

Credibilidad (dentro de la segunda lógica)

SILVIA PELÁEZ

Resumen

En el contexto de la investigación en ciencias sociales se ha producido un viraje de la lógica de primer orden, o de la ciencia clásica, a la perspectiva de segundo orden o pensamiento complejo encaminado a abrir nexos multidimensionales entre distintos campos. Así, se ha establecido una interesante relación entre ciencias sociales y cibernética, en este marco es en el que se abre la reflexión sobre la construcción de la credibilidad. En una investigación de segundo orden sobre la construcción de credibilidad en política se abren, en principio, dos dimensiones: la credibilidad como objeto que es intercambiado por sujeto en el orden de la economía política, y la credibilidad como sujeto que se distingue, como un sujeto que intercambia, a su vez, otros objetos tales como discursos, imágenes, gestos, palabras, e incluso personas a partir del juego de la credibilidad. La construcción de credibilidad, como concepto bifronte, pide sean consideradas ambas caras, así como los nexos entre el decir y el hacer para llegar a crear.

Abstract

The Social Sciences research has been moving from the first order logic, or classic science, to the second order perspective or complex thought that opens multidimensional links among different fields of knowledge. In this regard social sciences have established an important relationship with cybernetics that widens the way for thinking upon credibility building. As far as the second order research is concerned, in politics the concept of credibility building can be understood in two ways: as an object interchanged by a subject related to political economy, and credibility as a differentiated subject that is interchangeable, in the game of credibility, with other objects such as speeches, images, gestures or words, and even persons. Thus, the credibility building needs to take into account both sides of the coin together with the existing link between what is said and what is done; the main elements for producing credibility.

Pensamiento complejo y segundo orden

Desde hace algún tiempo comenzó un interesante viraje en el campo teórico de las ciencias sociales —el cual incide, claro está, en el campo empírico— para pasar de la lógica de primer orden a una de segundo orden. A partir de las propuestas y cambio de perspectiva que propone el segundo orden, el presente texto se propo-

ne abrir posibilidades al respecto de la forma en que, desde la teoría,¹ podría considerarse el estudio de la construcción de credibilidad en política.

Sin pretender descartar los avances que se han logrado en la ciencia y el saber a partir de la visión de la ciencia clásica o de primer orden, nos parece que la decisión de realizar investigaciones con una lógica distinta permite también ver ángulos, hasta ahora escondidos o negados, del objeto de estudio. Esto es porque el pensamiento de primer orden o pensamiento simple piensa el objeto (el sujeto tiene una posición privilegiada con respecto del objeto, pues se coloca fuera de él); a su vez, el pensamiento de segundo orden o pensamiento complejo piensa el pensamiento del objeto. Es decir, ya no resulta suficiente pensar para existir, sino que se hace fundamental pensar el pensamiento para que exista el mundo y, junto con él, el sujeto.

Desde esta perspectiva, las ciencias sociales, en primera instancia, se enfrentan a la reflexión sobre su propio quehacer, lo cual se reflejará también en el enfoque que se dé a investigaciones específicas, así como el contraste con la realidad y los resultados que éstas arrojen.

En el caso del estudio de la credibilidad, aplicar una lógica de segundo orden tendría implicaciones a varios niveles.² Por ejemplo, una cuestión importante es: ¿dónde se sitúa el investigador al momento de enfrentar su objeto de estudio: frente a él —fuera de él— o como parte suya —dentro y ligado a él? El enfoque cambia radicalmente y trae profundas consecuencias metodológicas. Es como si un sujeto quisiera comprar un edificio. En el primer caso, se situaría en un plano que le permitiera “dominar” el edificio y pudiera ver: lo alto que es, cuántos pisos tiene, el tamaño y número de ventanas, etcétera. Con todo esto tendría un “conocimiento” limitado del edificio, pues muchos ángulos y rincones quedarían fuera de su alcance. Por el contrario, si el sujeto comprador se coloca dentro del edificio po-

¹ Si bien a lo largo del texto se dan algunos ejemplos de índole empírica, el objetivo central de este artículo es la indagación teórica.

² Este trabajo sólo tratará de abordar algunas de tales implicaciones, puesto que tratar de abarcarlas todas rebasa el objetivo de este texto, además de que para hacerlo sería preciso remitirse a la dimensión empírica de tales posibilidades, lo cual —como se dijo— tampoco está contemplado dentro de los alcances del presente artículo.

drá notar la relación de resistencia entre materiales y estructura del inmueble, podrá comprender su funcionamiento específico y, de alguna manera, adoptar el punto de vista del propio objeto sin perder la visión desde fuera, pues puede salir con la ventaja de estar más cerca y poder, incluso, sentir la textura de los materiales.

Esta simple analogía puede mostrar someramente la diferencia entre optar por una u otra postura científica para llevar a cabo investigaciones sociales.

Ahora bien, conviene aclarar antes algunos puntos sobre el concepto de complejidad. A primera vista, se trata de una palabra que nos puede llevar a pensar en algo oscuro, indefinido, confuso, desordenado. Por otra parte, nos remite a la idea señalada por Morín, de que el conocimiento científico, se considera, tiene la misión de “disipar la aparente complejidad de los fenómenos, a fin de revelar el orden simple al que obedecen”.³ Pero ¿realmente el universo obedece a un orden simple?

En este sentido conviene descartar la idea de que la complejidad pretende eliminar la simplicidad, puesto que más bien trata de “integrar los modos simplificadores de pensar, pero rechaza las consecuencias mutilantes, reduccionistas, unidimensionalizantes...”⁴ Así, el pensamiento complejo es una puerta que invita a entablar nexos multidimensionales entre distintos campos, que habían exitido por separado desde hace bastante tiempo, como la filosofía, las ciencias duras —como la física y la biología—, las ciencias sociales y el arte.

En el camino hacia el pensamiento complejo se ha establecido una importante relación entre ciencia y cibernética teniendo respectivamente objetivos distintos con respecto al estudio de la realidad. En cada una encontramos versiones clásica y no clásica. La ciencia clásica presupone que no hay limitaciones epistémicas en el conocimiento de los objetos; la cibernética clásica también presupone tales límites, si bien se distingue de la primera en cuanto a que la cibernética intenta comprender las acciones de los sujetos, y la ciencia se propone conocer los objetos, lo cual es de fundamental interés en el caso de la segunda lógica.

³ Edgar Morín, *Introducción al pensamiento complejo*, Barcelona, Gedisa, 1994, p. 21.

⁴ *Ibid.*

Para llegar al segundo orden, tomaremos el camino dictado por la cibernética. La cibernética clásica, para comprender las acciones de los sujetos, toma en cuenta sólo la decisión de los sujetos ante las posibilidades ya constituidas.⁵ Esto es, deja de lado, puesto que desde su ángulo no alcanza a incluirlas, las distinciones que conforman tales posibilidades, lo cual sí es del interés de la cibernética no clásica. En el primer caso, la información cumple la tarea de reducir la incertidumbre que puede tener el sujeto ante el hecho de tener que decidir entre posibilidades. En el caso de la cibernética no clásica, la información es, sobre todo, diferencia y permite al sujeto distinguir entre las posibilidades en el horizonte que lo impelen a la decisión.

Volvamos a nuestro ejemplo del edificio: desde el punto de vista clásico, la información sobre tamaño, ubicación y materiales aparentes de la construcción reducen la incertidumbre del sujeto, puesto que éste ya ha tomado una decisión con respecto de ese edificio específico —es una posibilidad ya constituida. Desde la perspectiva no clásica, la información sobre los detalles del inmueble le permite al sujeto distinguir este edificio de otros edificios similares para poder decidir entre el horizonte de posibilidades que tiene para adquirir un edificio.

Se puede decir que la cibernética no clásica se encuentra a un segundo nivel con respecto a la ciencia clásica, a la que presupone como teoría del conocer, puesto que la cibernética no clásica es la teoría del comprender. De aquí el nombre de lógica de segundo orden. Aquí se abre la primera brecha entre conocer y comprender, donde comprender presupone el conocimiento del objeto. Según lo señala Ibáñez,⁶ si bien el enfoque clásico vale para objetos que no son de ninguna manera sujetos, la perspectiva no clásica resulta válida para objetos que son, de alguna manera, sujetos. Y dado que la credibilidad en política, como veremos más adelante, adquiere carácter de sujeto, la segunda lógica se nos ofrece como una vía de estudio por demás interesante, sin que ello implique el negar o descartar la importancia de otros enfoques y teorías.

⁵ Pablo Navarro, "Ciencia y cibernética", en *Anthropos*, Madrid, 1990, p. 25 (Suplementos 22).

⁶ Jesús Ibáñez, "Introducción", en *Anthropos*, Madrid, 1990, p. 4.

Ahora bien, desde la perspectiva no clásica “un sistema”⁷ es “una realidad compuesta por un sujeto y la realidad que ese sujeto intenta objetivar (...) La estructura y la actividad de esa realidad aparece como dependiente de la actividad del sujeto que la define y viceversa”.⁸ Es el sujeto el que traza la frontera y el que establece la diferencia entre las posibilidades que encuentra en el horizonte de realidad.

En este sentido, hablar de credibilidad desde el enfoque de segundo orden —o cibernética no clásica— implica tratar de comprender las acciones de los sujetos con respecto a las decisiones relativas al horizonte de posibilidades —aquellos sujetos o acciones que, en política, se le ofrecen a otros sujetos como cualidades para ser creídos— a partir de sus diferencias, las cuales lo llevan a actuar y decidir con respecto de la realidad que se objetiva a partir de la credibilidad.

Pero sujeto —que cree, que decide y actúa— y realidad —que es creída y que se objetiva también a partir de acciones— no son separables. Uno y otro se construyen y alimentan en una relación de reflexión epistémica y de complementariedad.⁹

Sujeto y credibilidad

En este orden de ideas, el sujeto que cree, así como el objeto —realidad creída— no están aislados. El sujeto actúa y decide en el universo de intercambio simbólico de acuerdo con las leyes del mismo orden. Este orden simbólico preexiste tanto al sujeto como al objeto, pues cuando éstos nacen llegan a ocupar un lugar ya señalado: “El orden simbólico regula el intercambio: de objetos (economía política), de sujetos (economía libidinal) y de mensajes (economía significativa). Sujeto es el que intercambia, objeto es lo que se intercambia”.¹⁰ En el caso de la credibilidad, el sujeto —un candidato, por ejemplo—

⁷ Al respecto de la definición de sistema desde la perspectiva de segundo orden conviene revisar el trabajo de Niklas Luhmann titulado *Los sistemas sociales, lineamientos para una teoría general*, México, Alianza Editorial/Universidad Iberoamericana, 1994, a partir de la teoría de los sistemas autorreferenciales y autopoieticos.

⁸ Pablo Navarro, *op. cit.*, p. 51.

⁹ Véase el trabajo de Silvia Molina y Vedia titulado *Escepticismo político*, México, UNAM, 1994.

¹⁰ Jesús Ibáñez, “Investigación social de segundo orden”, en *Anthropos*, Madrid, p. 182.

intercambia elementos que tienen una carga de verosimilitud con el fin de ser creído, y el objeto —credibilidad— busca objetivarse en ese intercambio. Desde el campo de la investigación, el sujeto —investigador— no puede separarse del objeto —credibilidad— por lo que inevitablemente en la investigación intervendrán sus propios parámetros de credibilidad; es decir, ya no elige el investigador lo que es relevante y lo que no a partir de diseños que le permiten excluir o anular lo “extraño”, sino que se entabla una suerte de conversación entre el sujeto y el objeto en la que ambos discuten, de aquí que el objeto llega a tener un cierto carácter de sujeto.

Asimismo, el individuo que nace, para ser sujeto habrá de ser sujetado por el orden simbólico y al hacerlo tiene que pagar el precio de quedar escindido: en sujeto del enunciado y sujeto de la enunciación. Esto puede verse con más claridad en el caso del lenguaje, puesto que aquí el sujeto es representado por un significante: nombre o pronombre; y el objeto también encuentra su representación en la cadena hablada mediante un nombre. En el caso que nos interesa, la frase: “Yo creo en el candidato del partido equis” tiene como sujeto el pronombre “Yo” que es el sujeto del enunciado, y como objeto “la creencia en el candidato del partido equis”. El sujeto del enunciado —pasivo en el momento en que ocurre la acción de enunciar— es el mismo que el sujeto de la enunciación —el activo, el que pronuncia la frase— puesto que con el pronombre “Yo” el sujeto tiene la ilusión de que se trata de un sujeto absoluto no escindido. Muy distinto sería el caso si se dijera: “Las mujeres de clase media creen en el PRI”, ya que las mujeres de clase media —ellas— son el sujeto del enunciado elaborado por otro sujeto —el de la enunciación—; si bien éste, como investigador, puede ser también una mujer de clase media, pero el sujeto puede percibirse como claramente dividido, aunque insertado en el mismo objeto.

Esto es, al quedar representados en la cadena hablante, tanto el sujeto como el objeto, dentro de las leyes de intercambio simbólico, desde el inicio el sujeto “se pierde a sí mismo y pierde al objeto”.¹¹ Así, el sujeto emprende una continua búsqueda de sí mismo y del objeto, que en el caso de la credibilidad, desemboca en una doble relación: encontrarse a sí mismo mediante el acto —o acción— de

¹¹ Jesús Ibáñez, *ibid.*, p. 182.

creer y encontrar el objeto mediante el acto —o acción— de decir que se cree en.

Si la cadena de lenguaje se convierte en una especie de tul que permite al sujeto verse como tal y percibir los objetos desde el otro lado, sin la posibilidad de asirlos en lo inmediato, se abre una interesante posibilidad entre la palabra dicha y la palabra creída. Es decir, si ubicamos la credibilidad como un objeto que se intercambia, podríamos hablar del intercambio simbólico de credibilidad, el cual se da entre sujetos, en principio, mediante la palabra.

Por otra parte, desde una lógica de segundo orden en que el investigador social —tanto desde la prueba empírica: sociedad que mide sociedad, como desde la teoría: pensar el pensamiento— utiliza como instrumento el lenguaje, se produce una estrecha relación entre la credibilidad del sujeto y la credibilidad del objeto. En el caso de la segunda lógica, el sujeto que investiga la credibilidad —como un objeto que se intercambia en el orden simbólico— no puede abstraerse de sus propias creencias y, desde fuera, considera el conocimiento del objeto credibilidad. Más bien, inmerso en sus creencias, trataría de comprender las acciones de los sujetos que intercambian credibilidad en el orden del intercambio simbólico. Tales acciones son expresadas, en primera instancia, mediante la palabra; y analizadas con la palabra: el investigador como un trozo de sociedad investiga a la misma. Tanto la prueba empírica como la teórica son autorreferentes, y utiliza la materia del lenguaje como objeto y como instrumento.¹²

La misma palabra *credibilidad*—antes de ser un concepto elaborado desde la teoría— mantiene vínculos semánticos con palabras como: *crédito*, pues comparten la misma raíz: *credo*, que significa “yo creo, yo confío”. Credibilidad y confianza devienen así parientes.¹³ Credibilidad se relaciona con conceptos como el de confianza y fe, credibilidad y certidumbre, así como con el de expectativa y

¹² Véase Douglas Hofstadler, *Gödel Escher, Bach: una eterna trenza dorada*, México, Conacyt, 1982, cap. XVI. *Autorreferencia y autorrepresentación*, pp. 585-647, para una explicación sobre el concepto de autorreferencia.

¹³ Se podría hacer una analogía entre otorgar crédito y otorgar credibilidad. Cuando uno solicita, por ejemplo, un préstamo bancario, el banco revisará el estado de cuenta del solicitante y le concederá o no el crédito. Así, un candidato en su campaña hace una solicitud de credibilidad; aquellos que lo otorgarán, es decir, los electores, revisarán, en el orden del intercambio simbólico, el estado de cuenta del candidato —a partir de lo que dice, en principio— para decidir si le otorga credibilidad —crédito— o no.

creencia. *Credibilidad*, del latín *credibilis*, significa calidad de creíble, es decir, que algo o alguien tiene credibilidad; significa, así, que puede o merece ser creído. Si esto es así, ¿quién determina que algo es creíble? Si lo determina un sujeto, ¿desde dónde y cómo lo determina?

Por otra parte, de un tiempo a la fecha se ha estado utilizando el concepto de credibilidad en el campo de la política en el sentido de algo manipulable, de algo que, obedeciendo a ciertos parámetros, puede “construirse”, puede organizarse desde afuera hacia el sujeto.

Así, en una investigación de segundo orden sobre la construcción de la credibilidad en política se abren, en principio, dos dimensiones: la credibilidad como objeto que es intercambiado por sujetos en el orden de la economía política, y la credibilidad como sujeto que se distingue, en el ámbito político, como un sujeto que intercambia otros objetos, tales como discursos, imágenes, gestos, palabras, en donde las personas, incluso, llegan a ser intercambiadas cual si fueran objetos, a partir del juego de la credibilidad: un candidato en una campaña adquiere visos de objeto que se intercambia en aras de que un partido logre mayor credibilidad en sus propuestas, ya sea para mantener el poder, o bien, para acceder a él. Podríamos decir, entonces, que la credibilidad es un concepto bifronte cuya construcción pide sean consideradas, en principio, ambas caras.

En cuanto al sujeto y su relación con el conocimiento del universo, lo cual conviene distinguir para comprender la posición del sujeto desde el segundo orden, se puede decir que el sujeto ha sido, sucesivamente, absoluto, relativo y reflexivo. El absoluto se vincula con la física clásica en la que el sujeto tiene un lugar privilegiado para conocer el objeto; la física relativista da lugar al sujeto relativo, el cual cambia el punto de vista absoluto por una multiplicidad de lugares desde los que se observa el objeto, y, en definitiva, el llegar a capturar la verdad del objeto exige una conversación entre todos los observadores posibles y da lugar a una “intersubjetividad trascendental”; por último, el sujeto reflexivo —que es del mayor interés para una perspectiva de segundo orden— aparece junto con la física cuántica y “tiene que doblar la observación del objeto con la observación de su observación del objeto (medida cuántica).¹⁴ En cuanto

¹⁴ Jesús Ibáñez, *op. cit.*, p. 182.

a la investigación sobre la construcción de credibilidad, desde un sujeto reflexivo, sería necesario, además de observar el objeto, reflexionar acerca de la observación que el investigador hace del objeto; es decir, pensar sobre lo que se piensa acerca del objeto de estudio, puesto que el investigador estará partiendo de sus propios parámetros de credibilidad. El sujeto es el que cree y el objeto es aquello en lo que se cree —o no—, pero también sujeto es el que trata de crear credibilidad y objeto es el sujeto, mensaje u objeto que se intercambia simbólicamente con el fin de acceder a la posibilidad de ser creído.

El paradigma complejo de Ibáñez¹⁵

Resulta interesante considerar la propuesta que hace Ibáñez de un paradigma de segundo orden,¹⁶ el cual repercutiría, en última instancia, en el uso de la encuesta estadística como técnica fundamental enarbolada por el paradigma de investigación dominante hasta hoy.

Visto esquemáticamente, el nuevo paradigma presenta una realidad vertical y una horizontal. En la vertical incluye tres niveles sobre los cuales ponen énfasis cada una de las perspectivas situadas en la horizontal.

Así, el nivel tecnológico que señala “cómo se hace” se conecta especialmente con la perspectiva distributiva que incide sólo en los elementos. Enseguida, el nivel metodológico pregunta “por qué se hace así” y la pregunta pertenece al orden semántico o del decir/saber, como señala Ibáñez. El nivel metodológico es enfatizado por la perspectiva estructural, la cual se refiere a las relaciones entre los elementos, es decir, a la estructura, y trabaja con significaciones. En tercer término, está el nivel epistemológico desde el cual se pregunta “para qué y para quién se hace”. La pregunta deviene del orden pragmático o del hacer/poder. Este nivel se entrelaza con la perspectiva dialéctica, la cual se enfoca, a su vez, en la relación entre estructuras o en los cambios de estructura, esto es, en el sistema, y trabaja con el sentido.

¹⁵ Jesús Ibáñez es catedrático de Métodos y Técnicas de Investigación Social y director del Departamento de Metodología de la Investigación y Teoría de la Comunicación en la Universidad Complutense de Madrid. Actualmente trabaja en el desarrollo de la perspectiva dialéctica de acuerdo con el paradigma desarrollado por él mismo.

¹⁶ *Ibid.*, pp. 188-191.

Ahora bien, de acuerdo con este paradigma, hay sistemas que sólo tienen elementos y, de este modo, la parte domina al todo. Estos sistemas pueden estudiarse desde el nivel tecnológico y desde la perspectiva distributiva. Existen sistemas que sólo tienen estructura, y el todo domina sobre las partes. Es decir, la posición prevalece sobre el estado de movimiento para cada elemento, pues resulta imposible determinar al mismo tiempo el estado de movimiento de un elemento —una partícula, por ejemplo— y su posición.¹⁷

Pero también hay sistemas formados por sistemas y aquí se conjugan ambas dominancias: el todo domina sobre las partes en cuanto los sistemas tienen estructura y los elementos regresan a sus posiciones y tienden al equilibrio. O bien, las partes prevalecen sobre el todo en cuanto pueden cambiar de estructura, pero entonces los elementos se alejan del equilibrio, puesto que pueden tener acceso a nuevas posiciones dentro del sistema.

Este nuevo paradigma es aplicable a los sistemas sociales, pues éstos incluyen los tres niveles: hay individuos —elementos—, hay estructura —la posición de los elementos queda relativamente fijada y el estado de movimiento relativamente restringido— y hay sistemas —sistemas abiertos que sólo se reproducen cambiando.

Partiendo de la idea de que para el investigador social el lenguaje es, a la vez, instrumento y objeto, podemos asentir con Ibáñez que “cada uso del lenguaje como instrumento alcanza un aspecto del lenguaje como objeto”,¹⁸ donde uno y otro han de tener la misma forma.

En el caso de la política, se presentan distintos modos de participación, por ejemplo: el voto, la opinión pública, las movilizaciones, se puede decir, atendiendo a lo anterior, que “el voto tiene la misma forma (distributiva) que la entrevista: hay que elegir uno entre un conjunto cerrado de candidatos, una entre un conjunto de respuestas”. En cuanto a la opinión pública y su expresión, ésta tiene la misma forma (estructural) que la discusión en grupo, puesto que ambas son “dispositivos conversacionales”. En tercer lugar, las movilizaciones como huelgas y manifestaciones, entre otras, tienen la misma forma (dialéctica) que la asamblea.

¹⁷ Véase el texto de Ibáñez sobre las posiciones del sujeto en el que explica la relación entre posición de la partícula y onda, para pasar después a aplicar este concepto al estudio de lo social (en *Antropos*, *op. cit.*, p. 34).

¹⁸ Jesús Ibáñez, *op. cit.*, p. 190.

Como vemos, para el caso de la construcción de la credibilidad en política, la relación entre el lenguaje como instrumento y el lenguaje como objeto desde el investigador, tiene serias consecuencias, pues si se desea abordar, por ejemplo, la opinión pública o las movilizaciones con relación a la credibilidad en política a través de encuestas, se dejarían de lado muchas cosas que no son capaces de registrar las encuestas. Pues, como señala Ibáñez:

Nada es mejor que la encuesta estadística para investigar el comportamiento electoral. (...) Nada es mejor que el grupo de discusión para investigar la opinión pública (...). Nada mejor que el socioanálisis para investigar las movilizaciones.¹⁹

Como vemos, en este ejemplo de un nuevo paradigma, la lógica de segundo orden aporta elementos de análisis que permiten comprender objetos de estudio más complejos que, de otro modo, quedarían soslayados por la visión de la ciencia clásica.

La construcción de credibilidad en política se incluye dentro del sistema social, por lo que puede ser abordado desde cualquiera de los niveles planteados: los elementos, las estructuras o los sistemas.

En la sociedad ocurren eventos que las encuestas son incapaces de captar; por ejemplo, el caso actual de las movilizaciones en contra de la guerra de Chiapas, o el desarrollo alcanzado en México por la opinión pública, no pueden llegar a comprenderse del todo a partir de una encuesta. De hacerlo así, se estarían dejando de lado aspectos que, en este momento, es de crucial importancia tratar de comprender desde las ciencias sociales. Y ésa sería la cuenta por cobrar al no considerar la nueva cibernética como una vía para el estudio de la realidad.

Decir, hacer, creer: un aspecto de la credibilidad

Para el investigador social el lenguaje, como dijimos, es instrumento y objeto. Las perspectivas mencionadas en el apartado anterior son función de cómo use el lenguaje el investigador, como instrumento

¹⁹ *Ibid.*, p. 190.

y/o como objeto.²⁰ Así, cada uso del lenguaje como instrumento alcanza un aspecto del lenguaje como objeto. De aquí que sea de fundamental importancia considerar los aspectos del decir y el hacer para el estudio de la credibilidad.

Dado que el lenguaje es objeto e instrumento en el caso de una investigación de segundo orden sobre credibilidad, la relación entre el decir y el hacer se revela como un elemento fundamental.

Uno de los constituyentes de la credibilidad es la relación entre lo dicho y lo hecho, entre la palabra y la acción, puesto que, como señala Kouzes,²¹ la credibilidad se tiene cuando se ha hecho posible saber más de la persona; sin embargo, este saber no parte del decir sino del hacer, pero el factor tiempo interviene para que ese hacer sea factible.²² Para que haya credibilidad debe haber congruencia entre las palabras y la acción: los sujetos escuchan palabras, las cuales promueven un abanico de expectativas, y enseguida observan los hechos. Así, existe un gran peligro de que al no cumplir con tales expectativas —al menos en cierta medida— el sujeto dejará de creer, no otorgará el crédito al otro sujeto que lo solicita. Y el intercambio de credibilidad al nivel del orden simbólico se ve obstaculizado. Si ocurre esta exclusión de la credibilidad dentro del intercambio simbólico, tendría lugar el escepticismo: la duda.²³

En este sentido se abren, en principio, dos dimensiones de la credibilidad, entre las cuales debe haber congruencia para que la credibilidad ocurra, pues entre el decir y el hacer media una zanja sobre la que no siempre se tiende el puente de la concordancia entre lo que se dice —nivel simbólico de las palabras— y lo que se lleva al hecho —nivel simbólico de la acción.

Al llegar a ese punto, se vinculan también la dimensión temporal, pues desde el momento en que el candidato —en el caso de la

²⁰ Véase Jesús Ibáñez, *op. cit.*, p 189.

²¹ James Kouzes, *Credibility: how leader gain and lose it, why people demand it*, San Francisco, Calif., Josse y Bass Publishers, 1993, p. 30.

²² Este factor tiempo se puede ver, por ejemplo, en las campañas electorales durante las cuales se invita a la gente a creer, a tener confianza, en lo que los candidatos prometen —dicen—, pero sin poder todavía constatar que lo hagan, pues aún no es el tiempo de pasar a la acción. En este paso, del decir a la acción, el candidato electo bien puede ganar credibilidad o perderla, pues será la congruencia entre lo dicho y lo hecho la que incrementa o disminuye la credibilidad.

²³ Para un estudio sobre el escepticismo relacionado con la duda desde una perspectiva de segundo orden, véase Silvia Molina y Vedia, *op. cit.*

credibilidad política— enuncia una propuesta, articula un discurso, se ve en la necesidad de proyectarse hacia el futuro, hacia un futuro en el que habrá de actuar, toda vez que en el tiempo del decir, tomó decisiones sobre el horizonte de posibilidades de propuesta, de plan económico, de promesas de mejores condiciones de vida, etcétera, y en el tiempo del hacer ha de llevar a la acción tales decisiones. En política se puede decir que un candidato —así como el cuerpo político que lo sustenta— debe tener capacidad de ver más allá del horizonte de tiempo y tener una dirección bien definida desde el terreno del decir hasta el terreno del hacer.²⁴

En resumen, el hecho de que un candidato, o cualquiera que pretenda alcanzar credibilidad, presente un congruente, interesante y esperanzador plan de gobierno, no resulta suficiente para que la gente crea en él, puesto que la decisión necesita ser complementada con la acción. Se forma así la triada hacer-decir=crear.

Sin embargo, se ha observado que los políticos en general gozan de poca credibilidad, pues los sujetos tienden a considerar que los políticos son capaces de decir cualquier cosa con tal de conseguir un puesto—incluso la presidencia—y hacen promesas que no piensan cumplir. Se puede observar cómo la gente considera, que una vez elegido el candidato, prácticamente no hay conexión entre lo que el político dice y lo que hace.

Desde dentro del segundo orden

Con lo señalado en párrafos anteriores, la lógica de segundo orden ofrece al investigador en ciencias sociales una posibilidad de plantearse preguntas, acerca de su objeto de estudio, que le permitan considerar otros ángulos del mismo.

Colocarse en el segundo orden es como si subiéramos un piso más con respecto a la ciencia y cibernética clásicas, lo cual nos permite tener una visión más amplia del objeto de estudio. También es importante tomar en cuenta el hecho de que al incorporarse el pensamiento complejo en una investigación, por sus propias características, la investigación tenderá a alcanzar niveles de complejidad ma-

²⁴ Véase James Kouzes, *op. cit.*, p. 24.

yores, pues no es posible escapar a la lógica planteada desde un inicio. Es como si para ver una corrida de toros lo hiciéramos con la lógica de los binoculares, o bien, optáramos por unos lentes que nos permitieran ver lo que ocurre en el ruedo y, al mismo tiempo, ser el torero y el toro: el investigador deja, así, de ser mero espectador inteligente que se hace preguntas causales con respecto al objeto, y pasa a ser un actor multiplicado en cuanto a su acercamiento al objeto de estudio. No sólo es el aficionado que observa la corrida, sino que puede ser el mozo de espadas, el banderillero y, en el momento de la suerte suprema es, al mismo tiempo, el toro y el torero.

Bibliohemerografía

- Hofstadter, Douglas, *Gödel, Escher, Bach: una eterna trenza dorada*, México, Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, 1982, 915 pp. (Ciencia y desarrollo).
- Ibáñez, Jesús, "Introducción", en *Anthropos*, Madrid, pp. 4-12 (Suplementos 22) y "¿Solución al problema?", en *Anthropos*, 1990, pp. 181-198.
- Kouzes, James, *Credibility: how leaders gain and lose it, why people demand it*, San Francisco, Calif., Jossey Bass Publishers, 1993.
- Luhmann, Niklas, *Sistemas sociales, lineamientos para una teoría general*, México, Alianza Editorial/Universidad Iberoamericana, 1994, pp. 79-149.
- Molina y Vedia, Silvia, *Escepticismo político*, México, UNAM, 1994.
- Navarro, Pablo, "Ciencia y cibernética", en *Anthropos*, Madrid, 1990, pp. 23-25.
- Morín, Edgar, *Introducción al pensamiento complejo*, Barcelona, Gedisa, 1994, 167 pp.