

El valor de la manipulación en las relaciones de confianza

The Value of Manipulation in Trust Relationships

Rocío Cázares-Blanco*

* Universidad Autónoma de Zacatecas, México
rocio_caz@uaz.edu.mx
<https://orcid.org/0000-0002-5308-5226>

Resumen

La manipulación tiene muy mala prensa moral y generalmente se asume que recurrir a ella en nuestro trato con otras personas implica una falta de respeto a su autonomía. Sostendré que la manipulación en sí misma es moralmente neutra, en la línea en que lo han hecho, por ejemplo, Sarah Buss, Annette C. Baier y Patricia Greenspan. Una vez establecido lo anterior, analizaré un tipo particular de manipulación que ocurre entre agentes adultos que mantienen vínculos de confianza. Me propongo justificar la intuición de que consentir en ser manipulado por una persona en quien se confía no denota por sí mismo una débil autonomía, no necesariamente implica una traición a la confianza por parte de ella y puede, incluso, ser algo que el agente manipulado promueve de modo más o menos consciente como parte de su búsqueda de experiencias que satisfacen sus intereses vitales.

Palabras clave: autonomía; cuidado; poder discrecional; moralidad; intereses vitales; vida plena.

Abstract

Manipulation has a very bad moral reputation, and it is generally assumed that resorting to it in our dealings with others implies a lack of respect for their autonomy. I will argue that manipulation is itself morally neutral, as, for example, Sarah Buss, Annette C. Baier and Patricia Greenspan have suggested. Once this point is established, I will analyze a particular type



Received: 09/07/2024. Final version: 12/12/2024

eISSN 0719-4242 – © 2025 Instituto de Filosofía, Universidad de Valparaíso

This article is distributed under the terms of the

Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License



CC BY-NC-ND

of manipulation that occurs between adult agents who share bonds of trust. I aim to justify the intuition that consenting to be manipulated by a trusted person does not in itself indicate weak autonomy, does not necessarily imply a betrayal of trust on their part, and may even be something that the manipulated agent encourages more or less consciously as part of their pursuit of experiences that satisfy their vital interests.

Keywords: autonomy; care; discretionary power; morality; vital interests; fulfilling life.

Para Tomás Pollán, por nuestras coincidencias y discrepancias igualmente significativas en mi vida.

1. Introducción

En este artículo examino algunas conexiones entre la manipulación y la confianza consideradas en sus dimensiones interpersonales y, más concretamente, en las relaciones ordinarias y directas que mantienen entre sí agentes adultos y mentalmente sanos. No son objeto de mi atención, pues, ni la confianza ni la manipulación en sus dimensiones colectivas, grupales o institucionales, ni aquellas que involucran relaciones con niños o personas que por otras razones no pueden ser consideradas agentes en sentido pleno, y tampoco la llamada «manipulación global», es decir, la que abarcan todos o casi todos los estados mentales de un individuo y a la que comúnmente se hace referencia en los debates sobre el libre albedrío.

En una relación de confianza puede o no existir manipulación, y la manipulación puede darse dentro o fuera de las relaciones de confianza. Que un agente manipule a otro típicamente se considera una falta de respeto a su autonomía; si además la persona manipulada confía en quien la manipula, a aquella acusación se añade la de traición a su confianza. En sintonía con lo anterior, suele pensarse que evitar manipular y no consentir en ser manipulados son condiciones necesarias para que los amigos, las parejas y otros individuos que mantienen relaciones estrechas se respeten como personas autónomas y honren sus vínculos de confianza. Este artículo tiene como propósito cuestionar esa idea y, más específicamente, defender la tesis de que el hecho de que un agente no se oponga, e incluso fomente, ser manipulado por otro en quien confía no denota, por sí mismo, una débil autonomía, no necesariamente implica un daño a su vínculo de confianza y puede, incluso, contribuir a que tenga una vida más plena.

Comenzaré con un análisis de la noción de manipulación y, después, sostendré que esta es en sí misma moralmente neutra. Con ello, descartaré la idea de que no reprobar el ser manipulado denota necesariamente una falta de respeto hacia la propia autonomía. Luego,

identificaré algunos elementos clave del concepto de confianza para dar sustento a la afirmación de que quien confía en otra persona, en ocasiones, le otorga poderes discrecionales para manipularla en ciertos respectos. Cuando esto ocurre, la manipulación ejercida dentro de esos límites no constituye una traición a la confianza. Finalmente, argumentaré que las personas, a veces, cultivan activamente relaciones de confianza y se colocan en una posición propicia para ser manipuladas por parte de quien confían, porque buscan, conscientemente o no, satisfacer algunos de sus intereses vitales. Esta intersección concreta entre manipulación y confianza puede no solo ser moralmente permisible, sino también valiosa de formas diversas. Sin embargo, no sostengo que la manipulación sea moralmente aceptable únicamente cuando la ejerce alguien de confianza, ni que en todo vínculo de confianza esté moralmente permitida la manipulación.

2. ¿De qué hablamos cuando hablamos de manipulación?

Los humanos somos seres vulnerables y mutuamente dependientes, y es inherente a nuestras formas de vida el intentar influir unos sobre otros en la búsqueda de aquello que necesitamos, deseamos o consideramos valioso. La manipulación es una de las varias formas de influencia interpersonal y a menudo se le caracteriza por la vía negativa, esto es, dando un rodeo para identificar otros tipos de influencias que, por contraste, permitan entender en qué consiste aquella. Así, suele caracterizarse a la manipulación como una manera de influir en otros que es distinta de la coerción y de la persuasión racional (Noggle 2022). Si toda influencia que no se ejerce coercitivamente ni a través del convencimiento racional es una forma de manipulación, entonces, manipula tanto el marido que con sus actitudes hace sentir culpable a la esposa que quiere buscar un trabajo remunerado, el amigo que intenta que nos mantengamos firmes en el propósito de no recaer en un mal hábito recordándonos lo avergonzados que nos sentimos con nuestra última recaída, y la maestra de natación que anima a la niña a lanzarse a la alberca extendiendo sus brazos hacia ella y actuando con alegría.

Sarah Buss (2005) está entre quienes opinarían que efectivamente los tres anteriores son ejemplos de manipulación, porque ilustran formas de influir en las emociones de otra persona para conseguir que haga o deje de hacer algo, en vez de forzarla contra su voluntad o de convencerla con razones. En contraste, Marcia Baron (2003) está del lado de quienes considerarían que para que algo califique como manipulación no basta con que sea distinto de la coerción y de la persuasión racional, sino que se requieren condiciones adicionales. Para ella, en concreto, los dos últimos casos no contaría como manipulación porque lo que se busca son fines valiosos y no contrarios a los intereses de las personas manipuladas, además de que en el último de ellos la influencia se ejerce sobre alguien que todavía no ha desarrollado plenamente sus capacidades racionales.

Los diccionarios, y no solo los análisis filosóficos, reflejan la falta de consenso acerca del significado de «manipular». El *Diccionario de la lengua española*, por ejemplo, define manipular como: “Intervenir con medios hábiles y, a veces, arteros, en la política, en el mercado, en la

información, etc., con distorsión de la verdad o la justicia, y al servicio de intereses particulares”.¹ Mientras que el *Diccionario de uso del español* consigna una primera acepción que coincide con la anterior en señalar aspectos reprobables de la manipulación y otra segunda que la define de modo moralmente neutro; manipular, dice, puede significar: “[1.] Intervenir en algo alterándolo con habilidad y malicia para conseguir un objetivo [... 2.] Influir en alguien para hacerle pensar o actuar de una forma concreta.”²

En suma, el término «manipular» se entiende de distintas maneras y no todas compatibles entre sí, tanto si se atiende a los usos que recogen los diccionarios como a los análisis teóricos disponibles. No se trata de un concepto que haya sido sistematizado o que se haya originado dentro de un campo disciplinar, sino que, como señala Felicia Ackerman, “siempre ha desempeñado su papel principal en las explicaciones y evaluaciones informales del día a día de los profanos acerca del carácter, los motivos y el comportamiento de las personas” (1995, p. 335).³ Por esta razón, como sostienen, entre otros, ella misma y Baron (2003, p. 37), los esfuerzos por determinar condiciones necesarias y suficientes o casos paradigmáticos de manipulación están destinados al fracaso. Esto explica, en mi opinión, por qué es tan frecuente recurrir en primera instancia a una vía negativa para caracterizar a la manipulación, haciendo especificaciones ulteriores si es que el tratamiento de un determinado asunto lo requiere. Así es como procederé.

Asumo que en las relaciones entre agentes adultos y en pleno uso de sus facultades mentales, una persona actúa de manera manipuladora cuando intenta que otra sienta, crea, prefiere, desee y/o actúe de acuerdo con lo que ella quiere, pero no forzándola contra su voluntad ni tampoco debido a la aceptación racional de los argumentos que le ofrece, sino a través de otro tipo de medios discursivos, actitudinales, de modificación del ambiente, etc., por los que le induce estados mentales que espera que la inclinen en la dirección que desea. Entre las muchas estrategias de manipulación están, por ejemplo, halagar a alguien para predisponerlo a ser complaciente con uno; colocarlo en situaciones que despiertan su curiosidad por algo a lo que deseamos que se acerque; mostrar actitudes de gran admiración hacia alguien más, esperando que lo emule; exagerar las desventajas que podría acarrearle un determinado curso de acción que queremos que rechace; tratarlo de modo despectativo cuando hace algo que no queremos que haga; fomentar su expectativa de que se verá beneficiado si atienden a nuestros consejos, aunque no lo convenzan; propiciar que haga suposiciones falsas o inexactas para inducirle determinadas emociones; etc.

Las personas no siempre somos conscientes de nuestras intenciones manipuladoras, pero, cuando sí lo somos, muchas veces procuramos que aquellos a quienes queremos manipular no las detecten, para evitar que adopten una actitud suspicaz o de escrutinio crítico minucioso

¹ Real Academia Española. *Diccionario de la lengua española*. 23^a ed. (versión 23.7 en línea). <https://dle.rae.es>

² Moliner, María (2020). *Diccionario de uso del español*. Edición abreviada. Gredos.

³ Todas las traducciones de los textos en inglés son mías.

que podría llegar a frustrar nuestros esfuerzos. La persuasión racional y la coerción, por otro lado, son formas de influencia que no es posible y no tiene sentido intentar ocultar; más particularmente, para que la coerción sea efectiva se requiere que a los coaccionados no les quepa duda alguna de lo que se espera de ellos. En todo caso, aunque a menudo quien manipula intenta ocultar sus intenciones y quien es manipulado de modo exitoso no las detecta, estas no son condiciones necesarias de la manipulación, como bien señala Robert Noggle:

[E]xisten ejemplos de manipulación donde la intención no parece estar oculta. La intención de un adolescente que insiste empecinadamente en tener un nuevo teléfono móvil es por completo transparente —conseguir que sus padres le den el nuevo teléfono—. De manera similar, cuando los adolescentes ejercen presión de grupo para que un compañero fume, su intención —conseguir que fume— es del todo transparente. Quienes son objeto de chantajes de culpa a menudo —quizás típicamente— saben exactamente lo que la persona que las chantajea intenta conseguir que hagan. (2022, sección 2.1)

Otros casos diferentes son aquellos en los que el manipulador quiere hacer explícitas sus intenciones bajo condiciones que lleven a la otra persona a sentir que no tiene otra opción más que someterse a su voluntad, independientemente de lo que ella desee, y por eso ilustran formas de manipulación que rozan los límites de la coerción; por ejemplo, quien le dice a su pareja que se suicidará si se va de la casa que hasta entonces compartían. Además, puede no ser obvio si ciertas formas de influir en otros califican como manipulación o como persuasión racional; uno podría preguntarse, por ejemplo, si lo que hace aquel amigo que nos recuerda lo avergonzados que nos sentimos con nuestra última recaída en un mal hábito califica como manipulación o como un recordatorio de nuestras propias razones para romper con ese hábito. De modo, pues, que hay casos en que la aplicabilidad de la noción de «actuar manipuladoramente» es una cuestión de grado y no de todo o nada (Ackerman 1995, p. 339), cosa que también sucede con otras nociones relativas a la agencia y los estados psicológicos de los humanos, por ejemplo, «estar satisfecho» o «ser una persona paciente». Coerción, manipulación y persuasión racional, por tanto, pueden considerarse puntos de un continuo que admite casos claros y también otros limítrofes. Pero ¿este continuo tiene también una dimensión moral? Es decir ¿cabe ubicar a aquellos tres tipos de influencia interpersonal en una escala que tenga en un extremo al valor moral positivo más alto y en el otro al mayor grado de reprobación moral? Hay quienes han respondido que sí, haciendo depender la valoración básicamente de consideraciones relativas a la forma en que, supuestamente, se afecta la autonomía de las personas sobre las que se ejerce la influencia. Veamos.

3. Manipulación y autonomía

La manipulación tiene muy mala prensa moral. Recurrir a ella en las interacciones entre personas adultas y en situaciones no excepcionales generalmente se juzga censurable, aduciendo que atenta contra una facultad esencial de los seres humanos, a saber, la de agencia autónoma, entendida, en términos generales, como la capacidad de actuar de acuerdo con las propias decisiones. La coerción se evalúa como una forma aún más extrema de vulnerar esta

capacidad, porque actuar bajo coerción es actuar obligados por una voluntad ajena, sin tener posibilidades de elección o ninguna que sea aceptable (Wood 2014, pp. 21-23); como dice el trillado ejemplo, quien entrega sus pertenencias a un ladrón que le apunta con una pistola no lo hace por voluntad propia, sino bajo coacción.

El hecho de que una persona llegue a creer, desear, sentir o actuar tal como pretendía su manipulador algunas veces se interpreta como una forma de coerción indirecta, porque, a pesar de que ella no haya sido obligada abiertamente a hacer lo que no quería, el manipulador ha sido parte de la cadena causal que la condujo hasta a aquel resultado y esto se considera una especie de suplantación de agencia: el manipulador ha manejado a la persona a distancia o indirectamente, como se hace con una marioneta al tirar de sus hilos, y ella ha perdido autonomía en la esfera hasta la cual llegan los efectos causales de la manipulación. Si estos se extienden a la totalidad de su vida, entonces, según autores como Derk Pereboom (2005), habría que concluir que la persona manipulada carece de voluntad libre.

Otra posición diferente a la anterior admite que manipular a alguien no tiene realmente el poder de dañar ni destruir su autonomía, pero afirma que aun así constituye una afrenta a esta, puesto que inducir en él determinados estados mentales por medios distintos del convencimiento racional, con la esperanza de que lo lleven en la dirección que deseamos, es tratarlo de manera similar a como un adiestrador trata a un perro o a un caballo cuando lo acaricia o le habla con un determinado tono de voz buscando una determinada reacción de su parte. Desde una perspectiva similar a esta, Christine M. Korsgaard argumenta que respetar la capacidad de autogobierno racional que define a la agencia humana requiere que, en nuestras relaciones con otras personas, apelemos directamente a razones y no usemos estrategias subrepticias de manipulación, y agrega: “Si valoramos el ideal kantiano de relaciones libres y no manipuladoras entre seres racionales [...], y queremos aproximarnos a ese ideal en la comunidad humana empírica, debemos aprender a ser francos y directos unos con otros” (1996, p. 358). En un tenor similar, aunque desde un marco teórico contractualista, Thomas M. Scanlon afirma: “Los seres humanos son capaces de valorar las razones y las justificaciones, y el respeto adecuado por su valor distintivo implica tratarlos solo de modos que ellos podrían, mediante el ejercicio adecuado de su capacidad, reconocer como justificables” (2003, pp. 218-219). Nadie que valore su capacidad de autogobernarse racionalmente, según Scanlon (1986, p. 157), asentiría reflexivamente a ser manipulado, ni de manera global ni mediante formas ordinarias de manipulación.

Ya sea que se adopte una posición sobre la manipulación similar a la de Pereboom, u otra como la Korsgaard y Scanlon, se concluye, igualmente, que la única forma de influencia interpersonal incondicionalmente respetuosa de la autonomía es la que se ejerce apelando al convencimiento racional. En circunstancias excepcionales pueden existir consideraciones de mucho peso que compensen lo que hay de malo o incorrecto en el uso de la coerción o de la manipulación, pero, no por ello, dejaría de ser lamentable tener que recurrir a ellas; así, por

ejemplo, si no se ha logrado persuadir racionalmente a un terrorista para que revele información que permita salvar la vida de personas inocentes o a un amigo sumamente deprimido de que busque la ayuda de un especialista, entonces, manipularlos podría estar moralmente permitido y, de hecho, ser preferible al uso de la coerción, aunque seguiría siendo desplorable tener que hacerlo. Se adopta, entonces, una escala de valoración en la que la persuasión racional ocupa el punto cero de lo moralmente censurable, la coerción el punto máximo y la manipulación un punto intermedio, lo cual refleja la convicción de que esta no respeta la autonomía de las personas, aunque de manera menos extrema que la coerción. Dice Baron:

La persona virtuosa intenta razonar con el otro, no engatusarlo ni engañarlo para que actúe de una manera diferente [...] En cambio, la persona manipuladora recurre con demasiada rapidez a las artimañas, a las quejas, a las amenazas y a cualquier forma posible de extenuar al otro, así como a la explotación de sus necesidades emocionales o del sentimiento de estar en deuda. Uno puede recurrir a estas técnicas debido a la impotencia, y puede ser una reacción al hecho de que otras personas lo consideren como menos que plenamente racional. [...] Pero si no es así, la manipulación, incluso la más benéfica, suele reflejar una incapacidad para ver a los demás como seres racionales o una actitud de impaciencia ante la molestia de tener que tratarlos como seres racionales —y como iguales. (2003, pp. 48 y 50)

¿Qué se puede objetar a la tesis de que manipular a otras personas es incompatible con respetar su autonomía? *Por un lado*, la idea de que solo podemos preservar nuestra autonomía si nos mantenemos a salvo de influencias manipuladoras, porque de otro modo somos como una marioneta de la que el manipulador tira los hilos, está basada en la creencia de que únicamente actuamos de acuerdo con nuestras propias decisiones cuando la fuente de la que se alimentan nuestras deliberaciones prácticas son nuestros propios juicios razonados y nada más. Esta, sin embargo, es una creencia equivocada, pues el hecho de que una persona ejerza su capacidad de autogobernarse, como afirma Buss, “depende de si ella determina su respuesta a las consideraciones que figuran en su razonamiento, no de cómo las consideraciones a las que responde se relacionan con la realidad, ni de cómo llegó a ser consciente de estas consideraciones” (2005, p. 214).

En consonancia con lo señalado por Buss, y enfatizando sus implicaciones morales, Todd R. Long (2014, p. 164) nos recuerda que, en muchísimas circunstancias de la vida cotidiana, y no solo cuando hay manipulación, carecemos de control sobre las fuentes y sobre los medios por los que nos llega la información en la cual se basan nuestras decisiones. Esa falta de control, sin embargo, no nos lleva a concluir que se nos debe eximir de la responsabilidad por lo que elegimos hacer. La manipulación ciertamente es capaz de lograr que en las deliberaciones del manipulado figuren deseos, sospechas, temores, curiosidades, etc., que antes no tenía, pero esto por sí mismo no suprime su capacidad para deliberar racionalmente y hacer sus propias elecciones, independientemente de lo que el manipulador pudiera querer. Si para ser un agente autónomo fuera necesario ser impermeable a influencias que no apelan de modo directo a nuestra racionalidad y que provienen de las experiencias tempranas, la

crianza, los medios de comunicación y las personas que, intencional o no intencionalmente, utilizan estrategias de manipulación, entonces, nadie tendría autonomía.

Por otro lado, a las concepciones excesivamente racionalistas de la autonomía, para las que las influencias manipuladoras son una afrenta a ella, aunque no tengan el poder de destruirla, cabe oponerles otra forma de entender dicha capacidad que le hace más justicia a la complejidad de la agencia humana y al hecho de que nuestras vidas están siempre atravesadas por múltiples tipos de influencias. Desde esta otra perspectiva, una persona posee la capacidad de autogobernarse si puede elegir a cuáles motivos y consideraciones atender en su vida práctica, incluyendo sus convicciones, deseos, intereses y afectos. De modo que no tiene por qué implicar una falta de respeto a la propia autonomía el que nuestro conjunto de motivos y consideraciones prácticas se expanda para abarcar no únicamente nuevas creencias obtenidas a partir del convencimiento racional, sino también nuevos intereses, actitudes, deseos o ideas que surgen a través de nuestro contacto con expresiones artísticas de diversos tipos, el entusiasmo o la curiosidad que otros nos contagian por una actividad, nuestro apego a un compañero no humano, nuestros enamoramientos, y un largo etcétera.

En mi opinión, Buss acierta en su diagnóstico de que «la infame historia filosófica de la manipulación» (2005, p. 196) se ha construido sobre la base de aquella muy cuestionable concepción excesivamente racionalista de la autonomía a la que he hecho referencia. Si rechazamos tal concepción, se derrumba la principal objeción esgrimida contra la idea de que la manipulación es en sí misma moralmente neutra, idea que no únicamente ha defendido Buss, sino también filósofas como Patricia Greenspan (2003) y Annette Baier (1985). Esta última, dice:

Quienes coaccionamos y manipulamos somos, en cierta medida, todos nosotros, por lo que preguntarnos cuáles son nuestras obligaciones y qué virtudes debemos exhibir equivale a preguntarnos qué es razonable confiar en que podemos exigir, esperar e ingeniarosla para lograr unos de otros. Se trata, en parte, de una cuestión sobre qué poderes podemos confiar razonablemente en ejercer de manera adecuada. (Baier 1985, pp. 58-59)

Aunque la manipulación sea intrínsecamente neutra, desde luego que existen instancias inmorales de ella. Esto, sin embargo, se debe a características específicas de tales instancias y no al hecho mismo de que constituyan formas de manipulación. La madre que trata de influir en su hija para que tenga un hijo, diciéndole que es egoísta de su parte no querer hacerlo y que su marido la abandonará si no lo hace, es irrespetuosa de su autonomía, pero no porque su retórica no cuente como argumentación racional o porque no la remita a estudios estadísticos acerca de cuántos maridos abandonan a sus esposas por negarse a tener hijos, sino porque intenta interferir con decisiones que solo a su hija le compete tomar. Si esta cede a la influencia de la madre, muestra una débil autonomía, pero no porque haya algo intrínsecamente malo en que no rechace los intentos de ser influida por otros medios distintos de la persuasión racional, sino porque decidir o no embarazarse es algo que ella debiera

hacer con base en sus propios deseos, intereses, planes de vida, etc., y no con base en lo que su madre o cualquier otra persona pudiera desear o creer que es lo más conveniente.

En conclusión, influir en otras personas por vías distintas de la persuasión racional no implica que son como marionetas de las que tiramos los hilos ni que las tratamos como a caballos en adiestramiento, y estar abiertos a que otros nos influyan por vías distintas del convencimiento racional no necesariamente revela una falta de autorrespeto o una débil capacidad para autogobernarnos. Antes de examinar aspectos concretos de la manipulación ejercida entre personas que mantienen una relación de confianza, detengámonos en una caracterización general de esta.

4. Las relaciones de confianza

Sin la confianza en otras personas los seres humanos no podríamos crear, hacer prosperar y conservar muchas de las cosas que nos importan, por ejemplo, la salud, el confort y la seguridad propios, pero también bienes intrínsecamente compartidos, como la intimidad y el afecto entre amigos, los juegos en equipo, muchas actividades artísticas, intelectuales y económicas, así como la vida política misma. Al confiar en alguien asumimos, no necesariamente de modo consciente, que es digno de confianza, es decir, que es confiable. Evidentemente, podemos confiar en quien de hecho no resulta confiable y alguien puede ser digno de confianza sin que lleguemos a confiar en él. En una relación de confianza recíproca ambas partes asumen la mutua confiabilidad, aunque aquellas cosas para las que una de ellas confía en la otra varían dependiendo del tipo de relación que mantienen. En todo caso, para que prospere una relación de confianza entre amigos, familiares, colegas, etc., se requiere que ambas partes mantengan, a lo largo del tiempo, actitudes y comportamientos que manifiesten que son dignas de la confianza que la otra parte les tiene. En lo que sigue centraré mi atención sobre todo a la actitud de confiar, más que a la calidad de ser confiable, aunque una y otra cosa sean componentes esenciales del fenómeno de la confianza interpersonal.

Confiar en alguien es un tipo de actitud compleja —o un conglomerado de actitudes, como dice Carlos Pereda (2009)— que incluye deseos, emociones, expectativas, creencias y/o percepciones, y tendencias a comportarse de cierta manera. Aunque la confianza que hay entre dos personas adultas algunas veces se otorga y se acepta sobre la base de consideraciones bien articuladas —y esto, incluso, puede expresarse a través de promesas o compromisos explícitos—, es mucho más común y cotidiano que niños y adultos, por igual, establezcamos relaciones de confianza de modo más o menos espontáneo, implícito y sin necesariamente ser conscientes de cómo se va afianzando el vínculo. Así, las relaciones de confianza no son todas similares ni en su génesis ni en su proceso de desarrollo, por esto Baier sostiene que la confianza “puede surgir sin comienzos definidos, con comienzos tanto graduales como repentinos, y con diversos grados de autoconciencia, voluntariedad y expresividad” (1986, p. 240).

No tiene por qué ser el caso, y generalmente no lo es, que uno confíe en otra persona esperando obtener algún beneficio, incluso si típicamente los vínculos de confianza nos benefician de una u otra forma. No obstante, en la medida en que al cobrar conciencia de que confiamos en otra persona podemos también señalar la esfera aproximada que abarca nuestra confianza en ella, es posible y útil analizar toda instancia de confianza con base en tres elementos constitutivos: la persona que confía (A); la persona en quien se confía (B); y el ámbito que abarca la confianza que la primera le tiene a la última (C).⁴ C suele estar restringido a un área muy delimitada cuando se trata, por ejemplo, de nuestra confianza en el dependiente de la tienda que frecuentamos; confiamos en que nos venderá mercancía a precio justo, en buen estado, y poco más. En contraste, cuando se trata de relaciones de confianza íntimas, C es típicamente amplio y difuso; a un amigo, digamos, no le confiamos el cuidado de nuestras finanzas, a menos que sea especialista en el tema, pero confiamos en que será recíproco en el respeto, la lealtad, el afecto, el cuidado de nuestra relación y otras cosas en las que por lo general no nos detenemos a pensar, a menos que las echemos en falta.

Las teorías filosóficas que buscan explicar la naturaleza de la confianza presentan diferencias significativas entre sí. Estas diferencias se relacionan, por ejemplo, con las motivaciones que atribuyen a las partes involucradas —ya sean centradas en el interés propio o en el de la otra persona—, o con la relevancia que conceden a la confianza en la vida moral —considerándola un valor central, periférico o incluso irrelevante—. A modo de ilustración, menciono brevemente tres de tales teorías. Según Russell Hardin, cuando A confía en B para que haga C es porque cuenta con que para B es importante mantener la relación que tiene con ella y con que, por lo tanto, estará interesada en no defraudarla: “confío en ti porque tu interés encapsula el mío, lo que equivale a decir que tienes interés en honrar mi confianza” (2002, p. 957). Por su parte, Annette C. Baier sostiene que, al confiar en B , con lo que A cuenta es con la buena voluntad que le tiene y por eso asume que protegerá lo que le ha confiado: “confiar [...] consiste en fiarse de la buena voluntad de otra persona, quizás una mínima buena voluntad” (1986, p. 234). Katherine Hawley, por último, dice que “[c]onfiar en una persona para que haga algo es creer que ella tiene [para con uno] el compromiso de hacerlo, y fiarse de que ella cumplirá con ese compromiso” (2014, p. 10), sin que sea necesario que A le atribuya a B ninguna motivación específica para hacerlo; podría ser un sentimiento de deber respecto de los compromisos adquiridos, buena voluntad hacia A , autointerés u otro motivo en el que A ni siquiera se detenga a pensar.

Para los propósitos de este artículo, no es necesario adoptar una postura a favor de una concepción sustantiva de la confianza en particular, sino que basta con identificar algunos aspectos en los que, en general, las teorías coinciden. Uno de estos aspectos es el reconocimiento de que la confianza (*trust*) y la mera fiabilidad (*reliability*) son actitudes cercanas, pero no idénticas. Cabe considerar a la confianza un subtipo de la mera fiabilidad, porque en

⁴Annette C. Baier es quien ha propuesto analizar «confiar» como un predicado triádico (1986, p. 236), cosa que parece útil y que no implica aceptar la concepción sustantiva de la confianza que ella defiende.

ambos casos se cuenta con que la otra persona es competente para cuidar de aquello que uno espera que cuide y con que de hecho lo hará, pero en la confianza hay algo más que da cuenta de por qué quien confía es vulnerable al riesgo de ser traicionado o defraudado por la persona en quien confía, y no simplemente el riesgo, común a la fiabilidad en general, de sufrir una decepción si las cosas no salen como esperaba (McLeod 2023). Cuando confiamos en una persona no queremos, y quizás tampoco podemos, hacer cálculos sobre su comportamiento futuro ni supervisarla para asegurarnos de que se conduce conforme a nuestras expectativas. Si ella acepta nuestra confianza, cosa que casi nunca es explícita y muchas veces tampoco plenamente consciente, se establece una relación de reciprocidad entre nosotras, por muy asimétrica que pueda ser. La actitud de fiarse, en cambio, no supone una relación de reciprocidad. Por ello, nos fiamos no únicamente de personas —como hacemos al contar con que el cartero dejará nuestra correspondencia en el buzón—, sino también de objetos —como nuestro reloj o nuestro auto— ya que, bajo ciertas circunstancias, contamos con que funcionarán como esperamos que funcionen. Si no lo hacen, probablemente nos sintamos decepcionados, pero no defraudados ni traicionados por ellos (Solomon y Flores 2001, pp. 68-70).

Evaluar retrospectivamente la razonabilidad de nuestra confianza en una persona, motivados por alguna situación específica, no implica necesariamente que hayamos empezado a desconfiar de ella; piénsese en la jefa de una empresa que reflexiona sobre qué tan sensato será confiar en un colaborador cercano para que se haga cargo de un determinado proyecto. En todo caso, mantener la confianza en alguien implica otorgarle poderes discretionales para tomar las decisiones que considere más convenientes, dentro de los límites que definen nuestro vínculo de confianza. Si comenzamos a cuestionar constantemente qué tan razonable es nuestra confianza o si la pretendemos probar recurriendo a cálculos prospectivos y monitoreos continuos, lo que estaremos haciendo es minar la relación. Baier acierta al observar que “[l]a confianza es una planta frágil que puede no soportar la inspección de sus raíces, incluso cuando, antes de la inspección, estaban bastante sanas” (1986, p. 260).

Un elemento constitutivo de la confianza, entonces, es que conlleva el otorgarle poderes discretionales a la persona en quien uno confía para que, con base en su propio juicio, decida qué es lo que se requiere en un determinado momento para cuidar de lo que le hemos confiado y cómo enfrentar posibles imprevistos. Esta concesión de poderes discretionales también está conectada con la peculiar vulnerabilidad que conlleva la confianza, y que no consiste solo en la posibilidad de ser traicionados, sino de que la persona de nuestra confianza haga un uso poco juicioso del poder discrecional que le otorgamos (Hardin 2002, pp. 11-13; Jones 2019, p. 957 y 1996, p. 8; Baier 1995 y 1986, pp. 237-240). Si confío en mi sobrina para que alimente a mi gato mientras estoy de viaje, le concedo un poder discrecional que no necesito hacer explícito, pero cuyos límites están más o menos bien definidos por el contexto, el conocimiento que ella tiene de mí y su consideración juiciosa de las circunstancias no previstas. Se quedará corta en el uso de ese poder si mi gato sufre un accidente y ella no lo lleva al veterinario porque *lo único* que le confié fue su alimentación. Abusará del ejercicio de ese poder si decide llevarlo al veterinario, pero, además, aprovecha para pedir que lo esterilice

sin consultarme al respecto. En la medida en que la confianza en una persona sea más amplia e inespecífica, también lo será el poder discrecional que le otorgamos, pues será imposible contar con elementos de juicio precisos para el cuidado de esa esfera inespecífica que abarca nuestra confianza en ella.

Exploraremos, ahora sí, una de las formas valiosas en que la confianza y la manipulación pueden confluir.

5. Confianza, manipulación e intereses vitales

La manipulación puede ocurrir entre personas que no mantienen una relación de confianza y quienes se tienen mutua confianza pueden interactuar sin manipularse. Es decir, manipulación y confianza son fenómenos independientes y, sin embargo, no son excluyentes: quienes tienen un vínculo de confianza también pueden manipularse. En las situaciones en que esto ocurre, cabe preguntarse si esa instancia particular de manipulación implica una traición a la confianza y, de no ser así, si existen otras consideraciones por las cuales, de todos modos, se justifica la reprobación moral. Para responder a estas cuestiones, propongo atender a la forma en que la noción de «cuidado» se conecta con la estructura conceptual de la confianza en general y con determinadas instancias de manipulación en particular. Me apoyaré, para ello, en algunas observaciones de Baier y de Greenspan.

La confianza, como se dijo en la sección anterior, es fundamental para los humanos porque valoramos muchas cosas que no podemos crear, hacer prosperar y mantener de modo individual. Es por esto, dice Baier, que “debemos permitir que muchas otras personas ocupen posiciones desde las cuales pueden, si así lo deciden, perjudicar aquello que nos importa, ya que esas mismas posiciones son necesarias para que puedan ayudarnos a cuidar [*take care*] de lo que nos importa” (1986, p. 236). Incorporando la noción de «cuidado» a la caracterización de la estructura triádica del concepto «confiar» podemos afirmar que, al confiar en *B*, *A* le permite ocupar determinadas posiciones en las que necesita estar para poderla ayudar a cuidar de *C*, incluso si permitírselo la hace vulnerable al peligro de que, intencional o no intencionalmente, *B* perjudique *C*.

Greenspan, por su parte, examina la manipulación desde un punto de vista sobre todo político y discute algunos de sus usos al interior de grupos sociales. Cuando la manipulación es objetable, afirma, lo es porque fomenta o perpetúa condiciones injustas de intercambio social “[al] socavar un supuesto básico de confianza interpersonal en grupos que hacen demandas a sus miembros apelando a la fraternidad entre agentes racionales” (2003, p. 164). Pero este tipo particular de demanda no define por sí sola todas las interacciones humanas y algunas de estas son de tal naturaleza que, apelar en una u otra ocasión *también* a la manipulación, no necesariamente constituye un ataque a los supuestos de confianza mutua en los que se basa la relación. Así, según Greenspan, la manipulación que ejerce sobre nosotros un ser querido al pintarnos un cuadro optimista y no muy realista de nuestra situación, en su

intento por levantarnos el ánimo cuando atravesamos por un estado de melancolía, “parece estar claramente dentro del alcance de la autoridad de ‘cuidado’ [*caretaking*] conferida a un maestro o un amigo” (2003, p. 156).

Teniendo en cuenta las observaciones de Baier y de Greenspan, e incorporando la noción de «poder discrecional» que —según vimos en la sección 4— es indisociable de la de «confiar», es posible distinguir dos formas en que pueden conectarse la confianza y la manipulación. *En primer lugar*, los poderes discretionales que *A* le otorga a *B* para el cuidado de *C* pueden excluir el que *B* intente influir sobre ella por otros medios distintos de la persuasión racional, incluso cuando *B* cree que traspasar ese límite contribuiría al cuidado de *C*. Si *B* recurre a la manipulación, entonces, *A* ha sufrido una traición y/o un abuso de su confianza. La confianza que depositamos en nuestra médica de cabecera, por ejemplo, implica concederle poderes discretionales para tomar decisiones importantes respecto del cuidado de nuestra salud, pero el tipo de relación médico-paciente también conlleva la expectativa de que ella nos proporcione toda la información que sea pertinente, de la manera más directa posible y con apego a la verdad. Si nuestra médica cree que convendría que nos sometiéramos a un tratamiento experimental y nos intenta convencer distorsionando la información relativa a este o exagerando la gravedad de nuestra enfermedad, es decir, si intenta manipularnos, estaríamos justificados en juzgar esto como un abuso o, incluso, una traición a nuestra confianza.

En segundo lugar, los poderes discretionales que *A* le otorga a *B* al confiar en ella pueden no excluir el que *B* recurra a la manipulación, cuando eso contribuye al cuidado de *C*. En tal caso, la ocurrencia de la manipulación no implica que la confianza de *A* ha sido traicionada ni que *B* ha abusado de su confianza, a pesar de lo cual sigue abierta la pregunta de si la manipulación puede ser moralmente objetable por otras razones. Supongamos que un hermano con el que compartimos un vuelo intenta que olvidemos nuestro miedo a volar involucrándonos en una plática acerca de un tema que a él le aburre, pero sabe que a nosotros nos apasiona. No hay razones para considerar esta forma de manipulación como una traición o un abuso de nuestra confianza, y tampoco para juzgarla moralmente objetable por otras razones; al contrario, tenemos motivos para estar agradecidos con nuestro hermano por cuidar de nuestra tranquilidad al atravesar por esa experiencia que nos estresa. Sin embargo, si él usa ese tipo de manipulación para desviar nuestra atención y tranquilizarnos cada vez que alguien critica nuestras actitudes homofóbicas o nos hace reclamos al respecto, sí estaría actuando de modo censurable; pero esto no se debe a que la manipulación sea intrínsecamente inmoral, sino a que con su manipulación nuestro hermano está contribuyendo a que seamos autocomplacientes respecto de actitudes moralmente inaceptables y a que nos desentendamos de los justos reclamos que otras personas nos hacen.

En lo que sigue examinaré instancias de manipulación que no traicionan la confianza ni tienen alguna otra característica que las haga moralmente censurables, pero que, adicional-

mente, ocurren dentro de una relación en la que una de las partes busca activamente mantener el vínculo de confianza con la otra porque, conscientemente o no, desea que esta la manipule respecto de asuntos que piensa o intuye que podrían satisfacer algunos de sus intereses vitales. Aquí, la manipulación ejercida por la persona de confianza no es únicamente permisible, sino valorada positivamente y promovida por la persona manipulada, quien adopta una actitud de suspensión del juicio respecto de muchas de sus interacciones con aquella. ¿Por qué una persona adulta, en pleno uso de sus facultades mentales y que respeta su autonomía desearía y promovería ser manipulada de esta manera? Buscar satisfacer los propios intereses vitales ¿no es algo que un agente debiera hacer por medios que lo convengan racionalmente, independientemente de si en ello interviene alguien de su confianza? Las respuestas a estas preguntas ya se han sugerido, parcialmente, al argumentar en contra de la idea de que la manipulación constituye un ataque a la capacidad de los seres humanos para actuar con base en sus propias decisiones, pero es preciso ampliar esas respuestas.

En una gran cantidad de situaciones, y a lo largo de toda la vida, los seres humanos estamos expuestos a experiencias que impactan en nosotros sin interpelar directamente a nuestra capacidad para juzgar racionalmente, sino que, por otros medios, estimulan nuestra imaginación, despiertan nuestra curiosidad, hacen surgir nuevos intereses y deseos, nos commueven, despiertan nuestra empatía, nos sorprenden, provocan nuestras dudas... Esas experiencias pueden o no implicar intercambios personales directos: leemos una novela, asistimos a un concierto, damos un paseo por el bosque, pero, también, nos deslumbramos con la personalidad de alguien a quien acabamos de conocer, o admiramos, quizás con una pizca de escepticismo, el vehemente compromiso político de un amigo. ¿Qué valor tienen todas estas experiencias en la vida de un ser humano?

Buss sostiene que el valor de las influencias manipuladoras tiene un carácter específicamente estético, porque nos hacen apreciar cosas bellas, interesantes o novedosas, de las cuales podríamos perdernos si solo tuviéramos experiencias que interpelan directamente a nuestra razón. Las «virtudes estéticas», argumenta, son ingredientes fundamentales de la vida plena y apreciarlas no implica que debamos dejar de valorar también a la moralidad (2005, pp. 220-235). Estoy de acuerdo, en términos generales, con el análisis de Buss sobre la manipulación, aunque ella no se enfoca exclusivamente en la manipulación de tipo interpersonales ni está interesada en establecer posibles conexiones con la confianza. Sin embargo, considero que su perspectiva es injustificadamente restrictiva en un aspecto importante: a través de la manipulación, un mentor, amigo, colega o recién conocido puede incitarnos a explorar actividades, teorías o formas de vida que no solo poseen un valor estético, sino también, por ejemplo, político, moral o epistémico. Sin tales influencias, muchas personas quizás nunca nos habrían interesado, en primer lugar, por cosas que eventualmente llegan a tener un lugar central en nuestras vidas y a las que, posteriormente, puede ser que también nos volquemos haciendo uso de nuestras capacidades de justificación y crítica racionales. Para ilustrar este punto, propongo tres casos.

- a) El primer contacto significativo de una mujer con el feminismo puede ser la marcha del 8M a la que una amiga le insiste en que la acompañe, y en la cual se sorprende conmovida al escuchar a ésta gritar consignas y cantar himnos icónicos del movimiento. Esto puede detonar el interés inicial de aquella mujer por esa lucha social y ese interés puede, a continuación, conducirla a documentarse y a examinar racionalmente los fundamentos empíricos y teóricos del feminismo.
- b) Un hombre puede atreverse a explorar el estilo de relaciones amorosas que mantiene una de sus amigas, atraído por la novedad que este representa, aunque no esté convencido de que sea, como su amiga asegura, una forma más sana y justa de relacionarse. A partir de sus experiencias iniciales y reflexionando sobre los retos psicológicos y las responsabilidades morales que ese tipo de vínculos supone para los involucrados, él podría convencerse de sus bondades y estar abierto a ellos, o bien juzgar que no valen la pena e, incluso, que son dañinos y debiera rechazarlos. Esto último, sin embargo, no implica que necesariamente su vida se haya empobrecido con la experiencia ni que la coherencia intelectual lo obligue a concluir que fue un error haber hecho la prueba sin estar racionalmente persuadido.
- c) Un estudiante puede sentirse cautivado por la pasión que una profesora admirada muestra hacia la obra de un autor específico, a través de cosas tales como las inflexiones de voz, su lenguaje corporal, los elogios que hace o las menciones frecuentes a esa obra. Este entusiasmo puede motivar al estudiante a interesarse por leer la obra del autor en cuestión y asistir a cursos dedicados a ella, incluso si al principio no comprende realmente su importancia y simplemente se deja arrastrar por el entusiasmo de su profesora. Con el tiempo, es posible que el estudiante llegue no solo a comprender la obra a profundidad, sino también a evaluar racionalmente sus méritos y limitaciones.

Cada uno de los ejemplos anteriores ilustra el modo en que algunas influencias que inicialmente no persuaden racionalmente a un individuo pueden, sin embargo, contribuir de modo decisivo a enriquecer su vida, ya que lo acercan a cosas que quizás poseen valor estético, pero también político, moral o teórico. Detectar, aunque sea oscuramente, la posibilidad de acceder a esta riqueza por medio de la manipulación puede inclinar a la persona a bajar la guardia de la crítica racional y a suspender el juicio. Si bien no estoy de acuerdo con Buss en restringir el impacto valioso de la manipulación al ámbito de lo estético, concuerdo con ella en que a menudo los agentes deseamos ser manipulados y que esto, en principio, no es algo indeseable. Ella afirma:

[A]unque ciertamente queremos que nos traten con respeto, a menudo realmente no nos preocupamos mucho por lo que los demás tienen en mente cuando interactúan con nosotros. A veces, incluso preferimos no saber —maravillarnos, dudar, mantenernos en suspense—, dejarnos abrumar, cautivar, conmover, seducir, que jueguen con, que trabajen sobre —y sí, ser manipulados— por la poesía, el teatro, la música, la oratoria, una mirada fija, una mirada de reojo. Solo podemos sentir lástima por aquellos seres humanos (si los hay) cuyas almas vibran con nada

más que sus propios actos de autodeterminación bien informados y libre de distracciones. (2005, p. 226)

Juzguemos o no en que es digno de lástima quien abraza el ideal de ser motivado exclusivamente por consideraciones racionales, lo que parece cierto es que no hay una buena justificación para sostener que es un ideal al que toda persona razonable debería aspirar y, de hecho, hay quienes tienen y cultivan actitudes vitales que los inclinan en una dirección diferente: no solo no se oponen a ser manipulados en situaciones específicas, sino que procuran establecer relaciones de confianza con individuos en quienes advierten rasgos de carácter o formas de actividad que despiertan su curiosidad, sus dudas o su admiración y a quienes, con plena conciencia o no, les otorgan el poder discrecional para manipularlos porque piensan o intuyen que de ese modo podrían ayudarlos a experimentar otras maneras de sentir, actuar o ver la realidad. Personas de este talante, son mucho más activas en la búsqueda de un vínculo de confianza con aquellos por quienes se sienten atraídas, en comparación con otras relaciones de confianza que se originan en la necesidad o la mera contingencia de compartir espacios y ocupaciones con otras personas. Respecto de aquellas, resulta especialmente acertada la aseveración de Robert C. Solomon y Fernando Flores en el sentido de que confiar es también una elección personal, algo que hacemos, creamos y mantenemos como agentes (2001, pp. 5-6).

La disposición activa para establecer y mantener un vínculo de confianza con una persona en particular, así como para ponerse en sus manos con la expectativa de que esto contribuya a poder explorar y experimentar el mundo desde ángulos nuevos y quizás mejores, incluso si hace falta algún grado de suspensión del juicio y se corre el riesgo de sufrir una traición a la confianza, se ilustra claramente en la actitud que el escritor Paul Theroux cultivó durante años hacia el ya consagrado V. S. Naipaul. Este último respondió a la confianza depositada en él ejerciendo una enorme influencia sobre la formación de Theroux como escritor, lo que no impidió que respecto de muchos otros asuntos su relación fuera más la de dos amigos en paridad de condiciones. Así lo rememora Theroux:

[A]unque yo intentaba tener una visión clara de él, me abstenia de juzgar aquello que no era capaz de comprender. [...] Le había caído bien a Vidia hacía mucho tiempo en África; antes de que yo me atreviese a reconocer que quería escribir un libro, él me había dicho: «Eres un escritor». [...] Qué indefenso debí de parecer. No obstante, él vio en mí otras virtudes, algo en mi corazón. Leyó mi alma en mi rostro, mi arte en la palma de mis manos, mi ambición y mis estados de ánimo en la inclinación y el trazo de mi letra. (2002, pp. 361-362)

Theroux se sintió fuertemente atraído hacia Naipaul desde sus primeros contactos personales, en gran medida porque admiraba su obra. Naipaul respondió positivamente a los intentos de Theroux por acercarse y ejerció sobre él un tipo de magisterio, generoso muchas veces y otras desagradablemente egocéntrico, que incluía estrategias de manipulación tales como alimentar su deseo de emularlo y conseguir su aprobación, hacerlo sentir orgulloso por el hecho de prestarle su atención a él y a sus escritos, fomentar su autoconfianza dejándole

saber que apreciaba suficientemente sus dotes literarias como para pedirle que revisara los borradores de sus libros, presentarse a sí mismo como alguien de un talento superior a cuyas valoraciones estéticas y métodos de escritura debería atender, junto con otros tipos de influencia directa y no manipuladora que, desde luego, también utilizó. Escribe Theroux:

Ésa era su mayor fuerza, su incombustible fe en que el oficio de escritor es justo, en que un buen libro no puede fracasar y más tarde o más temprano será reconocido, mientras un mal libro acabará por ser juzgado como basura, al margen de lo que ocurra a corto plazo. Sólo el largo plazo importa. En la literatura hay justicia. [...] Su fe era a la vez una armadura y una espada, y por repetición me inculcó esa creencia, que me dio fuerzas. [...] Hasta los favores que me pedía eran una manera de infundirme confianza. Se preguntaba si no me importaría revisar las galeras de su colección de artículos. [...] Aseguraba que mis años más productivos y mi mejor obra estaban por llegar; podía encarar el futuro con optimismo. Esa promesa me entusiasmó. [...] Jamás conocí a una persona que tuviese más devoción por el acto de escribir. Ésa fue la lección que aprendí de él. Su dedicación y su fe me habían atraído e inspirado hasta tal punto que lo había seguido, pronunciando mi propia y humilde petición análoga a: «Buen maestro, ¿qué debo hacer para disfrutar de vida eterna?». (2002, pp. 243-244 y 357)

Me parece que la elección de esa analogía de procedencia religiosa y moral, por parte de Theroux, ofrece un apoyo indirecto a la idea de que la disposición a ser manipulado no se restringe al ámbito de lo estético.

Ser manipulados tiene, algunas veces, un impacto limitado en nuestras vidas porque, por ejemplo, nos incita a ser más atrevidos culinariamente o a probar pasatiempos que antes nos intimidaban. Pero la manipulación también puede acercarnos a cosas que eventualmente llegan a ser centrales para nosotros, como el pasatiempo que deviene en interés profesional o el acercamiento a una teoría que transforma nuestra forma de entender el mundo. Aquello que intuimos o esperamos que la manipulación atraiga a nuestras vidas puede ser muy tentador, pero también intimidante por la vulnerabilidad que conlleva bajar la guardia del análisis y la crítica racionales. Por tal motivo, un agente tiene buenas razones para intentar discriminar entre aquellos individuos en quienes vale o no la pena confiar tanto como para conferirles el poder discrecional de recurrir a la manipulación en ámbitos importantes de su vida. Lo que da cuenta de por qué no resulta irracional que un agente esté bien dispuesto a ser manipulado por una persona específica en ámbitos de interés vital para él y que, además, acepte dichas manipulaciones sin resentirlas como abusos o intromisiones paternalistas no solicitadas, depende no únicamente de qué cosas valiosas alcanzó o podría haber alcanzado gracias a esa influencia, sino también de si mantiene con quien lo manipula un vínculo de confianza y si tal vínculo conlleva el cederle poderes discretionales para emplear la manipulación cuando esto favorezca el cuidado de lo que cae dentro del ámbito definido por su relación.

Dado que ser influidos por vías distintas de la persuasión racional es compatible con conservar la capacidad de actuar con base en las propias decisiones y quien nos influye por esas vías no por ello es irrespetuoso con nuestra autonomía, entonces, no está justificada la sus-

picacia generalizada respecto de la permisibilidad moral de avenirse y hasta fomentar situaciones en las cuales podemos ser manipulados por otros en quienes confiamos, no únicamente cuando esto es útil para evitarnos padecer un daño grave o cometer una injusticia, ni solamente en contextos socialmente estructurados para dar lugar a la manipulación controlada y más o menos bien delimitada, como las escuelas y las salas de teatro, sino también cuando creemos o intuimos que esto podría aportar a nuestras vidas cosas, experiencias o formas de actividades que son bellas, justas, divertidas, acertadas, iluminadoras, etc. Siempre existe la posibilidad de que aquellos en quienes confiamos y a quienes les concedemos el poder discrecional de manipularnos traicionen nuestra confianza o abusen de ese poder, pero ya hemos visto que la vulnerabilidad a la traición y al abuso de los poderes discrecionales concedidos es indisociable de toda relación de confianza, sea cual sea su alcance y su carácter.

6. Conclusión

He argumentado que las influencias no directamente racionales que, en ocasiones, dos agentes ejercen uno sobre el otro —es decir sus mutuas manipulaciones— por sí mismas no tienen el poder de destruir la capacidad de cada uno para actuar según sus propias decisiones, ni implican una falta de respeto hacia la autonomía personal. Además, sostuve que no es infrecuente que personas adultas y en pleno uso de sus facultades mentales cultiven relaciones de confianza con individuos específicos cuyas cualidades de carácter o formas de actuar despiertan su curiosidad, dudas o admiración, otorgándoles —con mayor o menor conciencia de ello— poderes discrecionales para manipularlas cuando esto favorezca que experimenten y aprecien algo valioso, ya sea estética, moral, política, teóricamente o de alguna otra manera. Ejercer la manipulación de esta forma particular no constituye una traición ni un abuso de confianza, porque al utilizarla no se socavan los supuestos básicos en que se asienta la relación que ambas personas mantienen. Aun así, puede haber motivos distintos por los cuales la manipulación sea moralmente reprobable, por ejemplo, que haga difícil que el manipulado cuestione sus actitudes homofóbicas o se responsabilice por el daño que ha causado a otra persona. Si la manipulación ejercida dentro de las relaciones de confianza no constituye una traición a esta ni es moralmente objetable por motivos distintos, además de contribuir efectivamente a enriquecer la vida del manipulado, entonces, no es solo permisible sino positivamente valiosa.

Por otra parte, recurrir a la manipulación puede constituir una traición o un abuso de confianza incluso cuando el manipulado ha otorgado a la persona en quien confía el poder discrecional de manipularlo. Esto se debe a que dichos poderes están circunscritos al cuidado de aquello para lo cual fueron concedidos, aunque establecer con claridad los límites de ese ámbito no siempre sea sencillo, incluso para quien los concede. Según vimos, Theroux consintió y hasta alentó las manipulaciones de Naipaul que lo animaban a explorar nuevas formas de escritura y a desarrollar su talento en determinadas direcciones, pero, desde luego, no aquellas otras formas de manipulación mediante las cuales le hizo creer que lo consideraba

uno de sus amigos más íntimos, mientras actuaba a sus espaldas de modo desleal y despectivo. Estos y otros usos de la manipulación en las relaciones de confianza son moralmente censurables, pero no debido a las cualidades intrínsecas de las influencias que no apelan al convencimiento racional, ni porque honrar los vínculos de confianza sea incompatible con la manipulación, sino en virtud de condiciones particulares de esas instancias concretas de manipulación. El análisis detallado de tales condiciones es importante, pero escapa al alcance de este artículo, el cual ha intentado dar sentido a una intuición más general: que consentir en ser manipulados por alguien en quien confiamos no supone alentarlo a traicionar nuestra confianza, es compatible con el respeto a la propia autonomía y no solo puede ser moralmente permisible, sino también contribuir a enriquecer nuestra vida.

Referencias bibliográficas

- Ackerman, F. (1995). The Concept of Manipulativeness. *Philosophical Perspectives*, 9, 335-340.
<http://dx.doi.org/10.2307/2214225>
- Baier, A. C. (1985). What Do Women Want in a Moral Theory? *Noûs*, 19(1), 53-63.
<https://doi.org/10.2307/2215117>
- Baier, A. C. (1986). Trust and Antitrust. *Ethics*, 96(2), 231-260.
<http://dx.doi.org/10.1086/292745>
- Baier, A. C. (1995). Trust and Its Vulnerabilities. In *Moral Prejudices. Essays on Ethics* (pp. 130-151). Harvard University Press.
- Baron, M. (2003). Manipulativeness. *American Philosophical Association*, 77(2), 37-54.
<https://doi.org/10.2307/3219740>
- Buss, S. (2005). Valuing Autonomy and Respecting Persons: Manipulation, Seduction, and the Basis of Moral Constraints. *Ethics*, 115(2), 195–235.
<http://dx.doi.org/10.1086/426304>
- Greenspan, P. (2003). The Problem with Manipulation. *American Philosophical Quarterly*, 40(2), 155–164. <http://www.jstor.org/stable/20010109>
- Hardin, R. (2002). *Trust and Trustworthiness*. Russell Sage Foundation.
<https://www.jstor.org/stable/10.7758/9781610442718>
- Hawley, K. (2014). Trust, Distrust and Commitment. *Noûs*, 48(1), 1–20.
<https://doi.org/10.1111/nous.12000>
- Jones, K. (1996). Trust as an Affective Attitude. *Ethics*, 107(1), 4-25.
<http://dx.doi.org/10.1086/233694>
- Jones, K. (2019). Trust, Distrust, and Affective Looping. *Philosophical Studies*, 176(4), 955–968. <http://dx.doi.org/10.1007/s11098-018-1221-5>
- Korsgaard, C. M. (1996). *Creating the Kingdom of Ends*. Cambridge University Press.
<https://doi.org/10.1017/CBO9781139174503>
- Long, T. R. (2014). Information Manipulation and Moral Responsibility. In C. Coons, M. Weber (Eds.), *Manipulation: Theory and Practice* (pp. 151-175). Oxford University Press (online edition). <http://dx.doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199338207.003.0008>

- McLeod, C. (2023). Trust. In E. N. Zalta (Ed.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. <https://plato.stanford.edu/archives/fall2023/entries/trust/>
- Noggle, R. (2022). The Ethics of Manipulation. In E. N. Zalta (Ed.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. <https://plato.stanford.edu/archives/sum2022/entries/ethics-manipulation/>
- Pereboom, D. (2005). Defending Hard Incompatibilism. *Midwest Studies in Philosophy*, 29(1), 228-247. <https://doi.org/10.1111/j.1475-4975.2005.00114.x>
- Pereda, C. (2009). *Sobre la confianza*. Herder (edición digital).
- Scanlon, T. M. (1986). The Significance of Choice. *The Tanner Lectures in Human Values*, 7, 149-216. <http://nrs.harvard.edu/urn-3:HUL.InstRepos:3200667>
- Scanlon, T. M. (2003). *Lo que nos debemos unos a otros. ¿Qué significa ser moral?* Paidós.
- Solomon, R. C., & Flores, F. (2001). *Building Trust in Business, Politics, Relationships, and Life*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/0195161114.001.0001>
- Theroux, P. (2002). *La sombra de Naipaul*. Ediciones B.
- Wood, A. W. (2014). Coercion, Manipulation, Exploitation. In C. Coons, M. Weber (Eds.), *Manipulation: Theory and Practice* (pp. 17-50). Oxford University Press (online edition). <http://dx.doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199338207.003.0002>