

*Para confiar, no hay que saber**

For trusting, no need to know

FACUNDO GARCÍA VALVERDE
Universidad de Buenos Aires / CONICET

Recibido: 23/04/2020 Aceptado: 12/05/2020

RESUMEN

Una característica indiscutible de la amistad es la confianza: los amigos confían entre sí contándose secretos y ayudándose especialmente cuando existen riesgos de que algo vaya mal. Este artículo investiga la naturaleza de esa confianza. Aquí se mostrará que, en relaciones espesas de amistad y familia, la confianza no es un juicio sobre los riesgos de interactuar con otro sino una forma emotivamente cargada de considerar a los otros. Para mostrarlo, se ofrecerán tres razones obtenidas del análisis de la experiencia de la traición, es decir, de las actitudes y emociones que se derivan de la destrucción de la confianza.

PALABRAS CLAVE

NATURALEZA DE LA CONFIANZA, TRAICION, ACTITUDES AFECTIVAS, NO-COGNITIVISMO

ABSTRACT

Trust is an undeniable feature of friendship: friends trust in each other by telling them secrets and by helping especially when the risks are high.

This paper asks about the nature of that trust. It will be showed that, in thick relations of friendship and familiarity, trust is not a judgment about the risks of interacting with other but

* Una versión previa de este trabajo fue presentada en un simposio organizado por la Red de Investigadorxs sobre Igualitarismo en el marco del XIX Congreso Nacional de Filosofía AFRA. Agradezco la devolución atenta de Cristián Fatauros y de los participantes al Simposio. Al mismo tiempo, agradezco los agudos comentarios de un réferi anónimo de *Contrastes* que me alertaron acerca de varias ambigüedades en una versión previa y de la necesidad de reconsiderar la extensión del argumento.

an emotionally loaded way of treating others. To support this conclusion, the paper will use three facts from the phenomenology of betrayal –that is, the reactive attitudes flowing from the destruction of trust.

KEYWORDS

NATURE OF TRUST, BETRAYAL, AFFECTIVE ATTITUDES, NON-COGNITIVISM

I. INTRODUCCIÓN Y ESTRATEGIAS ANTE RETOS CICLÓPEOS

LA CONFIANZA ES UBICUA en nuestra vida práctica cotidiana. Confiamos tanto en que nuestra pareja nos cuide durante una enfermedad o que un amigo nos ayude a embalar nuestros libros como en que un desconocido no nos dé indicaciones erróneas para llegar a nuestro destino o que un político promoverá el bien común. Sin embargo, la pregunta filosófica sobre esos ejemplos dista de tener respuestas claras. ¿Qué significa confiar? ¿Realizar predicciones favorables y justificadas acerca de las conductas futuras de otros o estar afectivamente dispuesto a considerar evidencia que confirme que el otro no explotará nuestra vulnerabilidad? ¿Confiamos porque ya estábamos dispuestos a hacerlo o confiamos únicamente cuando nuestras dudas sobre la confiabilidad del otro han sido descartadas? ¿Requiere la confianza asignar una motivación especial al confiado?

Estas preguntas sobre la naturaleza de la confianza introducen dos retos ciclópeos que amenazan convertir al proyecto en una tarea imposible y frustrante.

El primero de estos retos es la multiplicidad de ámbitos prácticos a las que puede aplicarse. Uno de los pocos puntos aceptados en la literatura es que la confianza posee una estructura triádica: A no confía absolutamente en B sino en que realice (o se abstenga de realizar) ciertas acciones C. (Baier 1986; Hardin 2002) Pero ese agente confiado B puede ser tanto nuestra pareja como un perfecto desconocido y esta acción C puede ser puntual (que traiga el postre a la cena) o general (que escuche sensiblemente nuestros problemas íntimos). En todos estos casos, el grado de significancia práctica de nuestras expectativas y de nuestra dependencia del otro varía tanto que modifica cuántos riesgos asumiremos, cómo deberíamos protegernos y qué sería razonable esperar del otro. Dado esto, una teoría general y omnicompreensiva que intente cubrir casos tan heterogéneos parece estar condenada al fracaso o a la irrelevancia.

El segundo reto es que existen pocos elementos definitorios de la confianza que sean inmunes a un desacuerdo genuino y profundo y, que por lo tanto, no incurran en una *petitio principii*. Cada teoría acerca de la naturaleza

de la confianza se revela, entonces, más como una teoría del concepto que como una teoría de la concepción. La relación entre evidencia y confianza es un claro ejemplo de esto.

Si bien la confianza implica asumir expectativas positivas acerca de la ocurrencia de acciones de otros de las cuales dependemos, no es clara la relación entre esa expectativa y la evidencia disponible. ¿Confiamos sólo cuando tenemos información sólida acerca de la confiabilidad de aquel en quien confiamos? ¿O confiar implica tener la esperanza de que el confiado tomará nuestra dependencia como una razón importante para no frustrar nuestras expectativas? ¿O, aún más, confiar no implicará una forma cargada afectivamente de evaluar y seleccionar la información disponible que confirme esa misma actitud de confianza? ¿Acaso no existen casos donde la confianza se deposita con expectativas de generar en el otro la confiabilidad, incluso cuando tenemos evidencia de que no actuará como lo esperamos? Como debiera quedar claro, lo que está en discusión es si el propio concepto de confianza implica (o no) su justificación epistémica, es decir, si confiar en alguien implica tener una creencia justificada por ciertos pasos inductivos.

Como en el primer reto, la razonabilidad de cada una de estas conexiones dependerá del tipo de relación que consideremos. Si pensamos en un comprador por Internet, nos parece completamente razonable decir que confía sólo luego de recabar cierta información acerca de la reputación del vendedor, de la seguridad del sitio de compras, etc.; si no tomara estos recaudos y colocara los datos de su tarjeta de crédito, su confianza sería totalmente irracional. Por el contrario, si Pedro concertó una cena con su amigo Juan y no recaba información para reducir la incertidumbre del futuro (no lo atosiga con mensajes de textos para confirmar su asistencia, no averigua con otros amigos el récord de inasistencia de Juan, etc.), diríamos no sólo que está confiando, sino que tal actitud es racional y propia de un amigo que confía. La pregunta acerca de la naturaleza de la confianza se revela, entonces, como altamente dependiente del tipo de justificación que se considere necesaria para mostrar la racionalidad de la conducta. En definitiva, lo que está en cuestión es si cuando pretendemos adjudicar racionalidad a la confianza la evaluamos de acuerdo a un parámetro evidencialista-teórico o a un parámetro práctico. (Wanderer y Townsend 2013, pp. 1-3; Keren 2014, p. 2594).

Este artículo adoptará una estrategia «poco valiente» para enfrentar estos retos ciclópeos: separarlos. Investigaremos la naturaleza de la confianza en un único dominio, el de las relaciones espesas, como las de amistad, pareja o familia estrecha. Sucintamente, siguiendo a Avishai Margalit, una relación es espesa si sus dominios de interacción son heterogéneos, amplios y ofrecen tanto un sentimiento de pertenencia a sus miembros como una historia compartida que da tanto sentido a un pasado como una proyección hacia un futuro

que se imagina también compartido. (Margalit 2017, pp. 83-94). La estrategia del artículo consiste, entonces, en limitar el reto de la multiplicidad y evaluar la conexión entre evidencia y confianza como parte integral de una relación espesa.

Esta estrategia permitirá concluir que, en relaciones espesas, la confianza en que A haga S no requiere fundamentalmente que B tenga la creencia de que A sea digno de confianza. Esto implica defender que una concepción no cognitivista de la confianza (TNC) - formulada, entre otros, por Karen Jones - es más adecuada para captar la naturaleza de la confianza.

El artículo está estructurado de la siguiente manera. En la sección II, reconstruimos las dos concepciones generales acerca de la confianza como respuestas alternativas a la pregunta de cómo se relaciona la evidencia con la confianza. En la sección III, construimos el caso hipotético del Editor Traicionero que nos permitirá indagar más profundamente cómo cada una de esas teorías explica algunos aspectos de la experiencia de la confianza, especialmente, las actitudes, emociones y creencias asociadas típicamente a la traición. En la sección IV ofrecemos tres razones para la superioridad de una TNC: que éstas explican más adecuadamente porque la confianza se visualiza más claramente cuando ella ha sido rota (IV.1); que explican mejor la estabilidad de la conexión entre el espesor de la relación y la intensidad de las respuestas emocionales frente a la traición (IV.2) y, por último, que las TNC dan mejor cuenta de por qué la traición suele implicar la ruptura de una relación espesa (IV.3).

Dos aclaraciones metodológicas previas son necesarias. Usualmente, al discutir la cuestión de la naturaleza de la confianza, suelen tomarse casos donde sería valioso que dos agentes desarrollen relaciones de confianza o de desconfianza y ese valor es utilizado como criterio para evaluar a las teorías sobre la naturaleza de la confianza. El caso que presentaremos separa estas cuestiones, al postular relaciones de confianza que, desde un punto de vista externo, podrían ser cuestionables moralmente. Nuestra intuición es que el fenómeno de la confianza no siempre se produce luego de una reflexión sobre por qué sería valioso confiar.¹ En segundo lugar, el caso del Editor Traicionero presentará una relación entre tres amigos que se proponen un proyecto editorial moralmente cuestionable. Si bien podría parecer que el ejemplo está sesgado hacia las TNC, creemos que esto no es así por dos motivos; primero porque las TC también pretenden aplicarse a relaciones de amistad; segundo, porque si bien los socios del ejemplo son amigos, el proyecto conjunto y lo que está

1 Así, compartimos la intuición de Hieronymi (2008, p. 213) y Jones (2017, p. 101) acerca de que el valor de la confianza no es una razón para confiar en alguna persona específica.

en juego exige un estado de alerta y cautela más alto que el de las relaciones entre amigos que no son socios en un proyecto comercial.

II. TEORÍAS GENERALES ACERCA DE LA NATURALEZA DE LA CONFIANZA: ACTITUD O CREENCIA

La confianza es peligrosa porque inevitablemente abre las puertas a la traición. Aunque los agentes intenten reducir esta posibilidad, sencillamente no hay ningún procedimiento que descarte de lleno la incertidumbre sobre las intenciones y acciones futuras del objeto de confianza; si existiera ese procedimiento, entonces no habría confianza. En este sentido, la confianza implica aceptar que somos seres vulnerables, dependientes de otros y con capacidades cognitivas imperfectas.

Lo anterior implica que la confianza está en una tensión persistente con la evidencia (Faulkner 2007, p. 876). De acuerdo con Arnon Keren, esta tensión se deriva de tres fenómenos epistémicamente anómalos vinculados a la confianza. Como mostraremos en seguida, son epistémicamente anómalos porque no se comportan como lo harían las creencias según un modelo evidencialista básico, según el cual la racionalidad de una actitud cognitiva (creencias, predicciones, etc.) depende de que ella esté en una relación adecuada con la evidencia.

En primer lugar, la confianza suele ser resistente a evidencia contraria, como cuando alguien sigue confiando en la inocencia de su amigo sospechoso y ofrece explicaciones alternativas a la evidencia condenatoria. Por el contrario, un modelo evidencialista exigiría que las creencias se vayan actualizando de acuerdo con la nueva evidencia obtenida. En segundo lugar, la confianza suele ser debilitada por la reflexión racional acerca de las propias razones para la confianza. El intrigante Iago siembra dudas en Otelo acerca de la honestidad de Casio tan sólo diciendo «¿Honesto, mi señor?» (Shakespeare, W. *Otelo* III.3); la mera repregunta acerca de las razones para la confianza pone en estado de alerta a Otelo y atenta contra la seguridad de su creencia. En cambio, un modelo evidencialista celebra la reflexión como un proceso de refinamiento y fortalecimiento de nuestras creencias. En tercer lugar, existen fenómenos donde la confianza es depositada en contra de la evidencia disponible como una estrategia intencional para producir en el individuo poco confiable los hábitos y acciones necesarias para la confiabilidad; por ejemplo, cuando el profesor no chequea si alumnos particularmente tramposos se están copiando en un examen o cuando los padres dejan la casa al cuidado de un adolescente rebelde (Horsburgh 1960). Según un modelo evidencialista, esta actitud o bien es completamente irracional o bien un simulacro, donde el profesor finge tener la creencia en la confiabilidad de los alumnos.

Esta tensión entre evidencia y confianza produce dos teorías rivales y generales acerca de la naturaleza de la confianza, una teoría cognitivista (TC) y una no-cognitivista (TNC). Como veremos, la diferencia fundamental consiste en si las creencias son condiciones necesarias o suficientes para la confianza; ¿confiamos porque tenemos creencias basadas en evidencia de que el confiado es digno de confianza? ¿O tenemos esas creencias porque teníamos una actitud previa y más básica hacia el confiado?

Las TC sostienen que para que A confíe en que B haga S se exige fundamentalmente que afirmemos la verdad de que A tiene la creencia de que B es digno de confianza y la creencia de que, por ello, B hará S. Si alguna de esas creencias no está presente o depende de algún ejercicio de la voluntad, entonces la confianza deja de ser un mecanismo para lidiar con la incertidumbre acerca de los otros. Esas creencias en la confiabilidad de B y en su realización de S intentan, precisamente, convertir la incertidumbre en una estimación del riesgo de interactuar con B.

Por el otro lado, las TNC sostienen que para que A confíe en que B haga S no se requiere fundamentalmente que A tenga la creencia de que B sea digno de confianza. La idea central de estas teorías es que la confianza depende de una actitud más básica o de, incluso una decisión estratégica (Holton 1994; Pettit 1995), que da lugar a esas creencias sobre la confiabilidad de B. Confiar consiste, entonces, en una forma cargada afectiva o voluntariamente de percibir e investigar acerca de la evidencia sobre los riesgos y beneficios de cooperar con otro. Como señala Karen Jones, esta carga afectiva no compromete necesariamente a una TNC a sostener que la confianza sea una mera esperanza, una expectativa positiva no basada en ninguna evidencia; las TNC aceptan la necesidad de creencias pero insisten en que ellas son generadas a partir de parámetros de investigación, criterios de relevancia y procedimientos de contrastación que, a su vez, dependen de esa actitud cargada afectivamente (Jones 1996, p. 4). Así como cuando sospechamos somos hipersensibles al más mínimo riesgo, cuando confiamos estamos menos receptivos a percibir algunos riesgos.

Un ejemplo sencillo ilustrará la diferencia. Supongamos unos padres que confían en el colegio al que envían a su hija: no colocan un grabador de audio en su mochila, la dejan al ingreso y se dirigen a sus empleos. De acuerdo con una TC, tenemos un caso genuino de confianza si esa exposición de la vulnerabilidad resulta de la combinación de una serie de creencias sobre las maestras y maestros, la reputación de la institución, los testimonios de otros padres y no haber reconocido ninguna amenaza a la vulnerabilidad de su hija. Según una TNC, tal asunción voluntaria del riesgo se debe, en parte a esa evidencia pero, fundamentalmente, a la actitud de no buscar más información (por ejemplo, no consultar el prontuario policial de los docentes

o del personal de limpieza) y de ofrecer interpretaciones no desconfiadas de hechos anómalos (el moretón en la pierna de la niña es producto del juego brusco con sus compañeros). En otros términos, mientras que para una TC la confianza debe comportarse como un tipo de creencia, para una TNC es una forma de percepción cargada emocionalmente que determina las creencias.

Veamos ahora el caso del Editor Traicionero que nos permitirá justificar por qué, en relaciones espesas, una TNC es más adecuada que una TC.

III. EL EDITOR TRAICIONERO

Sousa, Gutiérrez y García son amigos desde hace varios años, cuando aún tenían esperanzas de escribir una gran novela que revolucionara la literatura. Si bien esas expectativas se destruyeron con el tiempo, continúan reuniéndose a cenar con sus familias, siguen hablando de literatura y comentan los chismes del ambiente. Un proyecto irreflexivo surgido durante esas largas noches - asociarse para fundar una editorial - los ha entusiasmado tanto que decidieron invertir todos sus ahorros en ello.

Si bien los costos económicos y los riesgos son altos, confían en que su cooperación les permitirá afianzarse durante los años difíciles del inicio. El proyecto surgió conjuntamente y participar en él otorga a cada uno un sentido de pertenencia y orgullo. El modelo de negocio editorial propuesto raya, no obstante, la ilegalidad ya que se sustentará en contratos casi leoninos con la mayoría de los autores; éstos recibirán un menor porcentaje por libro vendido que ofrece el mercado, la editorial subregistrarán las ventas, no pagará anticipos ni derechos de autor y exigirá a los autores que financien una parte considerable de la impresión. Así todo, estiman que el deseo de autores nuevos en ser publicados les permitirá mantener intactas sus ambiciones.

A medida que se acerca el lanzamiento de la editorial, el trabajo se hace más complejo y fragmentado; Sousa se encarga de coordinar las primeras publicaciones con la imprenta, Gutiérrez de instalar las oficinas y García de organizar la inauguración. Para evitar demoras ineficientes en los numerosos pagos que cada uno debe hacer, García propone abrir una cuenta bancaria compartida que les permita a cada uno extraer dinero sin un permiso explícito del otro, algo a lo cual los otros dos acceden rápidamente. Cuando se reúnen para firmar la cuenta bancaria conjunta, a García se le caen unas hojas de la carpeta donde tiene otros documentos; a pesar del movimiento atropellado de éste para recuperarlos, es Sousa quien los toma y casi sin quererlo, ve que la hoja registra los resultados de búsqueda en Internet de apartamentos en Madrid para los próximos días. Con un gesto veloz, García le arranca de las manos la hoja. Ante la mirada inquisitiva de Sousa, García les dice que acaba de arruinarse su sorpresa. Con una mirada torva y tensa, les explica que, efectivamente, viajará durante algunos días a Madrid antes de la inauguración

para reunirse con un prestigioso autor e intentar convencerlo de publicar con ellos, lo cual permitirá atraer a más autores y que la editorial gane en prestigio.

García firma los documentos de la cuenta conjunta y se los pasa a Gutiérrez quien parece encantado por la inclusión del prestigioso autor en su catálogo. Por supuesto, le llamó la atención que García no los haya consultado antes y que haya decidido unilateralmente ese viaje en este momento crucial. Sin embargo, no lo preocupa de manera acuciante; tiene una actitud de optimismo hacia la «buena voluntad» de García, es decir, que realiza anticipaciones donde la vulnerabilidad del proyecto y la de ellos en tanto amigos son una razón crucial en las deliberaciones de García (Jones 1996, p. 6). Esa actitud de optimismo no requiere, en su psicología práctica, una justificación de la misma forma en que tampoco lo requeriría la actitud de correr frente a una estampida de elefantes. Tanto las experiencias compartidas (en las que García hacía algo porque sabía que tanto Gutiérrez como Sousa contaban con que él lo hiciera) como la expansión incontrolada de las áreas de interacción, sembraron el terreno para esa actitud y para que Gutiérrez sólo piense en razones para confiar en García y para aplacar el carácter «sospechoso» de la acción (Jones 1996, p. 8-9). Así, su optimismo produce (pero no es producido *meramente* por) creencias: recuerda el deleite de García por las sorpresas, que García se jactaba de tener un contacto más o menos directo con ese autor en particular, etc. Gutiérrez no puede adoptar la perspectiva del observador externo y sopesar toda la evidencia en contra o a favor de la confiabilidad de García de una manera fría y calculadora. Como bien sabe, eso lo convertiría un amigo muy desconfiado. En todo caso, piensa, podría tratar de convencerlo para aplazar el viaje, pero teme que su amigo se ofenda por la mera insinuación de imprudencia. Finalmente, luego de firmar, le recomendará alojamientos más económicos en Madrid.

Cuando los papeles para la cuenta conjunta llegan a manos de Sousa, éste los mira ensimismado. ¿Qué acaba de pasar, se pregunta? La existencia de tantos riesgos no se soluciona con añadir sorpresas a la incertidumbre. Todos ellos están poniendo sus ahorros, esfuerzos y proyectos a disposición de cada uno y justo ahora surge este viaje. ¿Y por qué esa sonrisa nerviosa, esa mirada esquiva, ese arrancarle la «hoja delatora» de las manos? «Darles una sorpresa» le suena como la excusa más trillada. Por un momento, Sousa piensa que firmar es un error mayúsculo ¿Acaso estará García fugánd...?) De repente, su paranoia se le hace evidente pero comprensible: fueron muchos meses nerviosos y ansiosos imaginando escenarios posibles. Sousa comienza a abandonar su alerta cuando reflexiona tanto acerca de todos aquellos años de actividades compartidas, en los que García se comportó como un amigo leal y generoso como en los últimos meses durante los cuales trabajó a la par de todos. Después de todo, piensa, el propio García también está exponiendo

sus ahorros y contratar a un autor de renombre era un plan sobre el que habían conversado. Son todos esos años y experiencias, piensa, los que lo convierten en juez privilegiado de la confiabilidad de García.

Sousa concluye que García no hará nada que comprometa el proyecto editorial porque, entre otras cosas, él mismo reconocerá que sus intereses dependen de responder a las expectativas del resto y que una traición suya sería muy costosa para la reputación de García en el mundo editorial. Aunque su ansiedad ya no es tan amenazante, decide que más tarde se contactará con la asistente del afamado escritor para comprobar la reunión con García y que revisará sistemáticamente los movimientos de la cuenta conjunta; si viera algo extraño, revocará el permiso en el banco. Cuando la oficina del escritor le confirma la futura reunión con García, su ansiedad casi desaparece y olvidará su vigilancia a la cuenta conjunta.

El día en que García debería regresar de Madrid, Gutiérrez recibe el aviso de que su pago por los muebles de la oficina ha sido rechazado. La cuenta conjunta ha sido vaciada y el móvil de García, sus cuentas de correo y redes sociales han sido eliminados. Mientras Sousa y Gutiérrez venden sus automóviles para pagar deudas, el primero grita enojado «yo sabía que esto iba a pasar» y Gutiérrez exclama, entre sollozos, «cómo fui tan ciego».

IV. RAZONES PARA UNA TEORÍA NO COGNITIVISTA DE LA CONFIANZA

Editor Traicionero nos presenta dos personajes que mantienen relaciones opuestas con la evidencia acerca de la confiabilidad de García. Mientras que Sousa sopesa toda la evidencia disponible y realiza un cálculo de riesgos y ventajas para concluir que García es digno de confianza, Gutiérrez concluye lo mismo, pero dirigiéndose hacia esa evidencia con una actitud optimista, seleccionando aquella información que confirma su actitud. Así, Sousa es un personaje paradigmático de una TC mientras que Gutiérrez lo es de una TNC. Al mismo tiempo, *Editor Traicionero* nos presenta no sólo dos explicaciones alternativas sobre el mismo fenómeno, sino dos explicaciones incompatibles: para una TC, Gutiérrez es un confiadador irracional e injustificado y, para una TNC, Sousa es un pésimo confiadador.

Exploremos esta incompatibilidad. Las TC alabarían la racionalidad de las precauciones tomadas por Sousa; su plan de contingencia y la comprobación por sí mismo de la reunión en Madrid. Al mismo tiempo, Sousa es un agente epistémicamente virtuoso porque, ante la aparición de nueva información relevante, actualiza la estimación probabilística de su juicio de confiabilidad. (Hardin 2002, p. 112). Su confianza se convierte, así, en una creencia basada en evidencia acerca de la confiabilidad de García. Por otra parte, las TC condenarían como irracional la credulidad de Gutiérrez; los nuevos riesgos que surgen en su interacción con García deberían despertar, al menos,

las mismas tensiones que aquejan a Sousa y deberían modificar la solidez en su conclusión acerca de la confiabilidad de García. De hecho, siguiendo a Hieronymi (2008, p. 218.), García podría sentirse razonablemente resentido acerca de lo infundada de la confianza de Gutiérrez; si éste no puede (o le resulta muy difícil) dar razones fundadas en evidencia verificable acerca de su confianza, García podría pensar que Gutiérrez no confía realmente en él sino que jamás pensó en ello.

Por el contrario, las TNC elogian la actitud de Gutiérrez. Sus experiencias de amistad y cooperación con García fueron formando en él una determinada actitud de apertura y exposición al riesgo con la cual selecciona (o descarta) y evalúa evidencia. Así, lo determinante en su confianza son las tendencias de interpretación y criterios de prominencia con los cuales resignifica la conducta «sospechosa» de García. Por el contrario, Sousa es un confiador lamentable porque siempre está ansioso por cambiar su actitud, en espera de nueva evidencia. De hecho, como señala Jones, esa ansiedad (mediada únicamente por su propio razonamiento) puede indicarnos que Sousa se está resistiendo a confiar y que su actitud se parece más a la duda que a la confianza. (Jones 2019, p. 561). En este sentido, si García no traicionara y Sousa le confesara más tarde su razonamiento para descartar la sospecha, el resentimiento de García estaría justificado: ¿qué clase de amigo no otorga el beneficio de la duda, tiene como primera respuesta la duda y apela a un cálculo frío y desapasionado para no desconfiar?

A continuación, se arguyen tres razones por las cuales la confianza de Gutiérrez captura de manera esencial características importantes de la confianza.

IV.1. VISIBILIDAD E INVISIBILIDAD DE LA CONFIANZA

Como señalara Anette Baier, «la mayoría de nosotros nos percatamos más fácilmente de casos específicos de confianza solo después de su desaparición o severo daño. Habitamos un ambiente de confianza así como habitamos una atmósfera y sólo la notamos cuando percibimos que el aire se ha contaminado o se ha vuelto escaso.» (1995, p. 98). A pesar de esta invisibilidad y de que no estemos permanentemente alerta contra todas las formas posibles en que nuestra vulnerabilidad pueda ser aprovechada, seguimos siendo dependientes de la voluntad de los otros, seguimos pudiendo ser traicionados.

La invisibilidad de la confianza es claramente reconocible en *Editor Traicionero*. Si bien Sousa parece ser cauto y prudente para realizar su juicio acerca de la confiabilidad de García, es un ser humano finito que no evalúa (y no podría hacerlo) la probabilidad de todas las posibles fuentes de traición. Por ejemplo, sigue exponiendo su vulnerabilidad a una estrategia conjunta de Gutiérrez y García para quitarle su parte del fondo común, sigue dándole libertad discrecional a García al dejar de revisar constantemente la cuenta

común y, más importante, continúa confiando en Gutiérrez. Sin que Sousa realice una evaluación previa de la evidencia, Gutiérrez sigue apareciéndosele como digno de confianza; su confianza en él, a pesar de involucrar otros riesgos igualmente significativos, es invisible.

La invisibilidad de la confianza aumenta en las relaciones espesas.² A medida que las relaciones intersubjetivas dejan de ser puntuales y esporádicas, los dominios de interacción se amplían y dejan de ser pasibles de una regulación precisa. Los colegas de trabajo no sólo confían en que el otro haga lo que le corresponda sino también en que cuando critiquen al jefe, el colega no vaya corriendo a contárselo, en que escuche sensiblemente sus problemas de pareja, en que lo defienda – o al menos lo consuele – cuando es reprendido por otro colega, etc. En cada uno de estos dominios, no se espera tanto que el confiado realice una acción precisa como que tome en cuenta esa vulnerabilidad como razón para actuar sensiblemente. Esa expectativa favorable no está basada en la evaluación de la evidencia disponible de esa acción particular ni en un acuerdo explícito de conducta recíproca; está basada en la conformación ininterrumpida de un hábito que se va haciendo más invisible al tiempo que no se ve destruido por la frustración de expectativas naturalizadas.

De esta forma, la confianza típica de las relaciones espesas implica una tensión constitutiva y no contingente con la evidencia: en estas relaciones, confiar involucra extraer conclusiones prácticas que van más allá de lo recomendado por normas evidencialistas. Si se negara esta trascendencia, o bien las relaciones espesas serían irracionales o bien deberían reducirse considerablemente los dominios de interacción a únicamente los que están justificados evidencialmente. Ambas alternativas son contraintuitivas porque convierten a una relación espesa en la sumatoria de relaciones esporádicas y codificadas.

La cuestión central para nuestro objetivo es cuál de las teorías generales acerca de la naturaleza de la confianza puede explicar de manera más adecuada tanto la invisibilidad de la confianza como su aumento en las relaciones espesas.

Las TC no pueden explicar estos dos fenómenos. En primer lugar, la invisibilidad sería tomada en cuenta únicamente como un producto de los límites epistémicos de los seres humanos y no como una característica intrínseca de la actitud de confiar. Así, el agente confiaría sólo si al romperse esa invisibilidad

2 Bernstein extiende esta invisibilidad de la confianza a relaciones esporádicas o anónimas como cuando no sabemos nada de nuestros compañeros de vagón en el metro y, sin embargo, no estamos precavidos por nuestra seguridad física (2011, p. 403). Esto no niega que la confianza se haga menos visible a medida en que la relación se haga más espesa.

(por ejemplo, cuando se muda a un barrio menos seguro), actualiza su juicio de estimación del riesgo con nuevas inducciones sobre los comportamientos y acciones de aquellos con los que interactúa. (Hardin 2002, p. 83-84) Así, las TC dan la falsa ilusión de que si fuésemos agentes epistémicos ideales, no ofreceríamos oportunidades para la traición. En segundo lugar, las TC recomendarían la reducción de esa invisibilidad como una forma de obtener creencias más justificadas. Pero esta estrategia es incompatible con la confianza dentro de una relación espesa. Si alguien justificara su creencia en la honestidad de su pareja afirmando que las veces que, intencionalmente, llegó a su casa más temprano, la encontró sola o que cuando dejó dinero en su casa, éste seguía allí, no dudaríamos en afirmar que *no confía*.

Por el contrario, las TNC sí pueden explicar esta característica de la confianza. Como señaló Jones, la evidencia en la cual nos basamos para realizar juicios de confiabilidad no está presente constantemente ante nuestra cognición, sino que es buscada y seleccionada por una actitud previa. Esta actitud hace que determinado evento sea prominente, que nuestra investigación tome determinado rumbo y no otro y que ciertas interpretaciones e inferencias evaluativas sean promovidas. (Jones 2019, p. 960). De esta forma, previamente al juicio sobre la confiabilidad del otro, existe una especie de lente que lo determina. Ese lente es invisibilizado por el hábito y sólo notamos su mediación al romperse o astillarse; cuando esto ocurre, su existencia, utilidad y función se hacen innegables y, como lo muestra el caso de Sousa, tienen que ser reevaluadas. Si Sousa no evalúa la evidencia acerca de la confiabilidad de Gutiérrez no es porque no confie en él sino, en definitiva, porque su confianza hacia él es invisible, como unos lentes que siguen funcionando.

IV.2 REACCIONES EMOCIONALES ANTE LA TRAICIÓN

Como ya se mencionó, la confianza es tan peligrosa como valiosa ya que sólo nos traicionan aquellos en quienes ya confiábamos.³ A pesar de la cautela y evaluación de Sousa, éste se sentirá traicionado por García igual que lo sentirá Gutiérrez. Sin embargo, habrá una diferencia de intensidad en ese sentimiento. En Sousa, ese sentimiento es opacado por la prioridad del autorreproche por haber contado con las premisas necesarias, pero no haber extraído la conclusión justificada, no haber evaluado correctamente la

3 Existe un consenso general en la literatura acerca de la corrección de la diferencia trazada por Baier (1986, pp. 234-235) entre la actitud de confiar y la de fiarse (*reliance*); mientras que la actitud reactiva adecuada frente a la frustración de la confianza es la de sentirse traicionado, la actitud correspondiente a alguien en quien fiábamos y que no cumple las expectativas es la de sentirse contrariado. Sin embargo, no hay consenso sobre cómo dar cuenta de esa distinción.

evidencia; su agencia epistémica fue obstaculizada por su participación en relaciones espesas. En el caso de Gutiérrez, su expresión («qué ciego fui») muestra también un autorreproche pero, en este caso, está mediado por un amargo y doloroso descubrimiento: que la propia ceguera de la confianza en García hacía imposible anticipar su traición.

En esta sección, argumentaremos que la reacción de Gutiérrez ante la traición es más central a la confianza en relaciones espesas que la de Sosa ya que las TNC pueden responder de manera más adecuada a por qué la intensidad de la reacción emocional frente a la traición depende de manera no contingente del espesor de la relación.

Definamos, en primer lugar, el sentimiento de ser traicionado. Este es una emoción compleja, compuesta por un conjunto de emociones primarias tales como enojo, tristeza, frustración y dolor. (Cogley 2012, p. 40). Estas emociones primarias están íntimamente ligadas a la relación traicionada ya que todas ellas refieren a la ruptura de expectativas y sesgos generada por una interrelación específica con el traidor. Como señala Cogley, el sentirse traicionado refiere implícitamente a una situación externa que da sentido a esas emociones.

Ahora bien, las emociones admiten distintos grados e intensidades, los cuales dependen, a su vez, de las situaciones externas que menciona Cogley. Si bien Gutiérrez puede sentir enojo y tristeza ante la traición de un herrero al que ya conocía pero que no asistió al horario convenido, esas emociones serán menos intensas que las padecidas ante la traición de García. Sería realmente extraño si Gutiérrez estuviera tan frustrado por la falla del herrero como por la de García o si Sousa tuviera el mismo grado de tristeza hacia la impuntualidad del herrero que hacia la fuga de García con el dinero.

El punto central para nuestros intereses es que tal diferencia de intensidad puede ser mejor explicada por una TNC que por una TC. Según una TNC, la traición dentro de una relación espesa pone en cuestión nuestra propia identidad. Al vernos traicionados, nuestros sesgos interpretativos hacia el traidor se nos vuelven evidentes y tanto el significado que adscribíamos a la relación como su proyección temporal deben ser reevaluados (Margalit 2017); Gutiérrez debe reevaluar no sólo si García continuará siendo su amigo sino si realmente lo fue alguna vez o si, por el contrario, estuvo todo ese tiempo agazapado a la espera de una oportunidad propicia. Es más, esta reevaluación también cuestiona su futuro más denso y existencial: ¿volverá a confiar en alguien o preferirá perder los bienes producidos por la confianza como la intimidad, la cercanía, la tranquilidad, etc.? (Baier 1995, p. 146); ¿no será acaso demasiado ingenuo para cooperar con otro? La traición, especialmente en relaciones muy espesas, puede generar una profunda depresión, donde nuestras anticipaciones y nuestra seguridad en los otros se debilita tanto que toda nuestra

estructura experiencial se pierda y el traicionado sienta que está «viviendo en otro mundo». (Ratcliffe, Ruddell y Smith 2014, p. 4)

Dado esto, las TNC resignifican el enojo, la tristeza y la frustración del sentirse traicionado. La aproximación afectiva con que interpretamos las acciones del otro se destruye y nos produce tristeza por la pérdida de la relación; la amarga constatación de que el traidor ignoró completamente el peso práctico que nuestra vulnerabilidad debía poseer en su deliberación, nos produce resentimiento y enojo; al mismo tiempo, la frustración expresada en el «qué ciego fui» radica no tanto en no haber visto la evidencia sino en «haber cerrado los ojos», en no poder alterar esa actitud que sesgó la evidencia.

La menor intensidad de las reacciones emocionales en relaciones menos espesas deriva ágilmente de esta explicación. Si bien la traición puede modificar nuestros sesgos interpretativos hacia los herreros en general (tomaremos con pinzas cualquier compromiso suyo en asistir a horario),⁴ nuestra identidad como clientes habituales de una herrería no posee un significado central para nuestra identidad y no creemos exponer nuestra vulnerabilidad de maneras dramáticas; la traición de un herrero con el que trabajamos ocasionalmente altera nuestros planes, nos hace perder tiempo escaso pero no exige una reevaluación de nuestras relaciones y su significado.

Por el contrario, las TC tienen mayores problemas para explicar la diferencia de intensidad de estas emociones. Si la confianza es comprendida como el juicio que se realiza sobre la confiabilidad del otro, la traición es la demostración empírica de que ese juicio era errado, independientemente del espesor de la relación; los juicios acerca de la confiabilidad del herrero y la de García son igualmente falsos. Si bien una TC podría explicar que cada una de estas relaciones tiene una significancia práctica distinta, su explicación de la conexión entre el espesor de la relación y la intensidad de las emociones es defectuosa: tan sólo afirmar que esa conexión es contingente, es decir, que la intensidad del sentimiento de ser traicionado depende de características psicológicas y actitudinales subjetivas de los traicionados; algunos traicionados se sienten como Gutiérrez, otros como Sousa; algunos individuos se entristecen más ante determinadas traiciones que otros, otros no se deprimen, etc.

Esta incapacidad para reconocer una conexión estable surge de que, como las TC consideran que la traición es, fundamentalmente, un fallo del agente

4 La resistencia a evidencia contraria, que como vimos, es intrínseca a la confianza, es menor en relaciones esporádicas. Sería extraño que el cliente se esfuerce en justificar al herrero o se resista a calificar la inasistencia del herrero como una traición. Si esto es así, la tesis defendida adquiere mayor peso; la confianza (y, por consiguiente, la traición) está parcialmente constituida por el espesor de la relación.

epistémico, las reacciones emocionales son consideradas secundarias para definir a la confianza; así, realizar 40 juicios epistémicamente equivocados acerca de la confiabilidad de un herrero sería equiparable a realizar un único juicio epistémicamente equivocado acerca de la confiabilidad de un amigo en una esfera neurálgica de vulnerabilidad.

IV.3 ¿TIENE ALGÚN VALOR LA TRAICIÓN?

Uno de los elementos de la experiencia de la confianza y de la traición en el marco de las relaciones espesas consiste en que, en muchas ocasiones y, cada vez más a medida que el espesor de la relación se incrementa, la traición es seguida de una reevaluación que acaba en una ruptura casi total.⁵ En esta sección, nos preguntaremos por la razonabilidad de esta reacción; como mostraremos, la respuesta depende de si se considera que la traición ostenta o no algún valor positivo.

Como ya mencionamos, una relación espesa está constituida por un conjunto de dominios donde los participantes interactúan. Recordemos que Gutiérrez y Sousa no sólo se asocian a García, sino que también comen con sus familias, comparten ciertos intereses, se preocupan por el otro, etc. Supongamos que, además de su capacidad para el negocio editorial, García es particularmente sensible y tiene una escucha atenta a los conflictos familiares: los comprende rápidamente, alcanza un delicado equilibrio entre el consuelo y la ternura y además ofrece consejos empáticos y oportunos. Luego de la traición, tanto Gutiérrez como Sousa romperán completamente la relación con García, incluso cuando esto conlleve perder esa escucha atenta. ¿Es razonable esta ruptura?

Una TC podría insistir en que, aunque comprensible, esta decisión es irracional (sus juicios están nublados por las reacciones emocionales ante la traición) y está poco justificada evidencialmente; después de todo, Gutiérrez y Sousa disponen de evidencias empíricas para no asociarse nuevamente con García pero, sin embargo, deberían poder seguir confiando en contarle sus cuitas. Las TC consideran, así, a la traición como una oportunidad para refinar y mejorar creencias.

Una analogía aclarará la idea. Aunque sean entendibles la frustración y tristeza de un científico al ver refutada su hipótesis, esos sentimientos no

⁵ Margalit (2017, pp. 92-104) es quien mejor identifica este elemento. El mismo es plausible en aquellas traiciones en dimensiones claves de una relación espesa, aunque es menos plausible en otras dimensiones periféricas de esas relaciones. Como señalaba Baier (1995, pp. 135-140), los individuos controladores, hipersensibles e intolerantes con cualquier mínima frustración de expectativas no son buenos confiadores. Así, el argumento debería ser matizado; no se hace en el cuerpo del texto por motivos de claridad.

deberían obnubilar su juicio científico. De hecho, si puede superarlos, la frustración de expectativas y anticipaciones se constituirá en una oportunidad para desarrollar mejores hipótesis y alcanzar un conocimiento más adecuado del mundo empírico. Esa frustración, entonces, puede cumplir un rol instrumental.

Las TC están comprometidas a esta analogía y, por lo tanto, deberían reconocer cierto valor instrumental a la traición. Si la confianza es, esencialmente, una serie de juicios sobre la confiabilidad de otro, entonces la traición nos hace patente la falsedad de esos juicios y, por lo tanto, permite eliminar juicios falsos y aproximarnos a juicios verdaderos respecto de la confiabilidad; en el autorreproche de Sousa («yo sabía que esto iba a pasar») ya está contenido el germen de nuevos juicios y de nuevas formas de contrastarlos (menor exposición de la vulnerabilidad, mayores controles, mayor suspicacia, etc.).

La posición de las TC respecto al valor instrumental de la traición es demasiado exigente e insensible con quien sufre las consecuencias de una ruptura profunda de expectativas en sus relaciones espesas; exige demasiado porque promueve que el individuo abandone sus sesgos emocionales al evaluar al traidor y es poco sensible porque considera que los estados afectivos del traicionado no cuentan para nada en la racionalidad de su confianza. Afirmar que el mejor consejo que un amigo puede darle a Gutiérrez es recomendarle que continúe contándole sus cuitas amorosas a García y abandone su irracionalidad implica asumir que los amigos son agentes epistémicos descentrados, fríos y que sólo tienen como fin producir mayor conocimiento justificado. Precisamente por esto, las TC no comprenden la especificidad y densidad de la confianza (y de la traición) en las relaciones espesas.

Las TNC, por el contrario, consideran a estas decisiones de ruptura, al menos, como justificadas y no como irracionales. Si la confianza es una actitud afectiva de optimismo hacia otro individuo, la traición destruye más que un conjunto finito de creencias o juicios; destruye una forma de acercarnos a los otros cargada de anticipaciones, seguridades no explícitas, criterios de relevancia y un compromiso de mantener una identidad constituida por la misma relación. La desagradable sorpresa que produce la traición no es considerada, por una TNC, como una emoción adicional y diferente a la frustración de expectativas sino como constitutiva de esa misma frustración. Cuando Gutiérrez se ve traicionado, el problema ya no es esta u otra creencia sino todo el acercamiento afectivo y cognitivo (su «ceguera») que no le permitió ni siquiera sospechar de la traición. Dado esto, el traidor no puede dejar de verse bajo esa nueva perspectiva que siempre lo hace lucir sospechoso y peligroso ya que, así como en la ocasión de la editorial no tomó en cuenta la vulnerabilidad de ellos, no lo hará en otras ocasiones. Por ejemplo, es

completamente razonable que Gutiérrez piense ahora que aquella escucha atenta, aquellos consejos empáticos no fuesen otra cosa que la máscara cínica de García para «ganar su confianza» con fines espurios; sus propios juicios son coloreados retrospectivamente por el sentimiento de ser traicionado. Como es claro, este salto inductivo no se apoya en la evidencia de que, en ocasiones similares, García no ofreció consejos familiares sensibles sino en su acercamiento afectivo general que produce creencias.

De esta forma, una TNC no considera que la traición tenga un valor instrumental o algún otro. La «recuperación» luego de una traición no es fundamentalmente una actividad epistémica sobre obtener mejores creencias sino una tarea afectiva. Si es afortunado, Gutiérrez podrá construir un marco experiencial nuevo, volver a hacer inteligible el mundo en parte a través de entablar nuevas relaciones y volver a confiar en otros. En esta reconfiguración, lo que estará en juego será su fortaleza, su seguridad básica, sus decisiones respecto a confiar en otro y el amplio conjunto de capacidades volitivas (Jones 1996, p. 23). Incluso si quisiéramos ver en esta recuperación un aprendizaje y, por lo tanto, cierto valor instrumental en la confianza, una TNC puede explicar mejor por qué Sousa y Gutiérrez aprenden determinado contenido y no otro: si Sousa aprende que debe ser más vigilante sólo en sus sociedades y no en todas sus interacciones, si Gutiérrez aprende que la amistad no debe mezclarse con el trabajo, no es tanto por un cálculo de riesgos y evidencias (que debería otorgar una única conclusión) como por la combinación heterogénea que produce una «recuperación individual.» En este sentido, aunque pueda existir cierta compatibilidad entre las TC y las TNC, las TNC podrían explicar por qué y cómo surgen las creencias y estimaciones de riesgo específicas en las que se basan las TC mientras que éstas sólo considerarían como poco justificado las tendencias de interpretación que las TNC colocan en el centro de la confianza.

V. CONCLUSIÓN

Este artículo defendió la capacidad de una TNC para dar cuenta de la naturaleza de la confianza en relaciones espesas. Esta conclusión implica que cuando confiamos en un amigo o en un familiar cercano, tenemos una actitud favorable hacia él que determina tanto las creencias que formamos respecto a él como las emociones que constituyen las expectativas de esa relación y con las que reaccionamos frente a los vaivenes de la relación. Tal conclusión se apoyó en *Editor Traicionero*, un caso hipotético que nos permitió investigar en la experiencia de la confianza y, especialmente, cuando ella ha sido rota. Esta estrategia tiene dos ventajas. En primer lugar, no queda atrapada por los retos ciclópeos de la ubicuidad y heterogeneidad de la confianza. En segundo lugar, a diferencia de la mayoría de los intentos filosóficos por esclarecer la naturaleza de la confianza, deja de lado consideraciones sobre el valor de la

confianza y, en cambio, se adentra en una cuestión apenas incipiente en la literatura, la del sentimiento de ser traicionados y las emociones vinculadas. A raíz de este análisis, pudimos observar tres características acerca de la naturaleza de la confianza y que son mejor explicadas por una TNC; que su invisibilidad le es constitutiva, que su ruptura implica distintas reacciones emocionales cuya intensidad depende regularmente del tipo de relación donde la traición ocurre y, por último, que su vinculación con la identidad es tan sólida que hace que sea completamente razonable la ruptura de una relación cuando hay traición.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BAIER, A. (1995). *Moral Prejudices. Essays on Ethics*. Harvard: Harvard University Press.
- BAIER, A. (1986). Trust and Antitrust. *Ethics*, 96 (2), 231–260.
- BERNSTEIN, J. M. (2011). Trust: On the real but almost always unnoticed, ever-changing foundation of ethical life. *Metaphilosophy*, 42 (4), 395-416.
- COGLEY, Z. (2012). Trust and the Trickster Problem. *Analytic Philosophy*, 33 (1), 30-47.
- FAULKNER, P. (2007). On telling and trusting. *Mind*, 116 (464), 875-902.
- HARDIN, R. (2002). *Trust & Trustworthiness*. New York: Russell Sage Foundation.
- HIERONYMI, P. (2008). The reasons of trust. *Australasian Journal of Philosophy*, 86 (2), 213-236.
- HOLTON, R. (1994). Deciding to Trust, Coming to Believe. *Australasian Journal of Philosophy* 72 (1994), pp.63-76, 72 (1), 63-76.
- HORSBURGH, J. H. (1960). The Ethics of Trust. *The Philosophical Quarterly*, 10 (41), 343–354.
- JONES, K. (1996). Trust as an Affective Attitude. *Ethics*, 107 (1), 4-25.
- JONES, K. (2017). But I Was Counting on You. En P. Faulkner, & T. Simpson (Eds.), *The Philosophy of Trust* (págs. 90-108). Oxford: Oxford University Press.
- JONES, K. (2019). Trust, distrust, and affective looping. *Philosophical Studies*, 176 (4), 955–968.
- KEREN, A. (2014). Trust and belief: a preemptive reasons account. *Synthese*, 191 (12), 2593-2615.
- MARGALIT, A. (2017). *On Betrayal*. Cambridge: Harvard University Press.
- PETTIT, P. (1995). The Cunning of Trust. *Philosophy and Public Affairs*, 24 (3), 202-225.
- RATCLIFFE, M., RUDDELL, M., & SMITH, B. (2014). What is a “sense of fore-shortened future?” A phenomenological study of trauma, trust and time. *Frontiers in Psychology*, 5, 1026-1036.
- WANDERER, J., & TOWNSEND, L. (2013). Is it Rational to Trust? *Philosophy Compass*, 8 (1), 1-14.

FACUNDO GARCÍA VALVERDE es investigador del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Argentina).

Líneas de investigación:

Confianza, Igualitarismo Relacional y Enfoque de Capacidades

Publicaciones recientes:

2020: Relaciones entre Iguales y Confianza, en Busdygan, D, (comp.) *Rostros del Igualitarismo. Discusiones y debates filosóficos*. Berazategui: Teseo Press – RISI, 2020, pp. 23-42, ISBN: 9789878633695

2019: ¿Es Rawls responsable por el Igualitarismo de la suerte? Legitimidad y Responsabilidad en la Justicia Distributiva, *Ideas y Valores*, vol. 68, no. 171, 2019, pp. 37-57, ISSN: 0120-0062.

Correo electrónico: fgvalverde@filo.uba.ar

