



“OBLICUIDAD” O EL ARTE DE CONSEGUIR LOS OBJETIVOS ACTUANDO DE MODO INDIRECTO. ¿LA VISITA DE BENEDICTO XVI A CUBA PODRÍA SER UN CASO DE OBLICUIDAD?

Por Mario Šilar

Para: Instituto Acton Argentina

Que las obsesiones, ideas recurrentes y demás fijaciones no son buenas es algo que a nivel de psicología individual goza de gran reconocimiento y aceptación. Sin embargo, cuando se hace un análisis psicosocial o sociológico de las actitudes de los actores políticos las cosas ya no son tan claras. En la esfera pública muchas obsesiones y fijaciones presentes en los agentes políticos se redefinen, convirtiéndose en rasgos positivos que reflejarían la “tenacidad”, el “compromiso” y demás valores similares, que poseerían estos actores en su empeño por lograr aquello que quieren o por combatir los peligros que amenazarían a la ciudadanía.

De este modo se puede observar en el discurso político, especialmente en lo que atañe a los análisis de la coyuntura económica, un tipo de valoraciones de fuerte tendencia simplista y maniquea. Son análisis que se destacan por una lógica binaria y aproblemática y por la aplicación de una idea de causalidad directa: “se debe hacer X para lograr el bien Y”. Asimismo, los que no quieren hacer X es porque no quieren acceder al bien Y, ya sea porque Y va contra sus intereses o por algún tipo de defecto moral en la evaluación del escenario. Sin embargo, la interacción y cooperación humana en sociedad suele ser un asunto mucho más complejo. La interacción causal entre los fenómenos es algo mucho más rico e imbricado que la sola linealidad que nos podemos representar, por ejemplo, cuando jugamos a tirar fichas de dominó –por muy rica y variada que se pueda diagramar, como dan cuenta los concursos–.

En verdad, no sólo los asuntos humanos comportan esta complejidad en la interacción causal y en el conocimiento que de ella se forman los agentes; se trata de una característica presente en todo lo real. Los análisis teológico-filosóficos escolásticos dieron buena cuenta de esto al haber popularizado un tipo de distinción –inspirada en la terminología procedente de las declinaciones de la gramática griega y latina–, consistente en señalar la diferencia entre la referencia o influencia directa de los fenómenos asumidos –*in recto (sumptus modus rectus)*–, y la indirecta o concomitante –*in obliquo (modus oblique)*–. Como se puede anticipar, este tipo de aproximación resulta de crucial relevancia para el análisis de los fenómenos sociales, que surgen fruto de las medidas de acción de gobierno, ya que permite discernir, por ejemplo, entre el marco motivacional o intencional presente en los agentes, y la consecución fáctica de aquello que intentan mediante la implementación de normas o medidas de acción. Así por ejemplo, una norma X introducida por un agente que intenta con ello –*in recto*– lograr Y (sea Y, por ejemplo, combatir y disminuir el desempleo) bien puede causar –*in obliquo*– precisamente lo contrario. La obviedad de esta distinción, que no suele estar muy extendida en las versiones divulgativas de los análisis sociales contemporáneos es una buena muestra del nivel de sutileza y precisión presente en la reflexión medieval y lo simplistas que resultan muchos de los análisis que se ofrecen en la actualidad. Sin embargo, en rigor se debe afirmar que cuanto mayor es el nivel de complejidad en el nivel de la interacción social –y que duda cabe que la sociedad contemporánea tiene un nivel de complejidad mucho mayor que la medieval, por caso–, la necesidad de tener en cuenta la “oblicuidad” o la aproximación *in obliquo* a los fenómenos resulta casi indispensable.

A luz de todo esto, el análisis que ofrece John Kay¹ en su última obra, *Obliquity*² resulta muy oportuno. Como indica el subtítulo, la oblicuidad o el pensamiento oblicuo es un principio que afirma que el

¹ <http://www.johnkay.com>. Un buen resumen de la idea principal de la obra se puede encontrar en: <http://www.youtube.com/watch?v=BoAtYL3OWU>

² John Kay, *Obliquity. Why our goals are best achieved indirectly*, Profile Books, London, 2010.



mejor modo para conseguir los objetivos, especialmente en el contexto de sistemas complejos, es por la vía indirecta o *in obliquo*. Como se puede intuir, este principio puede aplicarse a los más diversos ámbitos y puede contribuir a resolver muchos debates en donde las diferencias, que bien pueden parecer una cuestión de matices, también comprometen elementos importantes. Así, por ejemplo, el texto presenta los casos de empresas como Boeing o la farmacéutica Merck que tuvieron mayor éxito cuando su objetivo era “hacer mejores aviones” o “elaborar mejores medicamentos”; que cuando intentaron directamente “maximizar el retorno para los accionistas”. Como afirma Kay:

“La oblicuidad es el principio de que los objetivos complejos son mejor alcanzados actuando indirectamente. El libro explica por qué las personas más felices no son necesariamente aquellas que tienen como objetivo principal la consecución de la felicidad, del mismo modo, se muestra cómo las ciudades más exitosas y dinámicas no han sido planificadas. Del mismo modo, si una compañía anuncia a sus accionistas que su objetivo número uno es maximizar los beneficios para ello, tal vez uno debería tener cuidado porque las compañías más centradas en obtener beneficios no suelen ser las compañías más rentables”³.

Pero lo que me interesa destacar es que la estrategia o aproximación oblicua no sólo es característica del mundo de la empresa, si bien es uno de los ámbitos donde más claramente se puede observar. En verdad, desde una perspectiva filosófica realista la estrategia oblicua es la que mejor representaría la acción de un ser humano que confía en su racionalidad, pero que sabe que su razón no es capaz de configurar y determinar de modo exhaustivo el orden del cosmos, mucho menos cuando se trata, en concreto, del orden que aflora en la interacción de agentes libres. En efecto, la oblicuidad es necesaria porque vivimos en un mundo incierto y complejo, los problemas que en él comparecen no suelen ser muy claros, además, las circunstancias cambias, las personas cambian y todo ello de un modo muy difícil de predecir. En este contexto, las estrategias de acción directa suelen ser arrogantes y poco imaginativas, a veces incluso insensatas. En efecto, muchas veces la estrategia directa es menos efectiva que la oblicua *incluso* cuando se trata del objetivo directo que uno pretende alcanzar.

Como se sugería en el título de este comentario, considerar el pensamiento oblicuo puede ser un buen marco conceptual para situar el sentido de la reciente visita del Santo Padre Benedicto XVI a la Isla de Cuba. Si se acepta además que el sentido de la agencia de un pontífice nunca es, desde la perspectiva del creyente al menos, un asunto cerrado y completamente identificable con la lógica meramente humana, puede ser prudente considerar la oblicuidad a la hora de comprender, valorar y evaluar el obrar del pontífice.

³ “Obliquity is the principle that complex goals are best achieved indirectly. The book explains why the happiest people aren’t necessarily those who focus on happiness, and how the most successful cities aren’t planned. And if a company announces shareholder return as its number one goal, perhaps we should beware: the most profit-orientated companies aren’t usually the most profitable”. <http://www.johnkay.com/books>

