

VI Congreso Internacional de Investigación y Práctica Profesional en Psicología
XXI Jornadas de Investigación Décimo Encuentro de Investigadores en
Psicología del MERCOSUR. Facultad de Psicología - Universidad de Buenos
Aires, Buenos Aires, 2014.

Autoengaño y racionalidad práctica.

Fernández Acevedo, Gustavo.

Cita:

Fernández Acevedo, Gustavo (2014). *Autoengaño y racionalidad práctica. VI Congreso Internacional de Investigación y Práctica Profesional en Psicología XXI Jornadas de Investigación Décimo Encuentro de Investigadores en Psicología del MERCOSUR. Facultad de Psicología - Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-035/89>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/ecXM/DtB>

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

AUTOENGAÑO Y RACIONALIDAD PRÁCTICA

Fernández Acevedo, Gustavo

Universidad Nacional de Mar del Plata. Argentina

RESUMEN

El fenómeno del autoengaño (definido operativamente como la adquisición o mantenimiento de una creencia falsa debido a factores extraepistémicos como emociones y deseos y contra la mejor evidencia a disposición del agente), es considerado unánimemente como un caso notable de irracionalidad teórica. Pero, además, parecería razonable suponer que no cabría esperar que quien actúa sobre la base de creencias falsas adquiridas de manera autoengañosa obtenga éxito práctico; si bien creencias falsas aisladas podrían tener aleatoriamente consecuencias prácticas positivas, no cabría esperar esto en caso de una posesión generalizada de creencias falsas. Sin embargo, algunas investigaciones psicológicas han aparentemente mostrado que formas leves de autoengaño podrían conducir a alguna clase de éxito práctico; en particular creencias falsas acerca de uno mismo podrían producir beneficios tanto para la salud mental como para la felicidad del agente que se autoengaña. Por el contrario, sostendré aquí que dos rasgos particulares del autoengaño (su tendencia a la multiplicación y su prolongación temporal) conspiran contra la posibilidad de éxito práctico de cualquier clase.

Palabras clave

Autoengaño, Racionalidad práctica, Ilusiones positivas, Éxito práctico

ABSTRACT

SELF-DECEPTION AND PRACTICAL REASON

Self-deception (operationally defined as the acquisition or maintenance of a false belief, due to non epistemic factors such as emotions or desires and against the best evidence available to the agent) is unanimously considered a prominent case of theoretical irrationality. Furthermore, it would seem reasonable to suppose that the self-deceived agent would not reach practical success. In fact, even if by chance single false beliefs could lead to some kind of practical success, there are reasons to think that the widespread possession of false beliefs would not produce such an outcome. However, psychological research has apparently shown that mild forms of self-deception could lead to some kind of practical success; specifically, false beliefs about oneself could be beneficial to mental health and happiness. On the contrary, I will try to show that two specific features of self-deception (its tendency to proliferation and its temporal continuation) conspire against the possibility of practical success of any kind.

Key words

Self-deception, Practical reason, Positive illusions, Practical success

Mi objetivo en esta ponencia es el de explorar algunas posibles relaciones entre el autoengaño y la racionalidad práctica, esto es, la racionalidad que en principio guía (o, al menos, debería guiar) las acciones en cualquier ámbito de la acción humana. Dado que subsisten serias controversias tanto respecto de la noción de autoengaño como respecto de la de racionalidad práctica, convendrá comenzar con una caracterización mínima de ambas. En primer lugar, y a falta de una caracterización que goce de consenso, definiré operativamente al autoengaño como la adquisición o mantenimiento de una creencia falsa, contra la mejor evidencia a disposición del agente, adquisición o mantenimiento en las cuales juegan un rol decisivo factores extraepistémicos como deseos, motivos y emociones.

Por otra parte, la naturaleza de la racionalidad práctica, como todo concepto filosófico, es notoriamente polémica. Como mínimo, la siguiente condición parece necesaria para esta variante de la racionalidad: el agente debe actuar de manera coherente con sus creencias relativas a sus objetivos y acerca del mejor modo de lograrlos. Ahora bien, también podría sostenerse que la racionalidad práctica presupone la racionalidad teórica o de las creencias; esto es, actuar racionalmente (aun cuando no pueda decirse que nuestros fines son racionales) supone la posesión de creencias verdaderas (o de las creencias mejor sustentadas por la evidencia a nuestro alcance), y el haber llegado a tales creencias por medio de los mejores métodos disponibles de formación de creencias (o al menos buenos métodos). Excede por completo los objetivos de esta presentación determinar cuáles condiciones debería satisfacer la racionalidad práctica; sin embargo, esperamos mostrar en lo que sigue que no es necesario adoptar una posición sobre esta cuestión.

A partir de la primera definición debería quedar en claro que el autoengaño constituye un cristalino ejemplo de irracionalidad teórica: el agente actúa contra estándares básicos de racionalidad en la adquisición de creencias y arriba a una creencia falsa y contraria a la mejor evidencia de que dispone. Ahora bien, las consecuencias negativas del autoengaño no parecen agotarse en la irracionalidad teórica: dado que se adquieren creencias falsas mediante el empleo de estándares epistémicos claramente inferiores a los mejores disponibles para el agente, un agente autoengañado no podría, sobre la base de sus creencias autoengañosas, esperar racionalmente lograr el éxito práctico. Si bien pueden existir sin duda casos en los que la posesión de creencias falsas conduzca a resultados favorables (por ejemplo, el de quien a causa de una creencia falsa acerca del horario de salida del vuelo pierde un avión que luego se estrella), indudablemente hay buenas razones para pensar que la posesión *generalizada* de creencias falsas no puede conducir al éxito práctico. Como han señalado muchos filósofos respecto de la posibilidad de confiar en nuestros enunciados empíricos básicos, "... si tenemos derecho a confiar en general en los informes observacionales de bajo nivel que nos sentimos naturalmente inclinados a producir. El fundamento de esta confianza general es nuestro éxito en el trato con el mundo. Si tales juicios no fuesen confiables en general, no estaríamos aún aquí haciendo juicios" (Newton-Smith, 1981, p. 40).

Sin embargo, sobre la base de una serie importante de estudios empíricos, Shelley Taylor y sus colaboradores (Taylor y Brown, 1988, 1994; Taylor y Gollwitzer, 1995; Taylor et al, 2000) parecen haber

apuntado en una dirección contraria a suponer que el autoengaño no debería conducir a resultados prácticos positivos. En particular, Taylor y Brown (1988, 1994) parecen mostrar que lo que denominan “ilusiones positivas” poseerían efectos beneficiosos sobre sus poseedores. Esto es, fenómenos tales como autoevaluaciones positivas no realistas, percepciones exageradas de control o habilidad y optimismo no realista conducirían a mejoras no sólo sobre la salud mental, sino también sobre la felicidad del agente; quienes posean tales ilusiones se encontrarían en una posición ventajosa respecto de quienes realicen evaluaciones más realistas sobre sus propias características y las de su situación.

Estos resultados, como era previsible, han generado fuertes polémicas. Las conclusiones de Taylor y sus colaboradores han sido objetadas por diversos autores, tanto provenientes de la psicología (Colvin y Block, 1994) como de la filosofía (Badhwar, 2008; Van Leeuwen, 2009). Estas objeciones estuvieron destinadas a cuestionar tanto aspectos empíricos relativos a los resultados de Taylor (naturaleza correlacional de la evidencia, atribuciones de causalidad no justificadas, etc.) como diferentes aspectos conceptuales (empleo inapropiado de la noción de “ilusión”, insuficiente caracterización del concepto de felicidad, entre otras).

Ahora bien, en base a lo previamente expuesto, queremos plantear aquí una cuestión de distinta naturaleza a las objeciones mencionadas. Si los resultados de Taylor y sus colaboradores fueran correctos, tales hallazgos parecerían presentar un desafío más serio a la racionalidad práctica que el constituido por ejemplos aislados como el precedentemente citado: en algunos casos parecería útil actuar de modo sistemático sobre la base de creencias falsas. La pregunta que guía este trabajo es, en consecuencia, la siguiente: ¿puede ser instrumentalmente racional autoengañarse intencionalmente si esto conduce a resultados prácticos beneficiosos buscados (por ejemplo, a una mayor felicidad y/o bienestar psíquico, suponiendo que tengamos buenas razones para pensar que éste va a ser el resultado obtenido)? Sostendremos que existen buenos argumentos para rechazar esta posibilidad.

II

La pregunta acerca de si puede ser instrumentalmente racional autoengañarse presupone que, al menos en alguna medida, el autoengañarnos es algo que se encuentra bajo nuestro control volitivo. En caso contrario, tal pregunta carecería de sentido: si el autoengaño estuviera por completo fuera del alcance de nuestra voluntad o intención, no se podría hablar de acción de ninguna clase, racional o irracional.

Taylor avanza una aceptación del presupuesto de la pregunta; en particular, Taylor y Brown (1988) sugieren el cultivo de una forma de autoengaño leve constituido por las ilusiones positivas: “En este sentido, la capacidad para desarrollar y mantener ilusiones positivas podría ser pensada como un valioso recurso humano *a ser cultivado y promovido*, en lugar de como un sistema procesamiento propenso al error que debe ser corregido. En cualquier caso, esas ilusiones ayudan a hacer el mundo de cada individuo un lugar más cálido, activo y caritativo en el cual vivir” (1988, p. 205, cursivas nuestras). Sin embargo, el supuesto de que podemos promover de modo intencional las ilusiones positivas es en general considerado más problemático que lo que darían a entender las afirmaciones de estos autores.

La pregunta acerca de si el autoengaño es un fenómeno intencional ha dividido durante décadas a los filósofos y, en menor medida y posteriormente, también a los científicos que se propusieron estudiar

empíricamente el problema. Esta pregunta ha sido hasta tal punto influyente que una división usual entre los estudiosos del tema es la que separa a los denominados “intencionalistas” de los “no intencionalistas”. A grandes rasgos, los intencionalistas consideran que el autoengaño es una *acción*; tal acción implica una intención de formar una creencia que es juzgada falsa por el sujeto. En una versión muy influyente (Davidson, 1986), por ejemplo, dado que el agente desea creer no *p*, la acción puede consistir en un direccionamiento intencional de la atención lejos de la evidencia que apoya a *p*, o puede consistir en una búsqueda activa de evidencia contra *p*. La concepción intencionalista no supone que el agente forme de manera directa una creencia a partir de la intención de poseerla, sino que la intención es más bien la de hacer algo con la intención de que tal acción cause la formación de la creencia deseada.

Los no intencionalistas, por el contrario, consideran que el autoengaño no depende de las intenciones (concientes o inconcientes) de los sujetos, sino que es el resultado no buscado de la combinación de factores afectivo-motivacionales y procesos cognitivos implícitos, en particular, sesgos en la selección, recuperación y procesamiento de la información a disposición del agente. Lo anterior no implica que los no intencionalistas nieguen de manera absoluta la posibilidad de autoengaño intencional y conciente, sino que tales casos constituyen una “variedad exótica” dentro de las posibles variantes de este fenómeno. Es posible admitir que existen ejemplos de autoengaño (Lazar, 1999), si bien muy escasos, que deberían ser considerados como casos en los que existe una intención de formar una creencia. En su mayoría, tales ejemplos involucran una apelación a mecanismos “fríos” de sesgo. Considérese una persona que es persuadida por la apuesta de Pascal, y no obstante eso advierte que no cree en Dios. A partir de allí se forma la intención de convertirse en un creyente y comienza a comportarse como tal. Tal práctica puede resultar, luego de un largo proceso, en que se forme en él la creencia en la existencia de Dios. Lazar observa que existe una gran cantidad de información relativa a los factores que facilitan la formación de creencias que no se corresponden con la evidencia (por ejemplo, el orden en el que la evidencia es encontrada o el contexto en el cual la evidencia y el problema son presentados); en tal sentido, la explotación “intencional” de patrones de sesgo “fríos” al servicio del autoengaño es posible.

A los fines de la argumentación, y habida cuenta entonces de la admisión de los propios no intencionalistas de la posibilidad de casos de autoengaño intencional (cfr. también Mele, 2001), admitiremos que es posible en algunos casos autoengañarnos intencionalmente con el fin de satisfacer alguna necesidad o deseo de orden práctico.

III

Dado que hemos admitido que el autoengaño intencional, aunque con restricciones, es posible, y que de los estudios de Taylor y sus colaboradores parece desprenderse que ciertas formas leves de autoengaño redundan en beneficios para nuestra vida, ¿es posible tener una expectativa racional de éxito práctico al autoengañarnos? La respuesta a este interrogante, como hemos adelantado, es negativa. No sostendremos que *casos aislados* de autoengaño no pueden implicar un beneficio para el agente autoengañado; el autoengaño puede, como sabemos, poseer una función de protección del agente contra verdades dolorosas e innecesarias. Lo que sostendré es que no es instrumentalmente racional practicar una política sistemática de fomento de las ilusiones positivas, tal como sugieren Taylor y Brown. Para sostener esta respuesta negativa me basaré en la existencia de dos rasgos particulares del autoengaño,

el primero de los cuales a menudo es soslayado en las discusiones sobre el tema; estos rasgos son la tendencia del autoengaño a la ramificación o multiplicación y su prolongación temporal.

Como ha observado Oksenberg-Rorty (1988), el autoengaño, al igual que ocurre con otras formas de engaño, se multiplica. Oksenberg-Rorty presenta el caso hipotético de una médica oncóloga que se autoengaña al interpretar lo que son señales absolutamente inequívocas de que padece un cáncer terminal. Este autoengaño, señala Oksenberg-Rorty, no puede ser sólo acerca del cáncer; el mantenimiento de esta falsedad requiere también que se engañe a sí misma acerca de sus maniobras autoengañosas, el significado de sus enfoques, desvíos y negaciones. Si el autoengaño, observa esta autora, involucra algo más que estar equivocado o en conflicto, entonces parecería requerir algunas actitudes de segundo orden, en sí mismas también autoengañosas; algún reconocimiento de los conflictos entre las creencias y algunas estrategias *ad hoc* para reconciliar estos conflictos.

En otras palabras, sería posible distinguir entre diversos niveles de creencias, ordenados según se trate de creencias primarias sobre el tema del autoengaño (por ejemplo, la creencia falsa acerca de nuestro buen estado de salud), o creencias secundarias, derivadas de la necesidad de dar coherencia y sustentar las creencias primarias (por ejemplo, la creencia en que los médicos que nos han diagnosticado una enfermedad grave no son profesionales competentes). Ahora bien, este sistema ramificado y jerarquizado de creencias estará constituido principalmente por creencias falsas; si bien algunas creencias generadas por el proceso de autoengaño podrán ser contingentemente verdaderas, la gran mayoría de ellas serán falsas, ya que consistirán en proposiciones *ad hoc* a los fines de defender las creencias primarias de la refutación.

La prolongación temporal del autoengaño es el segundo rasgo que conspira contra su adopción como política racional para el logro de fines deseables. Sin duda, parece razonable sospechar que las "ilusiones positivas", para lograr su presunto efecto benéfico, deban prolongarse en el tiempo todo lo que sea posible; es plausible suponer que una idea beneficiosa falsa y efímera no tendría efectos positivos apreciables. Si la consideración anterior no fuera suficiente, es pertinente recordar aquí que Taylor y Brown sugieren que no sólo la capacidad para desarrollar sino para *mantener* ilusiones positivas debe ser promovida. Ahora bien, cuanto más se prolongue la ilusión positiva en el tiempo mayor será la probabilidad de que surja evidencia que la contradiga, y, en consecuencia, que se generen en el agente creencias falsas y contrarias a esta evidencia.

Es razonable suponer que la combinación de la prolongación temporal y la tendencia a la multiplicación del autoengaño conducirán de modo más probable a una clase de ilusión que difícilmente pueda contribuir con el bienestar o la felicidad del agente. De este modo, por ejemplo, el mantenimiento de una imagen positiva no realista de uno mismo, cada vez más enfrentada a la evidencia en contrario y opuesta a la opinión externa mayoritaria, podría tender a semejarse a algo más cercano a un narcisismo patológico que a un funcionamiento psíquico saludable y racional. *Mutatis mutandis*, es esperable que algo similar ocurra con las restantes ilusiones positivas descritas por Taylor y Brown.

Las ilusiones positivas, en síntesis, en tanto que formas débiles de autoengaño no escapan a la lógica de este fenómeno: su persistencia requiere de la multiplicación de creencias falsas de un modo sostenido en el tiempo, y tal multiplicación conspirará inevitablemente contra la posibilidad de éxito práctico de cualquier clase.

BIBLIOGRAFIA

Badhwar, N. (2008). Is Realism Bad for You? A Realistic Response. *The Journal of Philosophy*, CV, 2. 85-107.

Colvin, R. y J. Block (1994). Do Positive Illusions Foster Mental Health? An Examination of the Taylor and Brown Formulation. *Psychological Bulletin*, 116, 1. 3-20.

Davidson, D. (1985). Engaño y división. En *Mente, mundo y acción*. Barcelona, Paidós.

Lazar, A. (1999). Deceiving Oneself or Self-Deceived? On the Formation of Beliefs 'Under the Influence'. *Mind* 108, 430. 265-290.

Mele, A. (2001). *Self-deception Unmasked*. Princeton, Princeton University Press.

Newton-Smith, W.H. (1981). *La racionalidad de la ciencia*. Barcelona, Paidós.

Oksenberg-Rorty, A. (1988). The Deceptive Self: Liars, Layers and Lairs. En Brian McLaughlin y Amelie Oksenberg-Rorty (eds.), *Perspectives on Self-Deception*. Berkeley: University of California Press. 11-28.

Taylor, S. y J. Brown (1988). Illusion and Well-Being: A Social Psychological Perspective on Mental Health. *Psychological Bulletin* 103, 2. 193-210.

Taylor, S. y J. Brown (1994). Positive Illusions and Well-Being Revisited Separating Fact From Fiction. *Psychological Bulletin*, 116, 1. 21-27.

Taylor, S. y P. Gollwitzer (1995). Effects of Mindset on Positive Illusions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 2. 213-226.

Taylor, S., M. Kemeny, G. Reed, J. Bower y T. Gruenewald (2000). Psychological Resources, Positive Illusions, and Health. *American Psychologist*, 55, 1. 99-109.

Van Leeuwen, D. S. Neil (2009). Self-Deception Won't Make You Happy. *Social Theory and Practice*, 35, 1. 107-132.