

V. RACIONALIDAD Y CONFIANZA

El tema de la racionalidad ya ha sido mencionado en relación con la clasificación weberiana de los tipos de acción social, y ha reaparecido en la cuestión del cálculo de la confianza. Sin embargo, ¿es la confianza una de las formas del cálculo instrumental?

En su versión más informada y calculadora, las relaciones de confianza están adscritas dentro del universo de la racionalidad instrumental, pero su constitución, dinámica y resultados las alejan de esta forma de racionalidad en aspectos fundamentales. Pensemos: ¿qué es lo que distingue a la confianza de un ejercicio de prospectiva?²¹ En ambos casos esta-

²¹ Sobre esa cuestión es útil el señalamiento de Luhmann en el que se presenta a la confianza como opuesta al "instrumental mastery". Véase Niklas Luhmann, *op. cit.*, p. 15.

mos ante un ejercicio que realiza un tipo de apuesta sobre el desarrollo futuro de cierto tipo de acciones; se tiene un conocimiento incompleto y, por lo tanto, hay un margen de error o un riesgo de fallo en la predicción. Lo que diferencia a la confianza de, por ejemplo, una proyección estadística es la presencia decisiva de las creencias y los valores. No es que pretendamos presentar una imagen positivista de la ciencia como forma de conocimiento al margen de los valores y la subjetividad. Lo que ocurre es que la dimensión y el tipo de articulación de estos elementos son diferentes.

Las creencias y los valores forman parte sustantiva en la generación, desarrollo y evaluación de las relaciones de confianza. De hecho, la confianza involucra existencialmente a los sujetos y un fallo en las expectativas no es visto sólo como un error sino como una decepción. Este nivel de involucramiento de los valores y de la subjetividad hace de la confianza un fenómeno que aunque puede ser socialmente compartido, no tiene el mismo nivel de transmisión intersubjetiva que tiene el conocimiento científico.

En cierto sentido, la confianza y la racionalidad formal pueden tener un carácter sustitutivo o complementario. La fe nos ayuda a creer en aquello que resulta inaceptable para la razón. Sobre esta cuestión, Luhmann enfatiza las diferencias entre la confianza (*trust*) y la toma de decisiones (*decision-making*) cuando afirma que la primera no tiene fines específicos, no es una predicción ni es sujeta de optimización. Estos elementos, que adquieren sentido dentro de un proceso de toma de decisiones basado en la razón instrumental, funcionan como mecanismos de reducción de la complejidad, al igual que lo hace la construcción de expectativas en la confianza. En este sentido ambas comparten el estatuto funcional de ser factores que reducen la complejidad:

Los modelos de elección racional son equivalentes funcionales de la confianza, pero no constituyen actos de confianza en sentido estricto. En la medida en que se utilizan se hace innecesaria la confianza. Inversamente, la necesidad de confianza es una vía complementaria para absorber la incertidumbre que resulta de la limitada efectividad de las técnicas de elección racional.²²

²² *Ibid.* p. 88.

La perspectiva de Luhmann ubica la racionalidad de la confianza no en el contenido de las decisiones (cálculo de la confianza) sino en el nivel de su funcionalidad sistémica. “El nivel ‘racional’ puede no referirse a decisiones sobre acciones particulares sino a sistemas y mecanismos para mantener sistemas.”²³ En consecuencia, para Luhmann la confianza es racional debido a su función reductora de la complejidad y no por la racionalidad de la decisión de confiar.²⁴

Por su parte, Harold Garfinkel²⁵ destaca la importancia de la confianza como componente necesario para el cálculo estratégico de los actores:

²³ *Ibidem.*

²⁴ Esta apuesta por la exclusión de la racionalidad de los actores y de los actores mismos, que aparece sistemáticamente en la obra de Luhmann, limita las posibilidades de construcción de esquemas analíticos que, como en el caso de la confianza, requieren su asiento en el plano de las percepciones y las decisiones de los actores. Sin embargo, esta perspectiva puede resultar productiva, como se mostrará más adelante, para entender algunos problemas sistémicos relacionados con la confianza.

²⁵ Harold Garfinkel realizó una serie de experimentos muy interesantes para poner a prueba o destruir las relaciones de confianza en grupos experimentales. A partir de esos experimentos mostró cómo la mayoría de las personas prescindían de una gran cantidad de información y dan por buenas un conjunto de premisas para relacionarse cotidianamente con su entorno. (Harold Garfinkel, *Studies in Ethnomethodology*, Englewood Cliffs, Nueva Jersey, Prentice Hall, 1967).

La investigación sociológica acepta casi como obvia la capacidad de una persona para conducir sus asuntos cotidianos, calcular, actuar deliberadamente, prever planes de acción alternativos, determinar, en una situación dada, las condiciones bajo las cuales seleccionar un plan u otro, dar prioridad a la eficacia técnica en la selección de los medios, estar interesado en la predictibilidad y deseo de "sorpresas en pequeñas cantidades", preferir para la acción el análisis de alternativas y consecuencias por sobre la improvisación, estar enterado, desear, elegir; todo ello depende de que esa persona sea capaz de dar por sentado, y en consecuencia de confiar, en un amplio abanico de características del orden social.²⁶

Desde esta perspectiva, la confianza es un elemento que ahorra información. El concepto de racionalidad limitada,²⁷ utilizado por algunos autores de la teoría de la elección racional para tratar de relajar los supuestos de información completa y de capacidad ilimitada de los individuos para procesarla, es un intento de acercamiento del modelo a las condiciones reales de los procesos de toma de decisiones. La con-

²⁶ *Ibid.*, pp. 172-173, citado en Bernard Barber, *op. cit.*, p. 11.

²⁷ *Cfr.* Herbert A. Simon, *Naturaleza y límites de la razón humana*, México, FCE, 1989, pp. 30-36, col. Breviarios, núm. 455.

fianza aparece así como una compañera ideal para el adecuado funcionamiento de la toma de decisiones en un contexto de información no completa.²⁸

²⁸ La temática sobre la información incompleta de los actores ha sido desarrollada por varios autores desde las teorías de juegos a la de la elección racional, como un intento de acercamiento a las condiciones "reales" en las que los actores toman decisiones. A este respecto, Williams Bernard comenta que en la vida real hay limitaciones para alcanzar la información completa debido a que: (a) la gente tiene información imperfecta tanto de las preferencias de otras personas como de sus cálculos de probabilidades; (b) la limitación (a) en sí misma puede ser entendida de manera imperfecta; (c) la adquisición de tal conocimiento puede ser imposible, cara, etc. Una dificultad particular es que cualquier proceso actual de indagación puede en sí mismo cambiar las preferencias, destruir información, generar más preguntas y generalmente confundir el asunto; (d) existe un límite muy significativo, tanto por razones cognitivas como sociales, en relación con la complejidad de los posibles cálculos (Bernard Williams, *op. cit.*, p. 4.).