- Gambetta, D. (ed.) (1988). *Trust: Making and breaking cooperative relations*. Oxford: Basic Blackwell.

- Gambetta, D. (1988). Mafia: The Price of Distrust. In D. Gambetta (Ed.), *Trust* (pp. 158-75). Oxford: Blackwell.
- Gambetta, D. and Hamill, H. (2005). *Streetwise*. New York: Russell Sage Foundation.
- Gambetta, D. (2007). La magia siciliana. *El negocio de la protección privada*. Mexico: Fondo de Cultura Económica.
- Garfinkel, H. (1963). A conception of and experimentes with trust as a condition of stable concerted actions. In O. J. Harvey (Ed.), *Motivation and Social Interaction*, pp. 187-238. New York: Rival Press.
- Geanakoplos, J., Pearce, D. and Stacchetti, E. (1989). Psychological Games and Sequential Rationality. *Games and Economic Behavior*, 1, 60–79.
- Gibbons, R. (2001). Trust in social structures: Hobbes and Coase meet repeated games. In: K. S. Cook (Ed.), *Trust in Society* (pp. 332-353). New York: Russell Sage Foundation.
- Giddens, A. (1995). *Modernidad e identidad del yo*. Barcelona: Península.
- Giddens, A. (2002). *Consecuencias de la modernidad*. Madrid: Alianza Editorial.
- Giddens, A. (2004). *La transformación de la intimidad*. Madrid: Cátedra.
- Gilberson, M. (2000). Prudence, Trust and Luck. *Contemporary Philosophy*, 23(1and2), 23-29.
- Gintis, H., Bowles, S., Boyd, R. and Fehr, E. (2003). Explaining altruistic behavior in humans. *Evolution and Human Behavior*, 24, 153-172.
- Gintis, H., Henrich, J., Bowles, S., Boyd, R. and Fehr, E. (2008). Strong reciprocity and the roots of human morality. *Social Justice Research*, 21, 2, 241-253.
- Gneezy, U., Rustichini, A. (2000). A fine is a prize. *Journal of Legal Studies*, vol. XXIX, 1, part 1, 1–18.
- Goffman, E. (1959). *The Presentation of Self in Everyday Life*. New York: Anchor Books.

- González, A. (2013). *Sociedad Civil y Normatividad. La Teoría Social de David Hume*. Madrid: Dykinson.
- Goldman, A. I. (2001). Experts: Which Ones Should You Trust? *Philosophy and Phenomenological Research*. 63(1), 85-110.
- Good, D. (1988). Individuals, Interpersonal relations and trust. En D. Gambetta (Ed.), *Trust: Making and breaking cooperative relations*, (pp. 31-48). Oxford: Basic Blackwell.
- Gooding, R. E. (2000). Trusting Individuals versus Trusting Institutions. *Rationality and Society*, 12(4), 381-345.
- Govier, T. (1992). Trust, Distrust and Feminist Theory. *Hypathia*. 7(1), 16-33.
- Govier, T. (1993). Self-, Autonomy, and Self- Esteem. *Hypathia*. 8(1), 99-120.
- Govier, T. (1994). Is It a Jungle Out There? Trust, Distrust and the Construction of Social Reality. *Dialogue*, 33, 237-252.
- Govier, T. (1997). *Social Trust and Human Communities*. Kingston and Montreal: MacGuillQueen's University.
- Govier, T. (1998). *Dilemmas of Trust*. Québec: Mc Gill-Queen's University Press.
- Granovetter, M. S. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, 78, 1360-1380.
- Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91, 481-510.
- Guala, F. (2006). Has game theory been refuted? *Journal of Philosophy* 103, 139-163.
- Hardin, R. (2002). *Trust and Trustworthiness*. New York: Russell Sage Foundation.
- Hardin, R. (2004). *Distrust*. New York: Russell Sage Foundation.
- Hardin, R. (2006). *Trust*. Cambridge: Potity Press.
- Harris, P. L. (2004). *Los niños y las emociones*. Madrid: Alianza Editorial.

- Harsanyi, J. C. (1967/68). Games with Incomplete Information Played by Bayesian Players I-III. *Management Science* 14, 159–82, 320–34, 486–502.
- Hart, H. L. A. (1961). *The Concept of Law*. London: Oxford University Press.
- Hausman, D. (1998). *Fairness and trust in game theory*. Mimeo, London: School of Economics.
- Hausman D. M. (2000). Revealed preference, belief, and game theory. *Economics and Philosophy* (16), 99-115.
- Hausman, D. M. (2002). Trustworthiness and self-interest. *Journal of Banking and Finance*, 26, 1767–1783.
- Hayasgi, N., Ostrom, E., Walker, J. and Yamagishi, T. (1999). Reciprocity, Trust, and the Sense of control. *Rationality and Society*, 11(1), 27-46.
- Henslin, J. M. (1968). Trust and the cab driver. In M. Truzzi, (Ed.), *Sociology and Everyday Life*, (pp. 138-158). Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Herreros, F. (2002). *¿Por qué confiar? El problema de la creación del capital social*. Madrid: Centro de Estudios Sociales Avanzados.
- Herreros, F. y Criado, H. (2006). Estado, confianza social y minorías étnicas. *RES. Revista Española de Sociología*, 6, 35-50.
- Herreros, F. (2007). Confianza y cooperación en ausencia del Estado. *Revista Internacional de Sociología*, 46, 87-105.
- Herreros, F. (2011). David Hume y los límites de la confianza. *Claves de la Razón práctica*, 212, 48-55.
- Herreros, F. (2015). Ties that bind: Family relationships and social trust. *Rationality and Society*, 27(3), 334-357.
- Hertzberg, L. (1989). On the Attitude of Trust. *Inquiry*, 31, 307-322.
- Hieronimi, P. (2008). The Reasons of Trust. *Australasian Journal of Philosophy*, 86(2), 213–236.

- Hirshleifer, J. (1993). The affection and the passions: Their economic logic. *Rationality and Society* 5(2), 185–202.
- Hobbes, T. (1979). *Elementos de derecho natural y político*. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales.
- Hobbes, T. (2001). *Leviathan: o la materia, forma y poder de una república eclesiástica y civil*. Mexico: Fondo de Cultura Económica.
- Hollis, M. (1998). *Trust within reason*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Holmes, J. G. (1991). Trust and the appraisal process in Close Relationships. In W. H. Jones and D. Perlman (Eds.), *Advances in personal relationships*, 2 (pp. 57-104). London: Jessica Kingsley.
- Holton, R. (1994). Deciding to Trust, Coming to Believe. *Australasian Journal of Philosophy*, 72, 63-76.
- Hoy, W. K. and Kupersmith, W. J. (1985). The meaning and measure of faculty trust. *Educational and Psychological Research*, 5(1), 1-10.
- Horsburgh, H. J. N. (1960). The Ethics of Trust. *Philosophical Quarterly*, 10, 343-354.
- Hosking, G. (2014). *Trust: a History*. Oxford: Oxford University Press.
- Hugo V. (ca. 1887). *Les Miserables*. New York: Thomas Y. Crowell and Co. Recuperado de <http://goo.gl/rYIsYi> [Consulta: 02/09/2014].
- James, W. (2003). La voluntad de creer: Un debate sobre la ética de la creencia. *Filosofía. Cuadernos De Filosofía Y Ensayo*. Madrid: Tecnos.
- James. H. S. Jr. (2002). The trust paradox: a survey of economic inquiries into the nature of trust and trustworthiness. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 47, 291-307.
- Jiménez de Mariadga, C. (2001). Confianza y riesgo en los sistemas bancarios. *Portularia*, 1, 171-183.

- Johnson-George, C. and Swap, W. C. (1982). Measurement of specific interpersonal trust: Construction and validation of a scale to assess trust in a specific other. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43(6), 1306-1317.
- Jones, K. (1996). Trust and Affective Attitude. *Ethics*, 107, 4-24.
- Jones, K. (1999). Second-Hand Moral Knowledge. *Journal of Philosophy*, 96(2), 55-78.
- Jones, K. (2012a). Trustworthiness. *Ethics*, 123(1), 61-85.
- Jones, K. (2012b). The Politics of Intellectual Self-Trust. *Social Epistemology*, 26(2), 237-251.
- Jones, G. R. and George, J. M. (1988). The Experience and evolution of trust: implications for cooperation and teamwork. *Academy of Management Review*, 23(3), 531-546.
- Kahan, D. M. (2001). Trust, Collective Action, and Law. *Boston University Law Review*, 81, 333-346.
- Kahneman, D. and Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291.
- Kanazawa, S. and Savage, J. (2009) An evolutionary psychological perspective on social capital. *Journal of Economic Psychology*, 30 (6). 873-883.
- Kosfeld, M., Heinrichs, M., Zak, P. J., Fischbacher, U. and Fehr, E. (2005). Oxytocin increases trust in humans. *Nature* 435, 673-676.
- Kasperson, R. E., Golding, D., and Tuler, S. (1992). Social distrust as a factor in siting hazardous facilities and communicating risks. *Journal of Social Issues*, 48(4), 161-187.
- Kee, H. W. and Knox, R. E. (1970). Conceptual and methodological considerations in the study of trust and suspicion. *Journal of Conflict Resolution*, 14, 357-366.
- Kegan, D. L. and Rubenstein, A. H. (1973). Trust, effectiveness, and organizational development: A field study in RandD. *Journal of Applied Behavioral Science*, 9(4), 495-513.

- Knack, S. (2001). Trust, Associational Life and Economic Performance. In J. F. Helliwell (Ed.), *The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-being* (p. 175). Quebec: Human Resources Development Canada (HRDC) and Organization for Economic Co-operation and Development (OECD).
- Kenneth, I., Alexander, J. and Haggard, E. (1963). Faith, Trust and Gullibility. *International Journal of Psychoanalysis*, 44, 461-469.
- Kohn, M. (2008). *Trust. Self-Interest and the Common Good*. New York: Oxford University Press.
- Kramer, R. M. (1994). The sinister attribution error: Paranoid cognition and collective distrust in organizations. *Motivation and Emotion*, 18, 199-230.
- Kramer, R. M. and Tyler, T. R. (1996). *Trust in Organizations*. London: Sage Publications.
- Kramer, R. M and Cook, K. S. (2004). *Trust and Distrust in Organizations*. New York: Russell Sage Foundation.
- Kreps, D. (1990). Corporate culture and economic theory. En J. Alt y K. Shepsle (Eds.), *Perspectives on Positive Political Economy*, (pp. 90-143). Cambridge: Cambridge University Press.
- Koller, M. (1988). Risk as a determinant of trust. *Basic and Applied Social Psychology*, 9(4), 265-276.
- Kydd, A. (2005). *Trust and Mistrust in International Relations*. Princeton: Princeton University Press.
- Lackey, J. (2008). *Learning from Words: Testimony as a Source of Knowledge*. Oxford: Oxford University Press.
- Lahno, B. (2001). On the Emotional Character of Trust. *Ethical Theory and Moral Practice*, 4, 171-189.

- Lahno, B. (2004). Three Aspects of Interpersonal Trust. *Analyse and Kritik*, 26/2004, 30-47.
- Levi, M. (1999). *When Good Defenses Make Good Neighbors: A Transaction Cost Approach to Trust and Distrust*. New York: Russell Sage Foundation.
- Lewicki, R. J. and Bunker, B. B. (1995). Trust in relationships: A model of development and decline. In B. B. Bunker and J. Z. Rubin (Eds.), *Conflict, cooperation and justice* (pp. 133-173). San Francisco: Jossey-Bass.
- Lewis, J.D. and Weigert, A. (1985a). Trust as a social reality. *Social Forces*, 63, 967-85.
- Lewis, J. D. and Weigert, A. (1985b). Social Atomism, Holism, and Trust. *The Sociological Quarterly* 26(4), 455-471.
- Lorenz, E. H. (1988). Neither friends nor strangers: Informal networks of subcontracting in French industry. In Gambetta, D. (Ed.), *Trust: Making and breaking cooperative relations* (pp. 194-210). New York: Blackwell.
- Lorenz, E. H. (1993). Flexible production systems and the social construction of trust. *Politics and Society*, 21(3), 307- 324.
- Loukola, O. (2000). Trusting strangers? The hard case for the theory of trust. *Acta-Philosophica-Fennica.*, 65, 67-108.
- Luhmann, L. (1996). *Confianza*. Barcelona: Anthropos.
- Luhmann, L. (1988). Familiarity, confidence, trust: Problems and alternatives. In K. S. Isaacs, E. A., Haggard and J. M. Alexander (1967), *Faith, Trust and Gullibility*. 1967. *Internacional Journal of Psicoanalysis*, 44, 461-469.
- Mcmyler, B. (2011). *Testimony, Trust and Authority*. Oxford: Oxford University Press.
- Margolis, H. (1982). *Selfishness, Altruism, and Rationality. A Theory of Social Choice*. Chicago: Chicago University Press.

- Marwell, G. and. Ames, R. E. (1981). Economists Free Ride, Does Anyone Else? *Journal of Public Economics* 15(3), 295–310.
- Mayer, R. C., Davis, J. H and Schoorman, F. D. (1995). An integrative model of organizational trust. *Academy of Management Review*, 20, 709-734.
- McAllister, D. J. (1995). Affect- and cognition-based trust as foundations for interpersonal cooperation in organizations. *Academy of Management Journal*, 38, 24-59.
- McCabe, K., Smith, V. and Lepore, M. (2003). Positive Reciprocity and Intentions in Trust Games. *Journal of Economic Behavior and Organization* 52, 267–275.
- Mc Geer, V. (2002). Developing Trust. *Philosophical Explorations*, 5(1), 21-38.
- McGeer, V., (2008). Trust, Hope, and Empowerment. *Australasian Journal of Philosophy*, 86(2), 237–254.
- McKnight, D. H. and Chervany, N. L. (1995). Trust building processes in organizational relationships. In C. T. Ragsdale, E. C. Houck and R. T. Sumichrast (Eds.), *Proceedings Decision Sciences Institute*, 2 (pp. 751-753). Boston, MA: Annual Meeting.
- McKnight, D. H., Cummings, L. L. and Chervany, N. L. (1996). Trust formation in new organizational relationships. *MIS Research Center, Working Paper Series, WP 96-01*. University of Minnesota: Carlson School of Management.
- McLeod, C. (2000). Our Attitude Towards the Motivation of Those We Trust. *The Southern Journal of Philosophy*, 3, 465-479.
- McLeod, C. (2011). Trust. In E. N. Zalta (ed.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Recuperado de <http://plato.stanford.edu/archives/spr2011/entries/trust/>. [Consulta: 7/7/2015]

- Messick, D. M. and. Kramer, R. M. (2001), Trust as a Form of Shallow Morality. En Karen S. Cook (Ed.), *Trust in society*, pp. 89-117. New York: Russell Sage University.
- Miller, G. (2001). Why is trust necessary in organizations? The moral hazard of profit maximization. En K. S. Cook (Ed.), *Trust in Society* (pp. 307-331). New York: Russell Sage Foundation.
- Miller, G., Whitford, A. (2001). Trust and Incentives in Principal-Agent Negotiations The 'Insurance/Incentive Trade-Off. *Journal of Theoretical Politics* 14 (2), 231-267.
- Misztal, B. (1996). *Trust in Modern Societies*. Cambridge: Polity Press.
- Misztal, B. A. (2001). Normality and Trust in Goffman's Theory of Interaction Order. *Sociological Theory*. 19(3), 312-324.
- Mitchell, L. E. (2001). The importance of being Trusted. *Boston University Law Review*, 81, 591-617.
- Möllering, G. (2001a). The nature of trust: From George Simmel to a theory of expectation, interpretation and suspension. *Sociology* 35(2), 403-420.
- Möllering, G. (2001b). Trust: A sociological theory. Book review. *Organization Studies* 22(2), 370-375.
- Möllering, G. (2005). Rational, institutional, and active trust: Just do it!? In K. Bijlsma-Frankema and R. K. Woolthuis (Eds.), *Trust under Pressure: Empirical Investigations of Trust and Trust Building in Uncertain Circumstances* (pp. 17-36). Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Möllering, G. (2006). *Trust: Reason, Routine, Reflexivity*. Oxford: Elsevier.
- Morgado, I. (2007). *Emociones e inteligencia social*. Barcelona: Ariel.
- Mutti, A. (1987). La fiducia, un cocetto fragile, una solida relata. *Ressegna Italiana di Sociología*, 28(2), 223-247.

- Nesse, R. M. (2001). *Evolution and the capacity for commitment*. New York: Russell Sage Foundation.
- Nooteboom, B. (2002). *Trust. Forms, Foundations, Functions, Failures and Figures*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Nussbaum, M. C. (2008). *Paisajes del pensamiento. La inteligencia de las emociones*. Barcelona: Paidós.
- O'Neill, O. A. (2002). *A Question of Trust. The BBC Reith Lectures 2002*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Orbell, J., Dawes, R. and Schwartz-Shea, P. (1994). Trust, social categories, and individuals: The case of gender. *Motivation and Emotion*, 18(2), 109-128.
- Origi, G. (2004). Is trust an epistemological notion? *Episteme: A Journal of Social Epistemology*, 1, 61-72.
- Origi, G. (2013). Democracy and Trust in the Age of the Social Web. *Teoria Politica. Nuova Serie, Annali II*, 23-38.
- Orsi, R. (2005). *Ti chre poiein, pensamiento y acción en Sófocles*. Madrid: Universidad Carlos III de Madrid.
- Orsi, R. (Ed). (2006). *El desencanto como promesa. Fundamentación, alcance y límites de la razón práctica*. Madrid: Biblioteca Nueva.
- Ostrom, E. (1998). A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action. *American Political Science Review* 92(1), 1-23.
- Ostrom, E. and Walker, J. (2003). *Trust and Reciprocity*. New York: Russell Sage Foundation.
- Pellegrino, E. D., Veatch, R. M., Langan, J. P. (1991). *Ethics, Trust and the Professions*. Washington, D. C: Georgetown University Press.

- Pelligra, V. (2005). Under Trusting Eyes: The Responsive Quality of Trust. In B. Gui and R. Sugden (Eds.), *Economics and Social Interaction: Accounting for Interpersonal Relations*, pp. 105-124. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pelligra, V. (2010). Trust Responsiveness: On the Dynamics of Fiduciary Interactions. *The Journal of Socio-Economics*, 39(6), 653-660.
- Pettit, P. (1995). The cunning of Trust. *Philosophy and Public Affairs*, 24, 202-225.
- Petermann (1999). *Psicología de la confianza*. Barcelona: Herder.
- Phillips, D. Z. (2002). On trusting Intellectuals on Trust. *Philosophical Investigations*, 25(1), 33-53.
- Pinker, S. (2001). *Cómo funciona la mente*. Barcelona: Destino.
- Putnam, R. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling alone: the collapse and revival of American community*. New York: Simon and Schuster.
- Randolph, M. N. (2001). *Evolution and the capacity for commitment*. New York: Russell Sage Foundation.
- Potter, N. N. (2002). *How Can I be Trusted? A Virtue Theory of Trustworthiness*, Lanham. Maryland: Rowman and Littlefield.
- Rabin, M. (1993). Incorporating Fairness in Game Theory. *American Economic Review*, 83, 1281-301.
- Raub, W. (2004). Hostage posting as a mechanism of trust. *Rationality and Society*, 16(3), 319-365.
- Rempel, J. G., Holmes, J. G., and Zanna, M. P. (1985). Trust in Close Relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49(1), 95-112.
- Riker, W. H. (1971). The nature of trust. In J. T. Tedeschi (Ed.), *Perspectives on Social Power* (pp. 63-81). Chicago: Aldine Publishing Company.

- Rotter, J. B. (1967). A new scale for the measurement of interpersonal trust. *Journal of Personality*, 35, 651-665.
- Rotter, J. B. (1971). Generalized Expectancies for Interpersonal Trust. *American Psychologist*, 26, 443-452.
- Rotter, J. B. (1980). Interpersonal Trust, Trustworthiness and Gullibility. *American Psychologist*, 35(81), 1-7.
- Ross, D. and Dumouchel, P. (2004). Emotions as strategic signals. *Rationality and Society*, 16(3), 251-268.
- Ross, L., and Ward, A. (1996). Naive realism in everyday life: Implications for social conflict and misunderstanding. In T. Brown, E. S. Reed and E. Turiel (Eds.), *Values and knowledge* (pp. 103–135). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Rosenberg, M. (1957). *Occupations and values*. Glencoe, IL: Free Press.
- Rosenberg M. J. (1956). Cognitive structure and attitudinal affect. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 53, 367-372.
- Rothstein, B. (2005a). *Social traps and the problem of trust: theories of institutional design*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rothstein, B. and Uslaner, E. (2005b). All for All. Equality, Corruption and Social Trust. *World Politics* 58(3), 41–73.
- Rothstein, B. (2013). Corruption and Social Trust: Why the Fish Rots from the Head Down. *Social Research*, 80(4), 1009-1032.
- Rousseau, D. M., Sitkin S. B., Burt, R. S. and Camerer, C. (1998). Not so different after all: a cross-discipline view of trust. *Academy of Management Review*, 23(3), 393–404.
- Sally, D. (1995). Conversation and Cooperation in Social Dilemmas: A Meta-Analysis of Experiments from 1958 to 1992. *Rationality and Society*, 7, 58–92.

- Sansone, C. and Harackiewicz, J. M. (Eds.) (2000). *Intrinsic and extrinsic motivation: The search for optimal motivation and performance*. San Diego, CA: Academic Press.
- Sassatelli, R. (2001). Trust, Choice and Routines: Putting the Consumer on Trial. *Critical Review of International Social and Political Philosophy*, 4, 84-105.
- Sabel, C. F. (1993). Studied trust: Building new forms of cooperation in a volatile economy. *Human Relations*, 46, 1133-1170.
- Samarzija, P. (2000). Blind Trust. *Synthesis Philosophica*, 15(1-2), 97-106.
- Sánchez-Cuenca, I. (2009). *Teoría de Juegos. Cuadernos Metodológicos*. Madrid: Centros de Investigaciones Sociológicas.
- Schlenker, B. R., Helm, B. and Tedeschi, J. T. (1973). The effects of personality and situational variables on behavioral trust. *Journal of Personality and Social Psychology*, 25, 419-427.
- Satyanath, S., Voigtlaender, N. and Voth, H. J. (2013). *Bowling for Fascism: Social Capital and the Rise of the Nazi Party in Weimar Germany 1919–33*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Scott, C. L. (1980). Interpersonal Trust: A comparison of attitudinal and situational factors. *Human Relations*, 33, 805-812.
- Sennett, R. (2012). *Juntos. Rituales, placeres y política de cooperación*. Barcelona: Anagrama.
- Shelling, T. C. (1964). *La estrategia del conflicto*. Madrid: Tecnos.
- Schotter, A. and Sopher, B. (2006). Trust and trustworthiness in inter-generational games: an experimental study of inter-generational advice. *Experimental Economics*, 9, 123–145.
- Simmel, G. (1977a). *El secreto y la sociedad secreta*. Sociología. Estudios sobre las formas de socialización, (1), 357-367. Madrid: Revista de Occidente.
- Simmel, G. (1977b). *Filosofía del dinero*. Madrid: Instituto de Estudios Políticos.

- Seligman, A. B. (1997). *The problem of trust*. Princeton: Princeton University Press.
- Silver, A. (1989). Friendship and trust as moral ideals: an historical approach. *European Journal of Sociology*, 30, 274-297.
- Shapiro, S. (1987). The social control of interpersonal trust. *American Journal of Sociology*, 93, 623-658.
- Sheppard, B. H., Sherman, G. M. (1998). The grammars of trust: A model and general implications. *Academy of Management Review*, 23(3), 422-437.
- Stout, L. A. and Blair, M. M. (2001). Trust, Trustworthiness, and the Behavioral Foundations of Corporate Law. *University of Pennsylvania Law Review*. Recuperado de <http://ssrn.com/abstract=241403> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.241403> [Consulta: 1/9/2014]
- Sitkin, S. B. and Roth, N. L. (1993). Explaining the limited effectiveness of legalistic "remedies" for trust/distrust. *Organization Science*, 4(3), 367-392.
- Skyrms, B. (2004). *La caza del ciervo y la evolución de la estructura social*. Santa Cruz de Tenerife: Melusina.
- Skyrms, B. (2008). Trust, Risk, and the Social Contract. *Synthese*, 160, 21-25.
- Solomon, R. C., Flores, F. (2001). *Building Trust*. Oxford: Oxford University Press.
- Spence, M. (1973). Job market signalling. *Journal of labour economics*, 87, 355-374.
- Strawson, P. F. (1974). *Freedom and Resentment and Other Essays*. London: Methuen.
- Sugden, R. (2001). Credible worlds: the status of theoretical models in economics. *Journal of Economic Methodology, Taylor and Francis Journals*, 7(1), 1-31.
- Sztompta, P. (1999). *Trust: A Sociological Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Taillardat, J. (1982). Philotes, Pistis et Foedus. *Revue dee Études Grecques*, 95, 1-14.
- Taylor, M. (1976), *Anarchy and Cooperation*, London: John Wiley.

- Taylor, M. (1987). *The Possibility of Cooperation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Taylor, R. G. (1989). The role of trust in labor-management relations. *Organization Development Journal*, summer 1989, 85-89.
- Thiebaut, C. (2006). Incertidumbre y filosofía. En R. Orsi, (Ed.), *El desencanto como promesa. Fundamentación, alcance y límites de la razón práctica*, pp. 17-39. Madrid: Biblioteca Nueva.
- Thorslund, C. (1976). Interpersonal trust: A review and examination of the concept. *Goteborg Psychological Reports*, 6(6), 1-21.
- Tilly, C. (2005). *Trust and rule*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Trivers RL (1971) The evolution of reciprocal altruism. *Quarterly Review of Biology* 46: 35–57.
- Ullmann- Margalit, E. (2004). Trust, Distrust and in Between. En Hardin, R. (Ed.), *Distrust* (pp. 60-82). New York: Russell Sage Publications.
- Uslaner, E. M. (1999). Democracy and social capital. In M. E. Warren (Ed.), *Democracy and Trust*, pp. 121-150. Cambridge: Cambridge University Press.
- Uslaner, E. M. (2002). *The Moral Foundations of Trust*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Vega, J. (1998). La confianza apasionada y otros afectos. *Seminario sobre sentimientos morales. Facultad de Filosofía de la Universidad de Salamanca, Salamanca*.
- Waal, F. de (1996). *Good Natured: The Origins of Right and Wrong in Humans and Other Animals*. London: Harvard University Press.
- Waal, F de. and Luttrell, L (1988). Mechanisms of social reciprocity in three primate species: symmetrical relationships characteristics or cognition? *Ethol Sociobiol* 9:101–118.
- Warren, M. E. (1999). *Democracy and Trust*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Wilson, D.S. and Sober, E. (1994). Reintroducing group selection to the human behavioural sciences. *Behavioral and Brain Sciences*, 17, 585-654.
- Williamson, O. (1975). *Markets and Hierarchies*. Nueva York: Free Press.
- Williamson, O. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. Nueva York: Free Press.
- Williamson, O. (1993). Calculativeness, Trust, and Economic Organization. *Journal of Law and Economics*, 36(1), 453-86.
- Workman L, Reader W. (2004). *Evolutionary psychology: An introduction*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- World Values Survey Association (ed.) (2009). *World Values Survey: Wave Five*. Stockholm: World Values Survey Association.
- Wrightsman, L. S. (1991). Interpersonal trust and attitudes toward human nature. In J. P. Robinson, P. R. Shaver and L. S. Wrightsman (Eds.), *Measures of personality and social psychological attitudes, Vol. 1: Measures of social psychological attitudes* (pp. 373-412). San Diego, CA: Academic Press.
- Wuthnow, R. (2004). Trust as an aspect of social structure. In J. C. Alexander, C. T. Marx and C. Williams (Eds.), *Self, Social Structure and Beliefs* (pp. 145-167). Berkley: University of California Press.
- Yamagishi, T. and Yamagishi, M. (1994). Trust and Commitment in the United States and Japan. *Motivation and Emotion*, 18, 129-166.
- Yamagishi, T. (2001). Trust as a form of social intelligence. In K. S. Cook (Ed.), *Trust in Society* (pp. 121-147). New York: The Russell Sage Foundation.
- Yamagishi, T. (2011). Trust and Social Intelligence. *The evolutionary Game of Mind and Society*. Berlin: Springer.
- Zaltman, G. and Moorman, C. (1988). The importance of personal trust in the use of research. *Journal of Advertising Research*, October/November 1988, 16-24.

- Zand, D. E. (1972). Trust and managerial problem solving. *Administrative Science Quarterly*, 17, 229-239.
- Ziegler, R. (1988). Trust and Reliability of Expectations. *Rationality and Society*, 10(4), 427-450.
- Zucker, L. G. (1986). Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840-1920. *Research in Organizational Behavior*, 8, 53-111.