

INVITACIONES AL ENGAÑO. UN ANÁLISIS MICRO-SOCIAL

Kenneth J. Gergen

Swarthmore Collage
Pennsylvania, USA

El interés principal de este trabajo está en la naturaleza del engaño tanto en el campo público como privado. Será de interés específico la virtual necesidad del engaño dentro de una sociedad compleja, y las implicaciones de esta condición para el juicio moral. Sin embargo, la estrategia para este fin será tortuosa. En principio, deseo articular limitaciones importantes a los modos psicológicos y sociológicos tradicionales de analizar problemas tales como el engaño. Al mismo tiempo, desarrollaré un caso positivo de orientación micro-social. Después de desarrollar una argumentación de teoría micro-social, comenzaré a fundamentar la base de una teoría de realidades múltiples. Desde una perspectiva micro social, ¿cómo entendemos la emergencia de ontologías heterogéneas? Este último análisis construirá más directamente el escenario para considerar las invitaciones al engaño dentro de la cultura. El desastre Irán-Contra proporcionará una base adecuada para ilustrar este análisis. Finalmente, volveremos a las implicaciones de la deliberación moral.

Más allá de la Psique y el Socius: la emergencia de lo micro-social

Durante muchos años me interesé profundamente por las bases psicológicas de los fenómenos sociales —desde el modo en que los individuos intentaban hacerse inteligibles entre sí en sus relaciones cotidianas hasta la forma en que las naciones intentaban asegurarse aliados a través del apoyo internacional. Con el deseo de que la investigación psicológica pudiera ofrecer algo significativo a la sociedad en general, también exploraré diversos temas en la psicología del sí mismo, altruismo, agresión, resistencia a la guerra, obediencia social y toma de decisiones utilitarias. Sin embargo, después de años de trabajo en estos lares, he desarrollado una profunda desconfianza en el foco específicamente psicológico de estos intentos. En efecto, encuentro una utilidad cada vez menor en intentar comprender temas sociales a través de los

lentes de las construcciones psicológicas. Aunque este no es el contexto adecuado para una discusión completa de estos temas, entre mis mayores recelos están los siguientes:

1. *El problema hermenéutico.* Evidentemente, los investigadores no tienen acceso directo a los estados psicológicos de aquellos a quienes estudian. De esta forma, se enfrentan al problema de determinar con precisión qué estados psicológicos existen y cómo se relacionan con la conducta observada. Sin embargo, a medida que se va clarificando más la investigación hermenéutica, las inferencias de la conducta a la psique, del signifiante al significado, no proporciona un conjunto de reglas o métodos lógico-deductivos (Gadamer, 1975; Ricoeur, 1976). Por el contrario, el proceso de interpretación está inevitablemente comprometido con el conjunto de preconcepciones sobre acontecimientos mentales (y sobre su expresión) que el agente que interpreta aporta a la situación. La interpretación representa así un proceso circular o auto-mantenido de proyección de las propias preconcepciones, mas que una indagación arqueológica en una región exótica. Estas preconcepciones también son cultural e históricamente contingentes, poniendo en escena así una multiplicidad de interpretaciones en competición pero que implican la misma acción a través del tiempo. Y así, como las concepciones de la mente y de su funcionamiento son numerosas, poco sistemáticas y están en un estado de negociación continua dentro de la cultura, la misma acción puede proporcionar múltiples interpretaciones, cada una de las cuales parecerá "clara y válida" a los diferentes intérpretes. Tal como mis colegas y yo hemos intentado demostrar en otro lugar, los usuarios expertos en lengua inglesa pueden mostrar convincentemente como casi cualquier expresión manifiesta de un individuo puede utilizarse como evidencia de cualquier disposición interna o psicológica (Gergen, Hepburn y Comer, 1985). En efecto, resulta difícil poner las bases de una determinación sólida sobre cuáles son los procesos psicológicos (si es que existen) que subyacen a cualquier acción concreta.

2. *El problema sujeto-objeto.* La psicología hereda un problema muy debatido que se denomina dualismo Cartesiano, y que mantiene un mundo objetivo o material independiente del mundo subjetivo o experiencial de las personas. En efecto, nos hemos comprometido en dos sistemas ontológicos distintos —un sistema material y un sistema mental.

Es en este punto donde comienza la diversión, puesto que siglos de debate epistemológico han revelado que es extremadamente difícil de mostrar cómo pueden construirse o derivarse los contenidos de la mente a partir de entradas físicas; igualmente problemático resulta mantener el dominio de lo subjetivo sobre lo objetivo (p.e., si sólo vemos lo que nos permite nuestro repertorio conceptual, entonces estamos en un estado de solipsismo). La psicología empírica se enfrenta con los mismos temerarios problemas, y ha tenido dificultades equivalentes al mantener formulaciones de abajo-arriba o de arriba-abajo en la percepción, en la conceptualización o en el conocimiento. Es la insolubilidad de problemas tales lo que ha impulsado a muchos filósofos, como por ejemplo a Richard Rorty (1979), a defender el abandono de la distinción tradicional entre sujeto-objeto. Tal como he intentado demostrar en otro lugar, existen impedimentos de principio en la forma de cualquier intento de derivar enunciados sobre la cognición a partir de proposiciones sobre el mundo físico, y de la misma manera, de derivar proposiciones sobre la conducta física a partir de enunciados sobre estados mentales (Gergen, en prensa).

3. *Consideraciones ideológicas.* Existe un creciente interés entre los científicos sociales por el impacto socio-político de algunas explicaciones científicas. Hubo un tiempo en que parecía que la ciencia podía actuar con independencia de los intereses morales o ideológicos. La ciencia consistía simplemente en describir la naturaleza tal como es; el que las predicciones resultantes fuesen favorables a uno u otro grupo no era de interés para la ciencia *qua* ciencia. Sin embargo, recientes debates han puesto en claro que no es posible ninguna dicotomía nítida entre hecho y valor. En particular, los términos que empleamos para describir y explicar los hechos sociales conforman sutilmente las actitudes y acciones públicas hacia personas o grupos. Así, por ejemplo, describir un patrón determinado de conducta como "conformista" es censurar sutilmente al actor. Informar que descubrimientos propios demuestran que los hombres y las mujeres difieren en sumisión es representar a las mujeres como débiles y dóciles. Sin embargo, si se utilizasen términos tales como "cooperativas" o "socialmente integradoras" para describir la misma actividad, los valores implicados se invertirían, y las mujeres serían vistas bajo una luz más positiva. La "simple descripción" es en esencia

un acto socio-político de consecuencias potencialmente amplias. Dentro de este contexto, existe un creciente descontento en el uso de explicaciones psicológicas para las acciones individuales. Tal como Sampson (1977) ha argumentado, la explicación psicológica se presta a un individualismo auto-implícito donde las personas son vistas como átomos sociales, fundamentalmente independientes, y en gran medida auto-interesadas. Como Bellah et al. (1985) han intentado demostrar, la fragilidad de las relaciones íntimas en la cultura occidental puede estar asociada a esta orientación ideológica. Puesto que, si las personas creen que son fundamentalmente independientes, entonces las relaciones deben concebirse como construcciones básicamente artificiales o poco naturales. Esta predilección por la explicación individualista se está poniendo cada vez más en cuestión en las ciencias sociales (ver Heller, Sosna y Wellberg, 1986), y existe ya mucha investigación sobre alternativas viables.

4. *Desafío ilustrado.* En la cultura occidental, la terminología psicológica se ha empleado como un recurso explicativo durante 2000 años. Durante el siglo pasado y los comienzos de la ciencia psicológica, hemos sido testigos de una inmensa proliferación de tales términos. Por ejemplo, la reciente enciclopedia de psicología de Corsini (1986) recorre cuatro volúmenes, más de 1900 páginas, explicando el significado de la terminología psicológica. Si uno concibe la principal tarea del estudiante como la de romper nuevas barreras conceptuales, de forjar nuevas visiones en los distintos campos de interés, entonces se puede estar indeciso con justificación antes de lanzarse a este campo de explicación. Se puede llegar a la conclusión de que la posibilidad de una gran transformación en el entendimiento no es probable que se consiga a través de una elaboración más de la psique. Debemos estar aproximándonos a una asíntota en la capacidad para alcanzar nuevo conocimiento a través de estos medios.

Cuando nos enfrentamos a problemas de alcance social, encontramos que este último tema se complica. Como académicos, deseamos hablar de problemas sobre relaciones internacionales, conflictos nacionales, política económica, relaciones raciales, violación, aborto y cosas semejantes. Sin embargo, en la medida en que la terminología psicológica se utiliza como base explicativa, estos problemas sociales adquieren un carácter derivado. Sólo son interesantes o importantes en la medida en que pueden derivarse de intereses más básicos en la psicología.

Por ejemplo, el estudio del conflicto racial se reduce rápidamente al concepto de prejuicio, y el estudio del prejuicio revierte rápidamente en la atmósfera enrarecida del laboratorio (ver Fiske y Taylor de 1984). A medida que se incrementa el foco en lo psicológico, se reduce en importancia el tema social.

Como vemos, el despliegue del discurso psicológico como base explicativa de la acción humana plantea una serie de dificultades – conceptuales, éticas y prácticas. Esto no es de ninguna manera una recomendación para abandonar en conjunto la investigación psicológica. En la práctica, todos los sistemas explicativos plantean dificultades de un tipo o de otro, y la vida cultural se resentiría de modo impensable sin la explicación psicológica. Sin embargo, los anteriores problemas invitan a los interesados en los fenómenos sociales a abrirse hacia posibilidades alternativas que no conllevan este tipo particular de problemas, y que pueden ser más útiles en otros aspectos.

Si uno está buscando alternativas, la más evidente en los momentos actuales es sin duda la orientación sociológica. Las explicaciones sociológicas no comparten (al menos directamente) los problemas de la interpretación hermenéutica y los del dualismo sujeto-objeto. Son relativamente nuevas en el horizonte intelectual, y por tanto no tan elaboradas. Y además, tales explicaciones generalmente militan contra una ideología de individualismo autónomo. Si nuestro interés está en los temas sociales, ¿por qué no cambiar el nivel de análisis al sociológico? De nuevo, no deseo de tenerme en esta forma de explicación. Pero al mismo tiempo, no me encuentro en los momentos presentes especialmente atraído hacia esta alternativa. Entre las principales razones están:

1. *El Problema de la Objetividad*. La orientación sociológica parte del supuesto de los hechos sociales objetivos (cf. Durkheim, 1954). En consecuencia, la tarea del científico consiste en documentar estos hechos (p.e. propiedades de la estructura social, procesos macro-sociales), proporcionar explicaciones de su existencia y comprobar estas explicaciones sobre datos posteriores. Sin embargo, la orientación sociológica

fracasa en aclarar la epistemología sobre la que se establece. Es decir, no ofrece ninguna explicación de la objetividad misma. Esto es así en gran medida porque el concepto de objetividad es esencialmente psicológico, puesto que obtiene su significado primario cuando se contrasta con el concepto de subjetividad. La subjetividad, en términos del discurso socio-estructural, simplemente no se reconoce –y se considera irreconocible. Los conceptos de objetividad y de subjetividad fracasan en la introducción de la ontología del socius (ver también Knorr-Cetina, 1981; y Collins y Pinch, 1982). En efecto, el sociólogo se queda sin medio de explicar su propia actividad académica.

2. *El Problema de la Ejemplificación.* Existe un aspecto importante en que el sociólogo comparte la adivinanza hermenéutica del psicólogo. Tal como lo mencionamos anteriormente, el psicólogo no tiene ningún medio por el que los observables públicos puedan ser sistemática e inequívocamente asociados al campo de lo interior. Así, dada una acción pública, no existe forma de determinar qué proceso, mecanismo o estructura psicológica (si es que existe) representa esta acción. De forma análoga, el sociólogo está surtido de acciones públicamente observables y desea realizar inferencias sobre entidades hipotéticas tales como clase económica, estructura social, conflicto de clase, variables del modelo y semejantes. Sin embargo, en este caso no existe ningún medio por el que se pueda determinar qué hipótesis representa una acción determinada. ¿Son, por ejemplo, mis argumentos presentes una ejemplificación de mis intereses económicos de clase, mi localización en la estructura política, la estructura de la organización académica a la que pertenezco, mi estado de profesionalización, o de algún otro proceso o entidad macro-social? ¿A qué fundamento se le podría adjudicar mis pretensiones? ¿Podría demostrar un estudioso adiestrado en el discurso sociológico por qué mis argumentos son resultado de todas estas posibilidades –y de cualquier otra del campo sociológico?

3. *La Ideología de los Sistemas de Culpa.* Aunque la ideología del individualismo autónomo contiene muchas características poco atractivas, existen reverberaciones igualmente problemáticas generadas por la perspectiva sociológica. Admitamos que ha sido útil en años recientes dejar de prestar atención al individuo como iniciador aislado de la actividad criminal, del suicidio, depresión, desempleo y cosas semejantes. Sin

embargo, liberar al individuo de toda responsabilidad por tales acciones parece igualmente problemático. Adoptar esta postura significaría obviar las principales formas de discurso moral dentro de la cultura. El individuo no puede ser culpado, castigado o puesto en tela de juicio porque sus defectos son simplemente el resultado de condiciones sociales. Además, culpar al sistema provoca cierta sensación de inutilidad. Las normas problemáticas exigen muy poca intervención en el plano de la organización social. Si un compañero suyo se siente feliz propagando rumores ofensivos contra usted, ¿qué aspectos del sistema social deben transformarse para impedir tales actividades? ¿Y por dónde se empieza esta tarea?

4. *El Problema de lo Tangible*. Un gran problema inherente a muchas explicaciones sociológicas es el del desplazamiento de lo concreto. Es decir, desde el punto de vista sociológico, cualquiera que se enfrente con una situación directa está típicamente ante una manifestación localizada de un orden o proceso superior. Mis argumentos actuales son así manifestaciones de, por ejemplo, un conflicto de clase —que no está formalmente presente. Está en otra parte distinta —por todas partes. El "aquí y ahora" se reduce así al residuo de una realidad que nunca se manifiesta. La estructura social, el proceso histórico, el conflicto de clase y cosas similares nunca están disponibles para examen. La acción principal es así y por siempre mantenida a distancia —un asunto de fuera del escenario que debe colorearse con la imaginación. La explicación sociológica carece en consecuencia de posibilidades tangibles.

En resumen, encontramos que la principal alternativa al reduccionismo psicológico, es decir, el análisis sociológico, también está fuertemente marcado por problemas conceptuales, valorativos y prácticos. En principio este conflicto parece invitar a alguna forma de interaccionismo —donde se recurre tanto a la psique individual como a la supra-estructura social como un medio de explicación. Tales enfoques estuvieron de moda en la psicología social y podían servir para compensar las insuficiencias inherentes a cada uno de los aspectos por separado. Tal como se argumentaba entonces, los procesos psicológicos ocurren dentro de estructuras sociales particulares. Estas estructuras actúan sobre los procesos psicológicos y, a su vez, son modificadas por ellos. Se decía que las configuraciones sociales y los procesos psicológicos interactuaban para determinar la naturaleza de la vida social.

Sin embargo, las soluciones interaccionistas tampoco son útiles en esta ocasión. No es simplemente que fracasen en solucionar la mayoría de los problemas señalados anteriormente. Por ejemplo, heredando problemas de la hermenéutica y de la diversidad interpretativa, problemas de dualismo y de ideología. Por encima de tales fracasos, la combinación de las dos origina además nuevas dificultades. La primera de todas es la creación de un nuevo nivel de realidad. El investigador no sólo se enfrenta al problemático dualismo de la psicología tradicional; la mente captando un mundo material. Además, uno debe aceptar la realidad de los sistemas sociales que no se pueden reducir ni a mentes individuales ni a simple materia. Al problema recalcitrante de cómo pueden interactuar mente y cuerpos, nos enfrentamos al enigma adicional de explicar cómo los individuos y las estructuras sociales pueden afectarse entre sí. Este problema es particularmente difícil en la medida en que el concepto de estructura social viene parcialmente definido por medio de sus participantes individuales; la categoría de estructura social incluye individuos entre sus componentes críticos. Sin embargo, ¿cómo puede una entidad interactuar con aquella por medio de la cual está constituida? Argumentar tal postura de alguna forma que no sea metafórica sería similar a mantener que una extensión de agua puede interactuar con sus moléculas de hidrógeno o que una neurona realiza una relación interactiva con su estructura atómica. En efecto, las teorías interactivas de este tipo –las que relacionan sociedad e individuo– contienen una adivinanza conceptual de una magnitud inconcebible.

Si uno se resiste a reducir los problemas sociales a mecanismos psicológicos, a concebir a los individuos como manifestaciones de estructuras ausentes o a combinar los dos enfoques en un interaccionismo confuso, ¿qué alternativas nos quedan? En ese caso existe una alternativa significativamente prometedora, que está apareciendo lentamente de una forma pública y articulada. El foco de atención en este caso no está en el individuo, ni en las estructuras super-orgánicas, sino en las relaciones entre personas. Este enfoque recibe a veces el nombre de micro-social por su interés en los encuentros cara a cara entre personas. Sin embargo, la característica distintiva de la orientación es su conceptualización de entidades y procesos, donde las acciones individuales no

son sino partes, entidades y procesos constituyentes inherentemente sociales. Un apretón de manos, un partido de fútbol, una cena familiar, una relación sexual, unas elecciones –todo es intrínsecamente social. No se pueden conseguir si no es a través de las acciones interdependientes de dos o más participantes. En efecto, la orientación micro-social que está apareciendo ahora no es una repetición de las micro-sociologías al viejo estilo –ya sean de la variedad de Homan (donde la integridad de cada actor se mantiene con fuerza), o del tipo inspirado por George Herbert Mead (donde son características las conexiones intersubjetivas entre personas). No es una orientación donde los acontecimientos sociales estén construidos o realizados a partir de acciones individuales, ni donde la psicología individual pueda servir como base explicativa. La descripción y la explicación permanecen en el nivel de lo micro-social.

El primer acercamiento a este tipo de formulación no ocurre originalmente dentro de la psicología social. Una de las primeras figuras importantes que busca en esta dirección fue el psicoanalista Harry Stack Sullivan. Según su planteamiento (1953), la atención tradicional sobre la personalidad individual es un error. Las tendencias psicológicas que actúan en un miembro individual de una pareja, por ejemplo, no pueden ser desentrañadas a partir de su cónyuge. Mis acciones se establecen previamente a las tuyas y las tuyas previamente a las mías. Cualquier cosa que ambos hagan debe entenderse adecuadamente como un resultado de sus relaciones. Los terapeutas de familia han ampliado después esta línea de razonamiento argumentando que la enfermedad mental dentro de una familia no es propia de un miembro familiar aislado; por el contrario, es el producto de una configuración familiar completa. Son las familias las que deben ser tratadas, y no simplemente el "paciente designado". Otros avances hacia la orientación micro-social fueron realizados por el movimiento cibernético. Según el planteamiento de Gregory Bateson (1972) y otros, la separación entre sujeto y objeto es arbitraria y equívoca. Las unidades de análisis para entender la comunicación y la interacción humana deben abarcar unidades más amplias –donde sujeto y objeto son ambos constituyentes. Tal pensamiento llega a estar más plenamente socializado en los primeros trabajos de Garfinkel (1967) y de Goffman (1959). En la proposición del primero, lo que

debe tomarse como real en cualquier circunstancia es el producto de los procesos sociales --o etnometodologías. Goffman continuó "des-psicologizando" las concepciones de Sullivan, en su demostración de que lo que tomamos como personalidades individuales es inseparable de los procesos sociales; las acciones públicas no necesitan ser consideradas como emanaciones de un interior privado, sino que deben ser legítimamente concebidas como características emergentes de un patrón micro-social.

Esta línea de pensamiento ha comenzado lentamente a avanzar en psicología social. El trabajo teórico de Harré y Secord (1972) y de Harré (1977) invita al análisis de "rituales" trans-temporales de interacción. El análisis psicológico social del discurso (Petter-Wetherell, 1987) y de las secuencias de conversación (Clarke, 1977; Clarke-Argyle, 1982) proporciona numerosas ideas para el intercambio relacional y su análisis. La investigación de Felson (1984) sobre la agresión es particularmente notable por su documentación de las secuencias de interacción ampliadas que implícitamente necesitan agresión física en diversas sub-culturas. Peterson (1979, 1982; Peterson-Rapincheck, en prensa) también ha comenzado a aislar patrones de intercambio afectivo en matrimonios, y a relacionar estos patrones con el éxito y el deterioro de las relaciones matrimoniales. En efecto, las posibilidades del análisis micro-social parecen enormes y las implicaciones importantes.

Hacia una teoría micro-social del conocimiento

En consecuencia con lo anterior, vemos que la orientación micro-social nos permite escapar de cierto número de grandes peligros con los que se enfrentan las explicaciones tanto psicológicas como sociológicas. Evitamos los enigmas del dualismo y el problema asociado del criterio hermenéutico. Sustituimos el individualismo autónomo por una ideología más común o interdependiente, y realizamos una apertura de la disciplina (junto con la cultura) hacia un nuevo rango de formulaciones. En contraste con la postura sociológica, las realidades en las que estamos interesados son, en su mayor parte, próximas más que extrañas, y no nos hacen caer en la trampa de los sistemas de culpa. Las explicaciones micro-sociales pueden ser problemáticas en otros aspectos, pero en

estos no necesitamos asumir los problemas del pasado. Sin embargo, nada se ha dicho todavía sobre la superioridad del enfoque micro-social en la explicación del conocimiento o de lo que tomamos por objetividad. Es este problema el que nos ocupará en esta segunda sección, puesto que constituye un preámbulo esencial a la explicación posterior del engaño. El concepto tradicional del engaño está inevitablemente ligado al concepto de verdad. Si no existiese ningún concepto de lo que es una proposición verdadera o exacta, entonces sería imposible identificar una proposición contrapuesta que se estableciese como falsedad.

En nuestro análisis previo de las debilidades de la explicación psicológica, atacamos indirectamente el concepto de verdad como algo individualmente deducido. Desde el punto de vista tradicional, se alcanza la verdad cuando la representación mental del mundo es equivalente con la que es al margen de la situación. "Decir la verdad" es simplemente un asunto de expresar con exactitud esas representaciones mentales. Sin embargo, si las explicaciones mentales son sospechosas, entonces el concepto tradicional de verdad (y de engaño) está amenazado. Si reconstruimos el concepto de conocimiento en una matriz micro-social, debemos tomar posiciones para una reconsideración del problema del engaño.

Los preparativos para una explicación micro-social del conocimiento ya han ocurrido en otros contextos. Al alejarse de la noción tradicional de conocimiento como una posesión individual, Charles Taylor (1971) ha contrastado el "significado subjetivo" (la posesión de individuos aislados) con los "significados intersubjetivos", que dice que son "constitutivos de la matriz social donde los individuos se encuentran y actúan." (p. 48). En su análisis de la comunicación, Pearce y Cronen (1980) señalan con fuerza que la comunicación depende de la "gestión coordinada del significado"; Mishler (1986) demostró este carácter mutuamente interdependiente del significado en las entrevistas de investigación. Dentro de estos análisis encontramos que los significados de las expresiones no son estables, sino que cambian continuamente a lo largo de la conversación en la medida en que los participantes gestionan sus implicaciones a través de una recontextualización continua. De la misma manera, Shotter (1986) ha propuesto que concebimos el lenguaje no como un vehículo para realizar informes exactos sobre la naturaleza del mundo. Por el contrario, "la función de nuestras actividades comunicativas (consiste) en

formular las situaciones o el estado de las cosas en que estamos implicados *como* situaciones, *como* estado de cosas, en formularlas como tópicos o como lugares comunes en términos de los cuales nos podemos relacionar con los demás (1986, p.71). En cada caso, el teórico deja de prestar atención al individuo aislado; las unidades centrales de comprensión son la colaboración social o formas relacionales.

Los sociólogos del conocimiento –incluyendo a Bloor (1976), Knorr-Cetina (1981), Cicourel (1968), Bourdieu (1975) y Latour-Woolgar (1979)– también han comenzado a desarrollar análisis micro-sociales del conocimiento dentro de las instituciones científicas. Se ha acumulado un amplio conjunto de material ilustrativo tanto en las ciencias naturales como en las sociales. En estos casos se han llegado a aclarar bastantes microprocesos sociales que permiten a las comunidades de científicos generar lo que ellos toman como explicación verdadera y exacta. El presente análisis sirve para complementar y ampliar estos esfuerzos para generar una forma de concebir la "fabricación de conocimiento" como un aspecto inherente del intercambio humano –ya sea en el laboratorio, en las relaciones familiares, en la política o en cualquier otro campo. Consideremos entonces los contornos de la explicación micro-social del conocimiento. Esta explicación, denominada *adjudicación relacional*, está enraizada en tres argumentos interdependientes:

1. *Núcleo Relacional*. En principio, es evidente que los seres vivientes solo se mantienen en virtud de sus relaciones con el medio ambiente. En el plano biológico nosotros no podemos mantenernos sin las relaciones que producen oxígeno, agua, alimento, etc. Las relaciones en el plano social son esenciales en la sociedad moderna para proporcionar refugio, ropas, alimentos, protección, cuidado de la salud y cosas semejantes. Dentro del ejemplo social, si cada uno depende de los demás, entonces todos los resultados personales dependen esencialmente del intercambio. El bienestar individual no puede plantearse fuera del entramado de relaciones en el que se está inmerso. El carácter de tal relación depende, a su vez, del proceso de ajuste y reajuste de las acciones. A medida que esta coordinación entre personas se realiza progresivamente, puede decirse que se forma un *núcleo relacional*. Un núcleo

relacional puede ser concebido como un sistema auto-sostenido de acciones coordinadas donde dos o más personas están implicadas. Así, por ejemplo, a medida que nos relacionamos todos los días, los movimientos de nuestros ojos, manos y pies, junto con las palabras que empleamos, su volumen y ritmo, llegan a estar todos coordinados (trataremos pronto las excepciones). Cuando esta coordinación ocurre – hablando y escuchando, ajustando el tono de voz de forma que el otro pueda oírme sin dificultad, emitiendo patrones mutuamente aceptables de palabras, ajustando el paso con el otro, etc.– llegamos a formar un núcleo relacional.

Esta línea de razonamiento proporciona un paso inicial y una explicación del conocimiento o comprensión. Llega a producirse un estado de conocimiento cuando los miembros de una relación coordinan crecientemente sus acciones. Utilizando un ejemplo, extender la mano es para mí un acto sin significado, simplemente un acontecimiento espacio-temporal. Sin embargo, si sonrío y muevo mi mano extendida, conseguimos lo que normalmente se acepta como un apretón de manos. Demostramos conocimiento. Por el contrario, si yo extiendo mi mano y usted, a su vez, me detiene con la mirada fija, el logro coordinado de un apretón de manos se queda en el aire. Parece que ignoro algo; ¿de qué me olvidé?, ¿de qué no me di cuenta? El conocimiento no ha sido conseguido. De la misma forma, para “dar sentido” a lo que digo en una conversación necesito que el otro trate mi discurso como razonable y a la inversa. Así, cualquier conjunto de sonidos, desde el inglés clásico hasta una serie de gruñidos, pueden producir una sensación de comprensión si los participantes quieren tratar las expresiones del otro como integrantes del patrón existente de relaciones. Garfinkel (1967) ha proporcionado buenos ejemplos del deterioro de tales logros coordinados de comprensión. Tal como han demostrado sus colaboradores, las relaciones pueden llegar a romperse si un interlocutor trata las expresiones del otro como desconcertantes, aunque sean razonables según las normas tradicionales. Si respondo a cada cosa que usted dice con un “No le entiendo”, “¿qué dice?” o algo equivalente, pronto se terminará nuestra relación.

2. *El individuo como Intersección de Núcleos Relacionales.* La madre y su recién nacido forman un prototipo adecuado de núcleo relacional mínimo. Antes del nacimiento, la acomodación mutua es necesaria para la supervivencia. Sin embargo, cuando el niño se introduce en la cultura

se incorpora a una multiplicidad de procesos relacionales. Con la edad, el rango e intensidad de estas relaciones continúa ampliándose. En efecto, la persona se convierte en un componente de los núcleos relacionales. Bajo este punto de vista, lo que tradicionalmente hemos concebido como individuos aislados ¿podría verse con mayor utilidad como intersecciones de un conjunto de unidades relacionales? O, por decirlo de otra forma, cada uno de nosotros transporta un conjunto de patrones relacionales de los cuales formamos parte. Cuando dos de nosotros estamos juntos, ese es el punto de reunión de los sistemas múltiples de relación en que estamos incorporados. Cuando usted se reúne conmigo, usted está interactuando con varios cientos; cuando yo me reúno con usted, me enfrento a un amplio y complejo conjunto de relaciones. Nuestra reunión es la intersección localizada de una multiplicidad de núcleos relacionales.

Uno de los grandes resultados de cualquier núcleo relacional consiste en la coordinación del discurso. Esto no es decir simplemente que la coordinación se facilita si los participantes hablan el mismo idioma. Lo que se quiere decir es que aún dentro de un idioma determinado, los participantes de un núcleo irán hacia una ontología mutuamente aceptable —palabras utilizadas para categorizar, organizar y rotular lo que existe en el mundo. Si usted mantiene que todo es materia física y yo definiendo que lo espiritual es más importante que la materia, nuestra relación puede tambalearse. En efecto, una coordinación plena de nuestras acciones necesitará de un acuerdo sobre el vocabulario de lo existente. Sin embargo, como cada participante de un núcleo también participa en relaciones alternativas, las realidades dentro de cualquier núcleo raramente son herméticas. Es decir, cada participante llevará a la relación cierta cantidad de vocabularios localizados, y desde estos será configurada la realidad dentro de cada núcleo determinado.

3. *Adjudicación y generación de "conocimiento" como categoría social.* Dentro de cualquier relación, aislada de contexto, el proceso de ajuste o acomodación mutuo se realiza con relativa facilidad. Sin embargo, a medida que uno se introduce en las relaciones múltiples, el camino para una coordinación viable se hace crecientemente más difícil. Como cada individuo es la intersección común de una diversidad de núcleos,

los participantes se enfrentan esencialmente a la tarea de coordinar multiplicidades. A veces esta convergencia de individuos puede frustrarse; por ejemplo, las relaciones con miembros del propio sexo pueden con frecuencia reducir nuestras capacidades para coordinar acciones con miembros del sexo opuesto. El hombre que responde con bromas a las explicaciones femeninas sobre sus angustias puede ser acusado de fracasar en su comprensión, aún cuando las mismas acciones serían aceptadas en su grupo masculino. En otras ocasiones estar implicado en una multiplicidad puede enfrentar a los participantes mediante acciones mutuamente exclusivas. La coordinación dentro de una relación será desastrosa para otra. Debido a normas contemporáneas, no se puede fácilmente estar comprometido simultáneamente en dos relaciones íntimas, "primarias". Esto es así porque el requisito para llevar a cabo tales relaciones es típicamente un compromiso de proporción exclusiva.

Son precisamente esos problemas de coordinación los que preparan la escena para la adjudicación —para los juicios públicos como si las acciones estuviesen fuera de sincronía o no se ajustasen al patrón aceptable. En particular, es el lenguaje de la "comprensión", la "ignorancia", "inteligencia", "intuición" y cosas parecidas, que se utilizan en la distribución de premios y castigos. En términos de Austin (1962), tal lenguaje tiene implicaciones ilocucionarias (lo que uno hace al decir algo). Sirve para indicar en la relación que una acción determinada es apreciada (p.e., "Me conoce usted bien"), o que debe ser alterada o abandonada. La frase "Usted no comprende ..." es una invitación para que el otro reforme su manera de actuar. Cuando se responde a una acción con "Oh, realmente no me conoce ..." no es decir que el otro ha fracasado en entenderle; por el contrario, es decir que la acción anterior no se ajusta a la secuencia desarrollada de acciones interrelacionadas en función de algún criterio. En efecto, el lenguaje del conocimiento personal, p.e. "darse cuenta", "no entender", "ser consciente", sirve para corregir o mantener patrones de relación. Se han originado problemas muy conocidos por suponer que este lenguaje representa estados específicos del cerebro.

Como vemos, la existencia de ontologías múltiples genera necesariamente problemas de adjudicación. Si un participante de una relación comienza a "hablar en otras lenguas", el proceso de coordinación se interrumpe. Un físico hablando con su colega sobre el espíritu de Satán,

o un militarista hablando del poder del amor, o un monje budista proponiendo una cena en Maxim's, probablemente engendraría un desacuerdo ontológico en su esfera usual de relaciones. La adjudicación en tales casos puede con frecuencia ser realizada en términos de "conocimiento" e "ignorancia". El físico descarriado puede ser acusado de perder su dominio sobre la realidad objetiva, el militarista desviado de ser poco realista y el monje glotón de su ignorancia del credo budista. De esta forma, no existe forma de determinar cuál, de entre todas estas realidades, es la "realmente real". Cada juicio debe originarse sobre la base ontológica de algún núcleo, y la realidad o adecuación de sus normas fracasara en otros núcleos. En términos de Thomas Kuhn, la sociedad está compuesta de una multiplicidad de paradigmas inconmensurables.

Como se desprende de este análisis, vemos que la práctica usual de hacer responsables a los individuos aislados de los logros o defectos del conocimiento humano es un ejercicio de retórica. De la misma forma que es inadecuado asignar la "profundidad de pensamiento" en científicos, autores, filósofos o políticos aislados, también es problemático desacreditar a estudiantes fracasados, cónyuges separados, o presidentes chupuceros por su fracaso en comprender. En cada caso, tales individuos son elementos de un complejo conjunto de relaciones, y resulta inadecuado desde el presente punto de vista aislar sus acciones de los núcleos relacionales de los que forman parte.

Realidades múltiples y la emergencia del engaño

A la luz de los análisis anteriores, estamos ahora en posición de considerar más directamente el problema del engaño. Como indicamos anteriormente, un análisis del engaño depende de la comprensión previa de lo que es proporcionar una explicación verdadera. Desde la perspectiva presente, es problemática la explicación tradicional de la verdad como una posesión de agentes individuales (cf. Bok, 1987). Resulta difícil mantener el punto de vista de que decir la verdad es una forma de reflexión exacta sobre el conocimiento personal del mundo (o de sí mismo). Por el contrario, encontramos que lo que se denomina conocimiento en cualquier cultura es un producto de las relaciones entre personas.

Específica mente, como la coordinación de la acción social exige en general cierto ámbito de acuerdos sobre el caso en cuestión (consentimiento ontológico), los participantes de una relación desarrollarán conjuntos de proposiciones que, para ellos, serán aceptadas como conocimiento. En la medida en que continúan confiando en estas proposiciones para sus interrelaciones, serán percibidas como verdaderas. Así, si usted y yo estamos de acuerdo en cierta forma de charlar del mundo (p.e., "hace un día resplandeciente, precioso."), y continuo dándole tales informes en aquellas ocasiones en que estamos de acuerdo, seré para usted un informador válido del tiempo.

Dada la ausencia de criterios universales de verdad, ¿cómo entendemos entonces la naturaleza del engaño? Si la verdad no se consigue mediante una comparación de la mente con el mundo, sino que es un producto de coordinación micro-social, se necesita un replanteamiento de la definición. Desde la perspectiva micro-social, decir la verdad no es un asunto de dar un informe exacto en función de alguna norma universal; es un asunto de participación de grupo. Consiste en proporcionar los tipos de informes que son ratificados convencionalmente dentro de un conjunto determinado de relaciones. Si le informo que el día está nublado y frío, y al asomarse ve personas ligeras de ropa tostándose bajo el sol, me acusará con razón de mentiroso. Sin embargo, esto no es decir que mis palabras (o mi experiencia) hayan fracasado en representar con exactitud el mundo tal cual es; por el contrario, es acusarme de no ser honrado con las normas del convenio verbal sobre las que se ha basado nuestra relación. He violado esencialmente los modos convencionales de hablar bajo tales circunstancias. Para un ladrón negar que robó, cuando toda la evidencia demuestra lo contrario, no es decir que está objetivamente equivocado en su informe; simplemente ha utilizado una forma de inteligibilidad cuando se prefiere otra en la cultura en la que participa. El engaño ocurre, por tanto, cuando un participante de una comunidad de conocimiento determinada ofrece una explicación que se aparta de las normas de esa comunidad. (Esta definición supone que se es un participante competente en la inteligibilidad de la comunidad; los niños y los locos pueden estar "dispensados" de tales informes desgraciados porque no tienen "comprensión" del sistema común de inteligibilidad).

Más adelante veremos las implicaciones morales de esta reconceptualización. Ahora es importante considerar las condiciones del engaño. ¿Cómo y cuando ocurren tales infracciones? En principio, es importante ver que bajo condiciones de unanimidad ontológica, el engaño es virtualmente imposible. Esto es así porque para empezar las personas que están completamente de acuerdo sobre la naturaleza del mundo no encontrarán ningún procedimiento para decir una falsedad que sea razonable. En primer lugar, no existiría ningún conjunto de expresiones disponibles para describir lo que sucede en términos diferentes a aquellos que los participantes "saben que son"; además, no existiría forma de hacer una descripción con sentido que no fuese verídica dentro del grupo. Por ejemplo, si estamos completamente de acuerdo en que cierto tipo de días se denominan "calurosos y soleados", y no existe ningún otro medio de descripción disponible, no tengo ninguna otra forma de decir que esos días son otra cosa que "calurosos y soleados". Si tuviese acceso a otra forma de descripción, pero no la tuviese el otro, mi exclamación "Que día más horrible hace hoy" apenas tendría sentido para él. Simplemente no sería una descripción significativa. La expresión tampoco tendría sentido para mí. No habría ningún fundamento razonable para decir tal cosa. Para ampliar esto último, consideremos el caso del robo. En una cultura en donde siempre y en todos sitios se estuviese de acuerdo en que cada individuo tiene derecho a ciertos bienes, no existiría ningún medio de entender como alguien puede coger los bienes de otra persona. Bajo tales condiciones, sencillamente no habría robos porque ningún individuo podría dar sentido a tal acto. Coger bienes de otro en tal sociedad sería equivalente, pongamos por caso, a que un europeo se comiese a su perro para desayunar. Es posible realizar tal comida dentro de la cultura occidental, pero simplemente no tiene sentido. Si desarrolláramos un razonamiento cultural para tal conducta, las personas hasta podrían llegar a pagar por tal privilegio.

Se deduce de la exposición anterior que para que el engaño ocurra, el individuo debe ser un participante de al menos dos sistemas discordantes de discurso. En el caso más simple, deben compartirse ciertos acuerdos ontológicos con una persona y un conjunto de acuerdos distintos con otra. En una relación A, por ejemplo, puede haber un acuerdo común de que las personas tienen ciertos derechos de propiedad, de que coger los bienes de otro es una violación de estos derechos, y que

tales acciones deben ser castigadas. Como hemos visto, si todos los participantes en la relación comparten estos y sólo estos puntos de vista, entonces nunca se producirá el robo. Sin embargo, si uno de los participantes de la relación A también es miembro de una segunda relación B, existe la posibilidad de negar el elemento específico ontológico a A. En particular, si los participantes de B creen que el sistema de propiedad privada es injusto u opresivo, y que despojar de sus posesiones a los que "tienen" es un acto honroso, entonces existen buenas razones en la relación B para hacer lo que sería aborrecible en A.

Consideremos ahora la posición de alguien que es sospechoso de "robo" en el sistema A. Tal persona (si realmente está comprometida en tal tipo de acciones) se enfrenta a las siguientes opciones:

1. *Confesión.* El sospechoso puede confesar su crimen, coincidiendo así únicamente con la visión de la realidad compartida en el sistema A. El resultado no sólo será el castigo, sino la negación de la realidad alternativa B, y de las relaciones asociadas sobre las que ésta descansa.

2. *Explicación.* El sospechoso puede intentar adoctrinar a sus acusadores en el sistema alternativo de inteligibilidad. Debe demostrar que existen "buenas y válidas razones" para comprometerse en la acción. Si tiene éxito en la enseñanza de la nueva ontología, el acto será por tanto descartado como "crimen".

3. *Engaño.* El sospechoso puede declarar que los participantes del sistema A están equivocados en sus acusaciones, evitando así el castigo y manteniendo a la vez la realidad generada por el sistema B.

Como puede verse, en una sociedad altamente compleja, donde los individuos participan en relaciones múltiples –cada una con su forma potencialmente única de construir la realidad–, el engaño será un invitado constante. Naturalmente, una gran parte de los engaños serán de naturaleza mínima (las "mentirijillas" de la vida cotidiana). Sin embargo, a causa de los altos costes de la confesión (el castigo y la negación de formas alternativas de relación), y la dificultad de la explicación (p.e., los grupos deben proteger normalmente sus realidades para mantener sus

formas de vida), el engaño se convierte en atractivo. Y, a veces, los resultados para la sociedad pueden ser profundamente agotadores. Para ilustrar estos argumentos, para demostrar su aplicación a los problemas sociales reales y para añadir una dimensión ulterior al análisis, vamos a considerar un caso concreto de escándalo político.

Extendiendo el análisis: la controversia Irán-Contra

Durante la primavera de 1987, la capacidad del gobierno de los Estados Unidos para desarrollar sus distintas actividades se vio gravemente reducida. Esto ocurrió principalmente a causa de los intentos del Congreso y de la prensa para evaluar las dimensiones del engaño dentro de la rama ejecutiva del gobierno (incluyendo al Presidente Reagan, su equipo, el gabinete y las agencias relacionadas). Según se dijo, el Congreso, los ciudadanos, y los aliados del país fueron gravemente engañados en cuanto a las acciones realizadas por el ejecutivo. Mientras el Presidente Reagan advertía a otras naciones que no "hiciesen tratos" con los terroristas iraníes, y hacía votos públicos contra tales actividades, él y sus equipos estaban realizando precisamente estas actividades. Y, después de que el Congreso promulgara leyes contra ulteriores apoyos a los Contras nicaragüenses, el Presidente y sus colaboradores continuaban suministrando dinero y armas exactamente para esa insurrección. Combinando el engaño, el dinero obtenido de las armas vendidas a Irán se enviaba posteriormente a los Contras. Y para completar la catástrofe, cuando se realizaron las primeras acusaciones de la ayuda a la Contra, todas esas actividades fueron negadas con toda firmeza. En efecto, las palabras y los hechos de los que estaban en las más altas instancias no parecían fiables, y con la pérdida de confianza se entorpeció gravemente el proceso de gobierno.

El escándalo Irán-Contra apenas es un acontecimiento nuevo –ya sea en la política americana o de cualquier otro sitio. Desde el desastre de Watergate en los años de Nixon, la prensa americana ha estado muy sensible a la posibilidad de engaño en las altas esferas. El engaño es una conveniencia beneficiosa en el mundo de las noticias. Tampoco estos escándalos se limitan a la cultura americana. Los franceses hace tiempo que desconfían de las actividades de los funcionarios del gobierno; son frecuentes en la prensa francesa las revelaciones públicas de la

corrupción interior. En la prensa inglesa también es frecuente la destrucción de reputaciones, y la posibilidad de espionaje entre los altos oficiales es prácticamente una obsesión.

En cierta medida, este extendido interés por el engaño en el gobierno puede buscarse en lo que muchos creen que es una deslegitimación generalizada de la autoridad en la cultura occidental. Por ejemplo, estudiosos como Jurgen Habermas (1979) y Jean-Francoise Lyotard (1981) han argumentado que los fundamentos de la legitimidad del voto se han desgastado profundamente tanto en sus bases morales como lógicas. La pretensión tradicional de autoridad puede no ser ya defendida. En términos de nuestra orientación actual, los que están en el poder no son ya fiables para "recurrir a la ontología" en sus relaciones con el pueblo. Cada día está menos claro por qué deben ser aceptados sus ofrecimientos de realidad. La confianza pública parece estar en decadencia.

Con todo, desde el punto de vista de los análisis anteriores, existen buenas razones para pensar que los profundos problemas de la época presente probablemente continuarán –si es que no se intensifican. Al margen del carácter de los que mantienen la administración, del establecimiento de penalizaciones y protecciones, y de la sensibilidad dominante ante las amargas lecciones del pasado, es probable que el engaño sea un negocio en alza para los próximos tiempos. Los escándalos pueden llegar a convertirse en una característica común de la escena política, y la confianza pública en el gobierno puede disminuir continuamente. El análisis anterior ha intentado explicar por qué ocurre esto. Sin embargo, el escándalo Irán-Contra presta atención a las dimensiones centrales del problema.

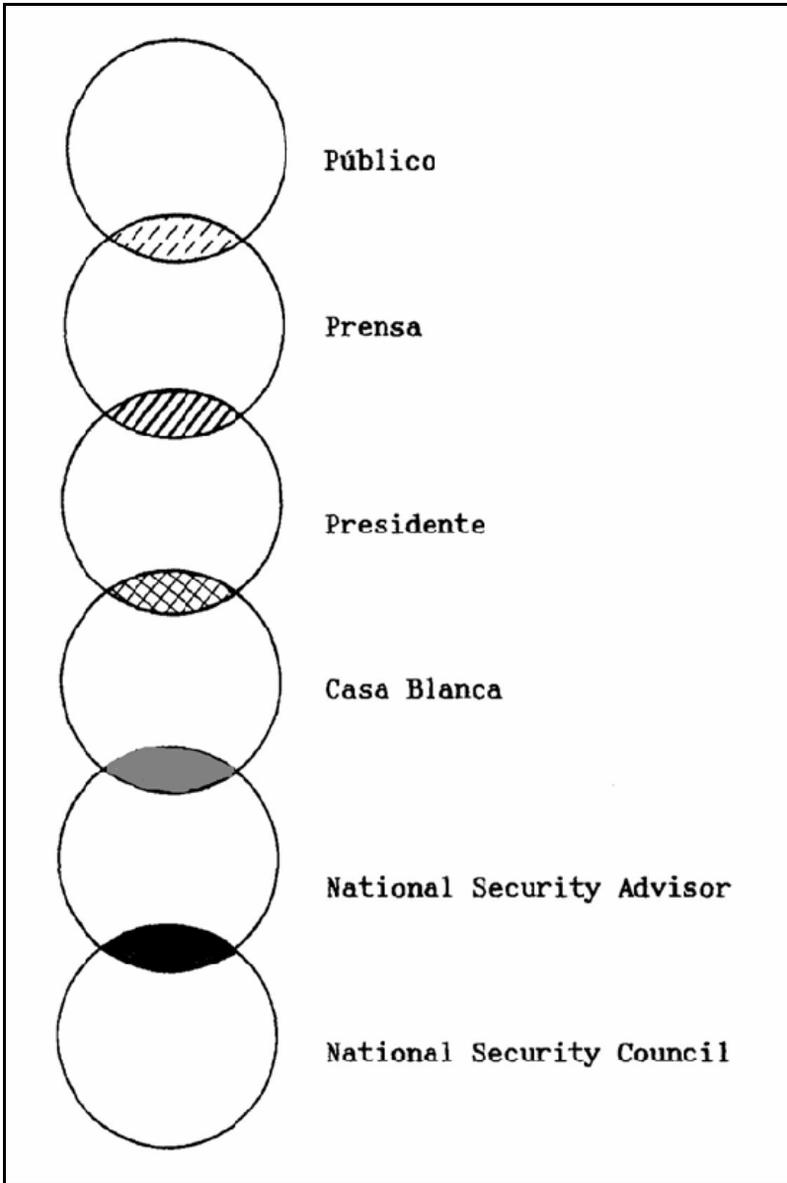
En primer lugar, consideremos lo que podrían llamarse *estratificaciones del gobierno*, es decir, los estratos o capas de relaciones que existen en una burocracia compleja. Una relación no-estratificada se produce entre sólo dos interlocutores. Esta es la condición de un núcleo aislado y, como hemos visto, las actividades dentro del núcleo tenderán hacia una coordinación creciente. Tal coordinación también proporcionará una ontología local, y esta ontología no estará sujeta a dudas fundamentales. No existiendo ningún competidor, el engaño no es una opción.

Tal condición podría darse, por ejemplo, si el Presidente trata de su política con un miembro aislado de la prensa. Si los dos participantes no tienen marcos compartidos de referencias externas, el engaño es improbable. Pero vamos a añadir un toque de realismo a esta situación hipotética estratificando el campo de relaciones del Presidente. Veamos, por ejemplo, sus relaciones con el grupo de consejeros presidenciales como un segundo núcleo. En ese momento las condiciones se caracterizan por la aparición de una segunda ontología. La realidad negociada en la relación del Presidente con la prensa puede discrepar de la establecida en las oficinas internas de la Casa Blanca. En este punto preciso se introducen las posibilidades de engaño. Lo que se dice al periodista no es lo que se expresa en las oficinas internas. La posibilidad de engaño se amplía posteriormente en este caso en función del hecho de que la prensa está comprometida con al menos un núcleo más —el que se forma en sus relaciones con los consumidores del medio de comunicación. Esta estratificación adicional significa que el Presidente no puede confiar en que estas negociaciones de realidad, desarrolladas con la prensa, permanezcan sin cambios cuando se vuelvan a recrear por los consumidores del medio. En efecto, el medio de representación típico también es capaz de engañar —garantizando puntos de vista con buena fe pero "distorsionándolos" para sus propósitos (p.e., provocando controversias, premiando) cuando se dirige al público.

Multiplicadas así las posibilidades de engaño sistemático, vamos a añadir una complicación más. El hecho de que el Presidente no pueda confiar en la prensa asegura que las presentaciones públicas del Presidente (en este caso sus ruedas de prensa) recibirán una atención previa dentro de su grupo de consejeros. Es decir, la realidad que se le permite negociar en la escena pública será un resultado calculado en las deliberaciones privadas en la Casa Blanca. El discurso público ya no es un resultado auténtico de la relación del Presidente con la prensa (o con el público), sino que es una estratagema artificial diseñada para tener un impacto máximo en el campo de la realidad pública. Si las deliberaciones de la Casa Blanca pasaran al público, la autenticidad de las palabras del Presidente quedaría totalmente destrozada. Y, en la medida en que la prensa y el público llegan a ser progresivamente conscientes de tal deliberación (algo completamente evidente, por ejemplo, en libros como *The Making of the President*), las presentaciones públicas se hacen cada vez más sospechosas. El engaño se puede suponer más o menos.

Figura 1

Estratificaciones de la realidad en una jerarquía social

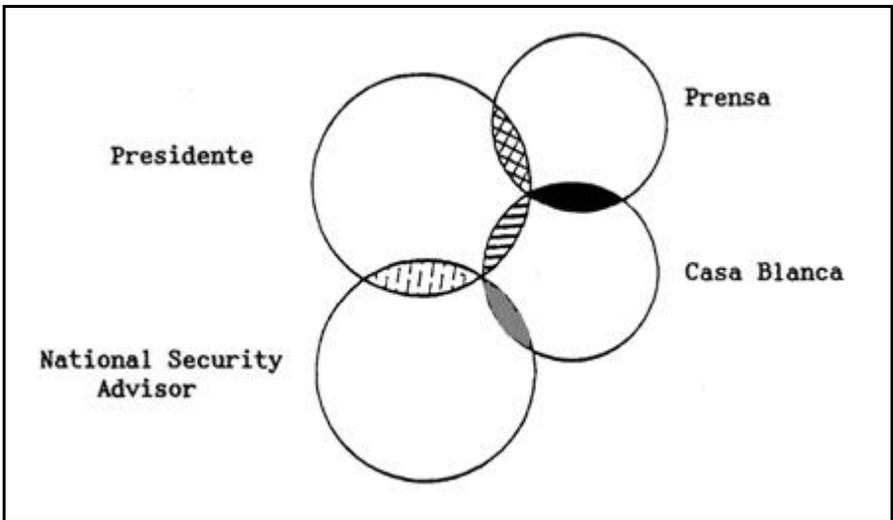


Con todo, podemos incrementar todavía más la contribución de estas estratificaciones estructurales en el contexto del engaño. En particular, consideremos los efectos de incrementar las estratificaciones de la realidad dentro de las agencias del gobierno. Los miembros del Gabinete, por ejemplo, presiden cada uno distintas organizaciones de un tamaño considerable —el Departamento de Estado, la CIA, el Departamento de Defensa, etc. Un miembro importante del equipo de la Casa Blanca es el *National Security Advisor*. A su vez, el *National Security Advisor* encabeza una gran organización (en constante crecimiento durante los años de Reagan), cuyos miembros se reúnen generalmente o bien con el equipo o con el Presidente. En efecto, el *National Security Advisor* está comprometido con dos núcleos relacionales, en este caso con al menos dos posibles realidades en competición. En este punto se incrementa una vez más la posibilidad de engaño dentro del Departamento Ejecutivo. Porque la ontología generada dentro del *National Security Council* puede diferir de la generada en el equipo de la Casa Blanca, que a su vez puede diferir de la generada en sus relaciones con el Presidente, y a su vez las relaciones del Presidente con la prensa. Este complejo conjunto de posibilidades absorbió realmente el interés americano durante muchos meses. Se vigilan muy de cerca las actividades del *National Security Council*, tanto en el intercambio de armas por rehenes como en el haber proporcionado apoyo económico a los Contras. Las falsedades aparentes de este grupo amenazaron la credibilidad del Presidente y de sus consejeros.

Hasta ahora hemos visto como las estratificaciones en los núcleos relacionales dentro del gobierno conducen al engaño y a la pérdida de confianza. Sin embargo, también vemos que cada núcleo de los sistemas gubernamentales no sólo está vinculado en una dirección vertical, sino también horizontalmente. El Presidente no sólo tiene una relación con su equipo, sino que tiene una relación interdependiente con los miembros del Gabinete, con los miembros de la Corte Suprema, empresarios, etc. Y esto ocurre dentro de cada estrato gubernamental (ver Figura 2). Además, cada uno de estos individuos (o grupos) está asociado mediante otras relaciones —tanto vertical como horizontalmente. Esta *multiplicidad de interdependencias* aumenta mucho el potencial de engaño. Esto ocurre porque cada miembro de cualquier núcleo puede renunciar a la realidad de ese núcleo en sus relaciones alternativas. Lo

que se puede negociar como "real" en una relación puede reformularse dentro de un sistema de realidad alternativo, de forma que lo primero pueda parecer como un error, como algo inmoral o hasta como una traición. Dentro de cualquier relación determinada sólo se utiliza el "buen juicio"; el mundo está construido de forma que parezca adecuado y correcto. Sin embargo, una vez que esta realidad se traslada a otros sistemas alternativos, aparece como algo disparatado.

Figura 2
Multiplicidad de realidades en una organización real



Los ejemplos más evidentes de este engaño originado sistemáticamente aparecen bajo la forma de "filtraciones" y "confesiones". Individuos de cualquier nivel determinado del gobierno revelan a la prensa las realidades secretas del interior del santuario. Un miembro de la Casa Blanca revela las deliberaciones de otro miembro del equipo, un piloto habla sobre misiones secretas para entregar armas a los Contras, un secretario de Oliver North perteneciente al *National Security Council* cuenta el intento desesperado para destruir documentos antes de una investigación, y así cosas semejantes. Dentro de los núcleos internos sólo aparece el buen juicio; los participantes realizan actividades que parecen razonables y correctas. Sin embargo, cuando las mismas palabras y hechos se transforman en la realidad de la prensa, se convierten en señales de espectaculares engaños.

El presente análisis también sugiere que las acusaciones de engaño aparecen aún cuando las personas del gobierno creen totalmente que están sirviendo a la voluntad del pueblo. Es decir, las acusaciones de engaño pueden esperarse aún cuando los que están en el poder estén comprometidos en el bien común. ¿Cómo puede suceder esto? En gran medida este resultado se puede atribuir a una *transposición del discurso* que ocurre cuando se mueve a través de distintos estratos. Por transposición del discurso se entiende la alteración de significado que ocurre cuando se ponen en contacto entre sí diferentes campos de discurso (o sistemas ontológicos). Así, si un individuo participa en dos sistemas que difieren en sus concepciones de la realidad, es probable que desarrolle una amalgama de los dos sistemas, amalgama que copia de cada sistema pero que no duplica ninguno. De esta forma el individuo no experimenta una fuerte disgregación entre las ontologías que compiten; se produce una superposición adecuada para que uno pueda sentirse habiendo una realidad única.

Sin embargo, a medida que nos movemos a través de las sucesivas estratificaciones de una organización (o de una sociedad compleja), el discurso del nivel inicial se diluye paulatinamente. Se transforma —se difuminan sus presupuestos, se alteran sus significados y, a veces, se abandonan sus principios básicos. En algún momento, lo que se mantenía como "real" a nivel público no se puede reconciliar ya con la realidad de los núcleos más profundos. Consideremos de nuevo la petición de

Reagan de que sus aliados no negociasen con los terroristas, y su posterior negación de que él lo estaba haciendo. Con todo, como la evidencia mostraba, esta realidad pública sólo fue parcialmente contestada en el interior de la Casa Blanca. En la reunión con su equipo, el Presidente también declaró que deseaba asegurar la libertad de los rehenes de los terroristas iraníes. Si era necesario, debían tomarse las medidas adecuadas. Tal como se demostró posteriormente, este mensaje abstracto a nivel del equipo de la Casa Blanca se transformó de nuevo en el *Council Security*. En este caso, el mensaje se transformó en una invitación a negociar con el gobierno de Irán. En especial, se pensó que si se suministraban armas a Irán se reduciría la dependencia Iraní del apoyo soviético, asegurando unas relaciones posteriores con las facciones moderadas, e induciendo indirectamente a los Iraníes a liberar a los rehenes. Se puede añadir en este caso una transformación más en el discurso —la que se origina en el procedimiento mismo de negociación. Cuando se reunieron los representantes de América e Irán, se fue poniendo de manifiesto que debería existir un *quid pro quo*: armas por rehenes. La realidad pública se había disipado ahora por completo. Como también se puso de manifiesto, los distintos pasos fueron realizados por los manipuladores de la realidad en estos niveles inferiores, para asegurar que esta conceptualización no apareciese en su forma más cruda. El resultado total es, sin embargo, que en cada nivel encontramos decisiones "razonables y buenas" según las normas, decisiones de personas correctas y responsables. Con todo, a medida que las realidades se reflejan a través del sistema, el resultado es una "falsedad aterradora".

Engaño y el lugar del juicio moral

El análisis anterior sólo proporciona un esbozo de la explicación micro-social del engaño. Quedan todavía muchas cuestiones por plantear. Por ejemplo, ¿cuál es la dinámica micro-social que hace surgir la confesión o la explicación como alternativas al engaño?; ¿existe algún medio para reducir el engaño y la desconfianza en las culturas complejas? Sin embargo, ciertos lectores seguramente se resistirán a más discusiones de este tipo. Porque se podría plantear que existe algo aborrecible en este tipo de análisis. ¿No se podría deducir que como el engaño es prácticamente inevitable, simplemente deberíamos contentarnos con aceptar el hecho? ¿Deseamos continuar perfeccionando una teoría que

parece perdonar a aquellos que pervierten o destruyen la confianza pública? ¿No justifica indirectamente este tipo de análisis todo tipo de infamias que seguramente se realizan "por buenas razones"? ¿Cómo puede seguir existiendo una sociedad organizada si fracasa en hacer moralmente responsables a las personas que cometen engaños?

Tales preocupaciones están plenamente justificadas. Sin embargo, nuestro análisis no debe entenderse de ninguna manera como una aprobación en ningún sentido de los distintos participantes de la charada Irán-Contra. Ni deseo proporcionar apoyo indirecto a los cobardes engaños de Hitler, Stalin, Noriega y tantos otros. Por el contrario, deseamos considerar las implicaciones contrapuestas de adoptar un punto de vista moral hacia estas distintas formas de engaño, como algo opuesto al tipo de análisis micro-social realizado hasta este momento. Porque según mi concepción existen buenas razones para suponer que, a la larga, una reacción moral contra el engaño será menos eficaz que el análisis social para mejorar nuestro futuro social. ¿Por qué?

Consideremos primero la reacción moral contra el engaño. Para empezar, tales juicios morales descansan en la concepción tradicional de la verdad como correspondencia. Existen proposiciones verdaderas, y cualquier desviación de la verdad o bien es una mentira o es el resultado de la ignorancia. Sin embargo, tal como hemos sugerido anteriormente, esta concepción de la verdad ha resultado bastante defectuosa en distintos aspectos (ver Gergen, 1987, para una mayor ampliación). En segundo lugar, tal como han demostrado las experiencias del siglo pasado, los juicios morales también carecen del tipo de fundamento racional necesario para poder mantenerse. Los intentos para explicar la depravación de la mentira, por ejemplo, se apoyan normalmente en el compromiso con otros valores (e.g., la armonía social). Sin embargo, cuando se pide un argumento racional para estos compromisos secundarios, el interlocutor debe recurrir a terceros valores (e.g., la felicidad), que a su vez necesitan un soporte racional. El abismo de la regresión al infinito es inevitable, y virtualmente inseparable del relativismo moral. En tercer lugar, los juicios morales forman núcleos alienantes entre el agente del juicio y el objeto. El juez se instituye como superior a aquel que debe someterse al castigo y desprecio. Se entorpece por tanto la comprensión mutua y se incita a la hostilidad.

Finalmente, cuando consideramos los casos reales de engaño se hace evidente que hasta el moralista no se consagra al principio general de honestidad. ¿Quién estaría dispuesto a exigir honestidad bajo todas las circunstancias? Cuando los Cristianos no informan a los no-cristianos de que probablemente estarán una eternidad en el Infierno, se les puede considerar culpables de negligencia criminal. Ellos ocultan información vital para el bienestar de los demás. Sin embargo, muy poco de los no-cristianos están interesados en tal engaño. Puede asegurarse que a la mayoría de las personas les importa poco lo que es verdad en las ontologías ajenas. Y hasta el moralista estricto está dispuesto a respetar a los que mienten para proteger a los Judíos de los campos de concentración Nazi. La mayoría admitiría la deshonestidad si condujese a una causa justa. Por tanto, no parece que el engaño en general sea invariable; por el contrario, su valor parece depender del resultado de los casos específicos. Es esta última afirmación la que prepara el camino para reconsiderar la perspectiva micro-social.

Se escuchan exclamaciones de "engaño" cuando los participantes de un sistema ontológico determinado descubren que son perjudicados por culpa de una explicación deshonesto (desde su punto de vista). En el caso Irán-Contra, los miembros del Congreso de los Estados Unidos condenaron al Ejecutivo porque los falsos informes desgastaron su poder, y violaron lo que consideraban una política juiciosa y/o justa. En otros muchos casos (e.g., al presentar los presupuestos económicos), el Congreso es totalmente consciente de que el Ejecutivo expone un panorama deshonesto ("inflando" los presupuestos), y raramente se produce una palabra desagradable. (En el caso de los presupuestos, porque el Congreso puede revisarlos en función de sus propias predilecciones. El poder no se siente amenazado). Al mismo tiempo, debe tenerse en cuenta que "perder" bajo el punto de vista de un grupo depende de un conjunto de interpretaciones compartidas dentro del grupo. Las pérdidas no existen en el mundo real, sino que dependen de las negociaciones de realidad dentro de una esfera social. Así, para que el Congreso vea el cambalache Irán-Contra como una violación de su poder, debe compartir un amplio conjunto de supuestos sobre lo que constituye el poder, el bien de la nación, los derechos del Ejecutivo, y cosas semejantes.

Enfocado de esta manera, vemos que las acciones consideradas como "engaño" y por tanto sujetas a castigo dentro de un grupo, son actos que violan el entendimiento común de ese grupo. Son explicaciones que implican al sistema de inteligibilidad del grupo —para los que participan de esa ontología. Sin embargo, son explicaciones engañosas en función de las normas del grupo. En consecuencia, revelan que los farsantes rinden obediencia a un grupo ajeno. Son indicadores de que el farsante no es "uno de nosotros", y "no valora nuestro bienestar por encima de todo". Más que una debilidad del juicio moral, son fracasos en la obediencia de grupo. Se puede castigar una falta moral; sin embargo, esto es mixtificar el descontento de base —que es el de la disuasión ontológica.

Aunque el castigo moral puede a veces ser eficaz en la configuración de la cultura, también intuimos su capacidad potencial para provocar hostilidad. Por el contrario, nuestra explicación invita a los agentes del juicio a reflexionar sobre su propio sistema de inteligibilidad. En lugar de concebirlo como "un reflejo verdadero y exacto de lo que son las cosas", se les invita a verlo como un sistema entre otros muchos. Además, en la medida en que se va teniendo claro el carácter de construcción de esta realidad, se pueden tener en consideración construcciones alternativas. Será posible, entonces, captar el sistema de comprensión donde las "acciones aborrecibles" eran buenas y correctas. El "culpable" debe ser reconsiderado de la misma forma, sustituyendo la punición moral por procesos de diálogo. Ese tipo de diálogo se convertiría en una forma de vida dentro de la cultura, evitando así la pérdida de confianza. En principio, si todas las partes comprendiesen todos los sistemas de inteligibilidad, entonces se recurriría menos al engaño que a la explicación como forma de comportamiento social. ¿Por qué empeñarse en una mentira, si se puede explicar por qué fueron necesarias sus acciones? Y si se acepta realmente esta multiplicidad de entendimientos, sería bastante más difícil actuar de una forma aborrecible para los demás. Porque su aborrecimiento también sería el suyo. No, desde luego que el análisis social no proporciona un conjunto de principios universales fácil de manejar; sin embargo, el futuro parece prometedor.

Referencias

- Austin, J.L.(1962): *How to do things with words*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Bateson, G.(1979): *Mind and nature. A necessary unity*. New York: Dutton.
- Bellah, R.N.-Madsen, R.-Sullivan, W.M.-Swidler, A.-Tipton, S.M. (1985): *Habits of the heart. Individualism and committ ment in America life*. Berkeley: University of California Press.
- Billig, M.(1987): *Arguing and thinking*. Londres: Cambridge University Press.
- Bloor, D.(1976): *Knowledge and social imagery*. Londres: Routledge and Kegan Paul.
- Bok, S.(1978): *Lying. Moral choice in public and private life* Harvard: Pantheon.
- Bourdieu, P.(1975): The specificity of the scientific field and the social conditions of the progress of reason. *Social Science Information*, 14, 19-47.
- Cicourel, A.V.(1968): *The social organization of juvenile justice*. New York: Wiley.
- Clarke, D.D.-Argyle, M.(1982): Conversation sequences. En C.Fraser y K.R.Scherer (eds), *Advences in the social psychology of language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Corsini, R.J.(1984): *Encyclopedia of psychology*. New York: John Wiley and Sons.
- Durkheim, E.(1954): *The elementary forms of religious life*. New York: Academic Press. Original de 1895.
- Felson, R.S.(1984): Patterns of aggressive social interaction. En A.Mummendey(ed), *Social psychology of aggression*. New York: Springer-Verlag.
- Gadamer, H.G.(1976): *Philosophical hermeneutics*. Berkeley: University of California Press.
- Garfinkel, H.(1967): *Studies in ethnomethodology*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

- Gergen, K.J. (en prensa): Social understanding and the inscription of self. En J. Stigler-G. Herdt (eds), *Fundamental issues in human development*. Chicago: University of Chicago Press.
- Gergen, K.J.-Hepburn, A.-Comer, D. (1985): The hermeneutics of personality description. *Journal of Personality and Social Psychology*.
- Goffman, E. (1959): *The presentation of self in everyday life*. New York: Doubleday.
- Habermas, J. (1971): *Knowledge and human interest*. Boston: Beacon Press.
- Harre, R. (1979): *Social being*. Oxford: Blackwell.
- Harre, R.-Secord, P. (1972): *The explanation of social behaviour*. Oxford: Blackwell.
- Heller, T.-Sosna, M.-Wellbery, D. (1986): *Reconstructing individualism*. Stanford: Stanford University Press.
- Knorr-Cetina, K.G. (1981): *The manufacture of knowledge*. New York: Pergamon Press.
- Latour, B.-Woolgar, S. (1979): *Laboratory life, the social construction of scientific facts*. Beverly Hills: Sage.
- Lyotard, J.F. (1984): *The postmodern condition. A report on knowledge*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Mishler, E.G. (1986): *Research interviewing*. Cambridge: Harvard University Press.
- Pearce, W.B.-Cronen, V.E. (1980): *Communication, action and meaning*. New York: Praeger.
- Peterson, D.R. (1979): Assessing interpersonal relationships in natural settings. *New Directions for Methodology of Behavioral Science*, 2, 33-54.
- Peterson, D.R.-Rapinchuk, J.G. (en prensa): Patterns of affect in destructive and constructive marital conflicts. *Journal of Personality and Social Psychology*.
- Potter, J.-Wetherell, M. (1987): *Discourse and social psychology*. Beverly Hills: Sage.
- Ricouer, P. (1970): *Freud and philosophy. An essay on interpretation*. New Haven: Yale University Press.

- Rorty,R.(1983): Postmodernist bourgeois liberalism. *Journal of Philosophy*, 80, 585-588.
- Sampson,E.E.(1977): Psychology and the American ideal. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 767-782.
- Sampson,E.E.(1981): Cognitive psychology as ideology. *American Psychologist*, 36, 730-743.
- Shotter,J.(1985): Social accountability and self specification. En K.J.Gergen-K.E.Davis(eds), *The social construction of the person*. New York: Springer-Verlag
- Taylor,C.(1971): Interpretation and the sciences of man. *The Review of Metaphysics*, 25, nº 1.