

«Confianza», más allá del contrato

La confianza es el combustible relacional que actúa y permite la circulación de los intercambios humanos, en la familia y entre amigos, en la política y en el comercio. Más allá del contrato, que establece derechos y obligaciones mutuas, la confianza permite construir vínculos duraderos y capital social. No se puede vivir sin confianza, ni sin vínculos; y por eso mismo la crisis de la confianza es la crisis de la sociedad.

La confianza es un vínculo moral pero también un elemento psicológico que constituye la identidad en tanto que un «nosotros».

La psicología social define 3 formas principales de confianza:

- Confianza básica: es esa sensación de seguridad en uno mismo, en la propia capacidad y conocimiento para enfrentarse a las situaciones vitales y que se extiende al mundo que se mueve junto a nosotros.
- Confianza interpersonal: es lo que otorgamos a los demás y en la que nos apoyamos con la expectativa de que nos sean sinceros y leales. Se asienta muchas veces sobre vínculos de familiaridad y de compañerismo probado por el tiempo.
- Confianza institucional: caracterizada por la impersonalidad. La expectativa aquí recae en la regularidad de una determinada estructura jurídica, legal, corporativa.

Toda confianza implica un cierto nivel de riesgo. Niklas Luhmann (1927-1998) ponía el ejemplo de comprar un coche de segunda mano. Si no soy mecánico necesariamente deberé confiar en lo que me dice el vendedor, pero ese es un riesgo calculable y menor del que significaría tener que reunir una información completa. Sencillamente, si el vendedor me engaña no volveré a su tienda y si no me engaña regresaré.

La confianza es una relación adictiva. Ya sea que se trate de un individuo o de una institución, *la otra persona en la que confío tiene cierto poder sobre mí*. Un poder que, sin embargo, establece un sentido de responsabilidad, o que puede aprovechar la situación ventajosa. Al hacerlo, genera una espiral de desconfianza que erosiona cualquier vínculo social y debilita a la comunidad. Por tanto, mirando al capital social, la confianza es ese bien que crece con el uso y disminuye con el desuso. Como dice un proverbio holandés, «la confianza viene caminando y se marcha corriendo».

La confianza se genera y también se pierde. Preocuparse por cómo están los amigos y la familia la aumenta. Participar en actividades de diferente naturaleza, como reuniones comunitarias de vecinos, fiestas con compañeros de trabajo o eventos con amigos es fundamental también. Y olvidar aniversarios o dejar de telefonar o de interrelacionar en redes sociales es fatal. La confianza incide básicamente en el proceso de comunicación, es decir, depende de los modos de comunicación no opacos, poco ambiguos, no distorsionados o manipulados en general y la transmisión de información consistente con las necesidades del destinatario de la relación.

La confianza es lo que Durkheim llamaba un elemento precontractual en la vida social. Implica, por tanto, expectativas de regularidad generalizadas y de amplio alcance. Cuando un sujeto se encuentra interactuando a diario con los demás necesita saber que existe algún mecanismo fundamental por el cual los individuos se ajustan a un cierto orden de acontecimientos, con sus reglas y sus expectativas. No es imprescindible que los individuos compartan los mismos valores para confiar entre ellos, pero sí deben saber que esos valores existen y que les ofrecen un cierto nivel de seguridad, no solo jurídica sino emocional.

El nivel de coherencia, de proximidad, de universalidad y de objetividad de las reglas sociales determina la confianza, mientras que el nivel de ambigüedad o de manipulación de las reglas llegan a hacerla inviable. Una comunicación no transparente o distorsionada rompe cualquier esquema de confianza. Lo que Pierre Bourdieu denominó «histéresis» (“efecto histéresis del habitus”), es decir, el incumplimiento de expectativas y los conflictos personales y colectivos que pueden surgir del cambio abrupto en las condiciones de acción de un agente son fatales para la confianza. Cuando nada dura, nada es exhaustivo e incondicionado y nada es previsible, tampoco puede haber relaciones de confianza.

Eso es particularmente significativo cuando nos referimos a la política porque la confianza incentiva la socialización y el consenso, al tiempo que hace posible una intermediación entre posiciones diversas, que las leyes y la distancia entre gobernantes y gobernados generalmente no facilitan. Si la confianza se ha de basar en el contrato simplemente no durará.