



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

MAESTRÍA EN FILOSOFÍA

**RACIONALIDAD Y EMOCIONES:
LAS EMOCIONES EN LA CONFIGURACIÓN
DE LA ELECCIÓN RACIONAL**

**T E S I S
QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:
MAESTRO EN FILOSOFÍA**

**PRESENTA:
HAZAHEL HERNÁNDEZ PERALTA**

**TUTOR: DRA. ELISABETTA DI CASTRO STRINGHER
FACULTAD DE FILOSOFÍA Y LETRAS**

MÉXICO, D. F. AGOSTO DEL 2014



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Agradecimientos

Rescatando una tradición que se remonta hasta la antigüedad helénica, algunos teóricos hablan hoy de la fragilidad del bien para señalar que el despliegue de nuestra concepción de una vida buena no sólo radica en un empeño personal sino también depende, entre otras cosas, de nuestra relación con ciertas personas e instituciones. De ahí la fragilidad. Incluso cuando decididamente nos propongamos realizar el proyecto de una buena vida, de contar con condiciones altamente desfavorables, quizás no podamos hacerlo adecuadamente. Por eso, cuando el desarrollo de nuestra concepción del bien coincide con un marco institucional propicio y con redes de apoyo humanas favorables, tenemos una fuerte razón para sentirnos agradecidos, entendiendo esta última palabra en su sentido primario, como el reconocimiento de haber sido objeto de un favor agradable que pudo no haber sucedido.

Esta tesis se realizó con el apoyo de una beca de estudios de posgrado en la maestría de Filosofía, en el área de Filosofía Política de la Facultad de Filosofía y Letras de la UNAM, otorgada por el CONACYT. Agradezco el apoyo otorgado por esta institución. Así mismo, también manifiesto mi agradecimiento al proyecto PAPIIT-IN402814 “Diversidad, desigualdad y justicia” por permitir enmarcar este trabajo en los lineamientos de su programa. Finalmente, reconozco las atenciones proporcionadas por el Programa de Maestría en Filosofía, que generó el marco institucional para que me relacionara con académicos de primer orden. Entre ellos se encontraron mis lectores, el Dr. Gerardo De la Fuente, la Dra. Mariflor Aguilar, el Dr. Jorge Reyes y la Dra. Paulette Dieterlen. En particular, deseo agradecer a la Dra. Paulette por su tiempo, amabilidad y lectura incisiva.

La mayor fortuna que tuve al realizar esta investigación fue, sin lugar a dudas, formarme teóricamente con la Dra. Elisabetta Di Castro. Si tuviera que señalar algunas palabras para describir los elementos que articularon esta relación serían la seriedad académica, la alegría por el trabajo bien hecho, la aversión por el error negligente y la generosidad. Por lo que toca en especial a su generosidad, debo decir que alcanzó varios registros. En ocasiones, se manifestó en señalar de manera precisa una falta teórica y en proporcionar posteriormente las herramientas para superarla. Pero también adquirió la forma de una disposición permanente de dar su tiempo, el recurso más valioso y escaso que tenemos, para desarrollar una lectura aguda e inteligente del trabajo realizado. Y en momentos críticos, se presentó en la sobreabundancia de una decidida voluntad de apoyo.

Finalmente, mi pequeño grupo familiar y mis varios amigos han hecho de mi formación académica una tarea más sencilla, apasionante y significativa. A fin de no alargar de manera prohibitiva estas notas que deben caracterizarse por su brevedad, sólo quiero señalar que sin personas iconoclastas, inteligentes y divertidas como ustedes, la tarea de pensar hace mucho habría perdido su fuerza y gradualmente su sentido. Así mismo,

rescatando el viejo arte de la conversación ciceroniana, cada uno me ha enseñado a su manera elementos fundamentales de la vida, y me ha servido de ejemplo e inspiración para desarrollarme como persona. Todas estas experiencias me han permitido dar gravedad a la afirmación aristotélica que nos recuerda que una vida sin amigos no merece ser vivida.

Después de reconocer que uno ha sido objeto de un favor agradable que pudo no haber sucedido, no sólo tiene una razón para sentirse agradecido, sino también para generar el compromiso de brindar algo a cambio. He tratado de hacer esto último realizando una investigación acorde a los parámetros normativos de las instituciones que me apoyaron, capaz de cumplir con las exigencias académicas de algunos de mis lectores formidables y, sobre todo, llevando a cabo una investigación que en principio puede promover la calidad de vida de un amplio margen de personas incorporando, por supuesto, el trabajo social pertinente. Después de todo, en cada momento de nuestras vidas tomamos decisiones que deseamos adecuadas y, al hacerlo, generalmente nos vemos en la tarea de lidiar con emociones como el amor, el miedo, la esperanza, la tristeza, la vergüenza y el orgullo.

Índice

Introducción.....	1-5
1. La teoría de la elección racional	
1.1. El individualismo metodológico.....	6-10
1.2. Explicaciones basadas en mecanismos sociales.....	10-13
1.3. La estructura de la explicación intencional.....	13-18
1.4. La estructura de la explicación de la teoría de la elección racional....	18-25
1.5. Algunos problemas de la teoría de la elección racional.....	25-32
1.6. Balance.....	32-33
2. La teoría de las emociones de Jon Elster	
2.1. Atributos fenomenológicos de las emociones.....	34-44
2.2. La influencia de las emociones en la configuración de la acción.....	44-49
2.2.1. Configuración de preferencias sustanciales.....	49-53
2.2.2. Configuración de preferencias formales.....	54-58
2.2.3. Configuración de creencias.....	58-61
2.2.4. Influencia en la adquisición de información.....	61-63
2.3. Balance.....	63-64
3. La racionalidad y las emociones: el miedo y la compasión	
3.1. La teoría de la elección racional y las emociones.....	66-74
3.2. El miedo y la adquisición de información.....	74-85
3.3. La compasión y la adquisición de información.....	86-95
3.4. Balance.....	95-96
4. Conclusiones.....	97-100
5. Bibliografía.....	101-109

Introducción

El tema de esta investigación es la racionalidad y las emociones. A nivel político este tema resulta relevante, porque la manera en que se determine la relación entre estos elementos influirá en el diseño de nuestras instituciones públicas. Al recuperar la importancia de las emociones en el despliegue de la racionalidad, se puede buscar generar un sistema de contrapesos para tratar los casos donde las emociones presumiblemente pueden interferir con la racionalidad de los agentes; pero también se puede buscar desarrollar un esquema institucional capaz de incorporar los elementos emocionales que al parecer pueden fomentar su racionalidad.

Ahora bien, la relación entre la racionalidad y las emociones por lo menos plantea tres problemas: (a) esclarecer si las emociones pueden ser valoradas como racionales, (b) especificar si las emociones pueden ser objeto de una elección racional y (c) determinar el papel de las emociones en la configuración de la acción racional. En relación con este último problema, el cual abordaremos en esta investigación a partir de la propuesta de Jon Elster, una de las principales tareas consiste en determinar si las emociones fomentan la formación de una acción racional o interfieren negativamente en su configuración.

Entre las distintas teorías propuestas para especificar los parámetros que definen una acción racional, en este trabajo recuperamos una de las teorías más influyentes en el campo de las ciencias sociales contemporáneas: la teoría de la elección racional. Como veremos en esta investigación, esta teoría se caracteriza por relacionar tres elementos: el curso de acción a explicar (A), el conjunto de creencias que tiene el agente (C) y el conjunto de deseos que se le puede adscribir (D). Dentro del marco de esta teoría, para que una acción sea considerada racional, debe satisfacer el siguiente conjunto de condiciones:

- (1) Dado C, A es el mejor medio para realizar D
- (2) C y D causaron A
- (3) C y D causaron A en tanto que razones
- (4) El conjunto de creencias (C) es internamente consistente
- (5) El conjunto de deseos (D) es internamente consistente
- (6) La relación entre C, D y A satisface 1b, 2b, 3b y N
 - (1b) La creencia tiene un grado máximo de plausibilidad inductiva dado por la evidencia
 - (2b) La creencia es causada por la evidencia disponible
 - (2c) La evidencia causa la creencia de manera correcta
 - (N) La cantidad de información recogida se ubica en una franja cuyos límites superior e inferior se define por la propia situación
- (7) Dado C, A es la mejor acción con respecto al grupo completo de deseos sopesados

A la luz de estas condiciones el problema de determinar el papel de las emociones en la configuración de una acción racional, se puede plantear como el problema de especificar si las emociones fomentan o interfieren el cumplimiento de estas condiciones. En esta investigación únicamente estudiaremos la relación de las emociones con la condición (6). Buscaremos determinar, en particular, si el miedo y la compasión interfieren negativamente en la recolección de información o pueden desempeñar algún papel positivo.

Enfocamos el problema de esta investigación en este aspecto de la teoría de la elección racional, porque se suele sostener que las emociones interfieren negativamente en la formación de una acción racional. Como veremos en este trabajo, esta postura ha sido cuestionada por las teorías que afirman que las emociones involucran evaluaciones cognitivas que permiten adquirir

información relevante.¹ Por otro lado, centramos nuestra investigación en el caso del miedo y la compasión, pues ambas emociones están profundamente relacionadas entre sí y desempeñan un papel relevante en la cultura política de las sociedades contemporáneas.

Tal como Aristóteles identificó, el miedo y la compasión guardan una conexión estrecha entre sí. Dentro del marco del libro II de la *Retórica*, Aristóteles señaló que alguien desencadena la emoción del miedo cuando considera que un daño relevante está próximo; pero si percibe que esta clase de daño afecta a otra persona, suele experimentar el complejo emocional de la compasión (R. 1382a 22-23 y 1382b 26). Recuperando el planteamiento aristotélico, Rousseau aconseja que el cultivo de la compasión incorpore ciertos elementos del miedo:

No acostumbréis, pues, a vuestro alumno a que desde el ápice de su gloria contemple las penas de los afligidos, los afanes de los miserables, ni esperéis enseñarle a que de ellos se compadezca, si los mira como lejanos. Hacedle entender que la suerte de estos desventurados puede ser la suya [...] Y no le digas todo esto con frialdad, como si le enseñaseis la doctrina cristiana; vea, sienta las humanas calamidades; removed, atemorizad su imaginación con los peligros que sin cesar cercan a todo mortal; contemple en torno suyo abiertas todas estas insondables simas y estréchese con vos al oírlos describirlas, de miedo de despeñarse en sus abismos [...]²

Por lo que se refiere a la relevancia del miedo en nuestra cultura política, algunos teóricos han incorporado esta emoción para identificar rasgos propios de las sociedades contemporáneas. En particular han sostenido que actualmente sufrimos una experiencia emotiva de miedo debido a la inseguridad desencadenada por el proceso de globalización.³ En cuanto a la compasión, se ha recuperado esta emoción en algunas propuestas normativas para abordar problemas de justicia.

¹ Dentro del campo de la psicología, la teoría evaluativa de las emociones de Richard Lazarus ha proporcionado bases teóricas para discutir esta postura. Sobre esta enfoque teórico, véase en especial la segunda parte de *Emotion and Adaptation*, New York, Oxford University Press, 1991, pp. 87-213. En el campo de la filosofía, se han desarrollado propuestas que retoman elementos relevantes de la teoría de Lazarus. Dentro de estas teorías sobresale el enfoque de Martha Nussbaum. Retomaremos ambos enfoques en la sección 3.2 y 3.3 de esta investigación.

² Jean-Jacques Rousseau, *Emilio*, tomo 2, México, UNAM, 1976, pp. 26-27.

³ Para un análisis de este planteamiento, véase Danilo Zolo, cap. 4 “Potere e paura nel mondo globalizzato”, *Sulla paura. Fragilità, aggressività, potere*, Milán, Giangiacomo Feltrinelli Editori, 2011, pp. 69-85.

En ciertos desarrollos teóricos, por ejemplo, se ha propuesto introducir esta emoción como un elemento indispensable para lograr el diseño de instituciones justas y promover la realización de acciones justas entre los miembros de una comunidad política.⁴

Pues bien, sostenemos dos afirmaciones en relación con el problema que articula esta investigación, si el miedo y la compasión interfieren negativamente en la recolección de información o pueden desempeñar algún papel positivo. Por principio, argumentamos que ambas emociones pueden tener una contribución positiva, pues brindan información relevante que un agente no podría adquirir de otra manera. Si bien Jon Elster acepta este planteamiento cuando las emociones no son intensas, sostiene que las emociones intensas básicamente interfieren de manera negativa en el proceso de recolección de información. Frente a esta postura afirmamos que, incluso en estos casos, las emociones *no sólo* desempeñan un papel negativo pues conservan su contribución en el proceso de recolección de información.

Al sostener estas dos afirmaciones, en última instancia buscamos tomar distancia del enfoque tradicional de la relación de la racionalidad con las emociones. De acuerdo con este enfoque, ambos elementos conforman *necesariamente* una dicotomía. En contra de esta postura, consideremos que las emociones pueden fomentar el despliegue de la racionalidad y, en los casos donde esta relación parece perderse, no podemos aceptar una postura dicotómica sin restricciones, ya que las emociones aún pueden desempeñar un papel positivo.

Esta investigación está compuesta por tres capítulos. En el primero incorporamos la concepción de la racionalidad a partir de la cual discutiremos su relación con las emociones. En particular, exponemos la estructura de la explicación de la teoría de la elección racional. A fin de

⁴ Sobre estas posturas, véase Elena Pulcini, cap. 10 “Care and Justice: the Perspective of Passions”, *Care of the World. Fear, Responsibility and Justice in the Global Age*, New York, Springer, 2013, pp. 221-252.

ubicar la teoría, retomamos la vertiente explicativa del individualismo metodológico y el proyecto de formar una explicación basada en mecanismos sociales. Una vez realizada esta tarea, analizamos las condiciones que articulan la estructura explicativa de la teoría y señalamos dos fallas que presenta: la negación de las condiciones de optimalidad y la negación de sus prescripciones normativas. Cerramos señalando la necesidad de incorporar un modelo explicativo que incorpore las emociones para explicar las acciones que niegan las prescripciones de la teoría.

En el segundo capítulo analizamos la teoría de las emociones de Jon Elster centrándonos en dos ejes: su caracterización de las emociones y la influencia de éstas en la formación de la acción. En relación con el primer elemento de la teoría, en particular estudiamos los atributos viscerales y cognitivos de las emociones. Retomando estos atributos analizamos posteriormente el papel de las emociones intensas con antecedentes cognitivos complejos en la formación de la acción. Concluimos señalando que este enfoque sienta las bases para sostener que esta clase de emociones desempeña un papel negativo en la formación de una acción racional.

En el tercer capítulo discutimos esta última afirmación. Para hacerlo, en un primer momento, analizamos la tesis de que las emociones intensas niegan las prescripciones de la teoría de la elección racional en el nivel de la acción, las creencias y la adquisición de información. Posteriormente problematizamos esta postura incorporando el caso del miedo y la compasión. En particular señalamos que bajo cualquiera de sus modalidades estas emociones proporcionan información relevante que un agente no podría adquirir de otra manera. De ahí que incluso en los casos donde el miedo y la compasión tengan la facultad de subvertir ciertas prescripciones de la teoría, no sólo desempeñen un papel negativo en la formación de una acción racional.

1. La teoría de la elección racional

El objetivo de esta sección es caracterizar la idea de racionalidad a partir de la cual discutiremos la relación entre las emociones y la racionalidad. En especial, analizaremos una de las teorías de la racionalidad más relevantes en el campo de las ciencias sociales contemporáneas: la teoría de la elección racional (TER).⁵ A fin de llevar a buen puerto esta empresa, procedemos de la siguiente manera. Dado que la explicación de la TER es una versión del individualismo metodológico y constituye una explicación basada en mecanismos sociales, en un primer momento describimos ambos enfoques teóricos. Posteriormente analizamos la estructura de las explicaciones intencionales. Una vez realizada esta tarea, examinamos el modelo explicativo de la TER y exponemos algunos de sus principales problemas. Debemos señalar que en esta sección sólo nos enfocaremos en la explicación que la TER proporciona de la acción individual sin interacciones estratégicas. Esto significa que dejaremos de lado una de las ampliaciones más importantes que la teoría ha tenido en las últimas décadas: la teoría de juegos. Así mismo, esto implica que sólo analizaremos los problemas de la TER dentro de un marco paramétrico.

1.1. El individualismo metodológico

De acuerdo con Lars Udehn, la doctrina del individualismo metodológico (IM) está articulada por tres posiciones centrales: (a) los conceptos sociales deben ser definidos en términos individuales,

⁵ Para una discusión más extensa de la relevancia que ha desempeñado la TER en el campo de las ciencias sociales contemporáneas, véase Lars Udehn, cap. 10 “Rational choice individualism”, *Methodological Individualism: Background, History and Meaning*, London, Routledge, 2001, pp. 288-319.

- (b) las leyes sociales deben ser reducidas a leyes acerca del comportamiento de los individuos y
- (c) los fenómenos sociales deben ser explicados a partir del comportamiento de los individuos.⁶

A continuación explicaremos cada afirmación centrándonos en el carácter explicativo del IM.

Para entender adecuadamente la primera formulación del IM, necesitamos incorporar algunos rasgos de los conceptos sociales.⁷ Dentro del marco del IM, dichos conceptos remiten a grupos sociales y sus propiedades. Dichos grupos están compuestos por un conjunto de individuos colocados bajo relaciones descriptivas. La noción de relación descriptiva se introduce para designar las características de los individuos que hacen referencia a otros individuos. Pensemos en el caso de ser poderoso, donde una descripción adecuada de este rasgo en un individuo forzosamente remite a otro. En relación con las propiedades de los grupos sociales, éstos tienen tanto características colectivas como distributivas. Mientras en el primer caso señalamos que sólo el grupo en tanto colectivo posee cierto rasgo (los militares tienen poder de negociación), en el segundo indicamos que todos y cada uno de los miembros del grupo comparten una cualidad en común (los militares usan uniformes). Dentro de las características colectivas de un grupo, el IM reconoce la existencia de propiedades físicas y conductuales. Una propiedad física designa ciertos rasgos materiales del grupo, como su extensión. Por su parte, una propiedad conductual se especifica en términos del comportamiento de los individuos o de las relaciones que entablan entre sí; por ejemplo, para determinar la cohesión de un grupo, se puede partir del número de integrantes que prefieren pertenecer al grupo a estar fuera de él. A partir de esta concepción de los grupos sociales y sus propiedades, el IM sostiene que los conceptos sociales en última instancia remiten a los individuos y sus relaciones y que, en virtud de esta

⁶ *Ibíd.*, p. 353.

⁷ En la reconstrucción de la primera y segunda formulación del IM seguimos a May Brodbeck, "Individualisms: Definition and Reduction", *Philosophy of Science*, vol. 25, núm. 1, enero, 1958, pp. 1-22.

referencia, adquieren su significado. A partir de este postulado acerca del significado de los conceptos sociales, el IM defiende el principio de que dichos conceptos deben ser definidos en términos del comportamiento de los individuos o las relaciones que entablan entre ellos.

La segunda formulación del individualismo metodológico tiene como idea central la noción de reducción. Dentro del marco de los enunciados legaliformes, esta noción se introduce para señalar que una ley diseñada para un dominio teórico se deduce de una ley elaborada para otro campo.⁸ La reducción realizada será heterogénea u homogénea según sea la relación de los conceptos empleados en la formulación de cada ley. Una reducción heterogénea se presenta cuando la ley que sirve de premisa y la ley que sirve de conclusión recurren a distintos conceptos. En contraste, una reducción homogénea se lleva a cabo cuando ambas teorías comparten un marco conceptual común. Al señalar que las leyes sociales tienen que reducirse a leyes sobre el comportamiento de los individuos, el IM pide emprender una reducción heterogénea. De acuerdo con su postura, las leyes que recurren a conceptos colectivos deben reducirse a leyes que emplean conceptos que remitan al comportamiento individual.⁹

Finalmente, la tercera formulación del IM tiene como noción central la idea de explicación. En términos generales, una explicación está compuesta por dos elementos: un *explanandum* y un *explanans*. El *explanandum* es un enunciado que describe el fenómeno a explicar. Por su parte, el *explanans* consiste en un enunciado empleado para dar cuenta del

⁸ Cfr. Ernest Nagel, *La estructura de la explicación científica. Problemas de la lógica de la investigación científica*, Barcelona, Paidós, 2006, pp. 443-454.

⁹ Al momento de realizar una reducción de este tipo, surge el problema de especificar cómo un cuerpo conceptual puede deducirse de uno que proviene de otro campo teórico. En relación con este punto, se ha sostenido que las leyes sociales pueden reducirse a leyes sobre el comportamiento individual, pues los conceptos sociales que intervienen en su formulación remiten en última instancia al comportamiento de los individuos y sus relaciones. Sobre esta postura, véase May Brodbeck, *op. cit.*

fenómeno descrito en el *explanandum*.¹⁰ En el campo de las explicaciones sociales, el *explanandum* en particular describe un fenómeno social. La idea de fenómeno social se introduce para abarcar los distintos estados de cosas y sucesos que involucran la participación de grupos sociales, tales como una revuelta política, la estructura burocrática o la formación de un orden civil. Para dar cuenta del fenómeno social descrito en el *explanandum*, el IM señala que el *explanans* debe incorporar enunciados formulados en términos que remitan al comportamiento de los individuos. Este señalamiento se ha entendido tanto en un sentido fuerte como en uno moderado. Dentro de una lectura fuerte, se considera que el *explanans* sólo debe estar compuesto por enunciados de ese tipo. Pero en una postura moderada se aceptan otros enunciados no reducibles al comportamiento individual, como ciertas leyes sobre el funcionamiento de un sistema económico-social, cuya dinámica es independiente de la voluntad de sus integrantes.¹¹

Debemos realizar dos aclaraciones sobre el IM explicativo. Por un lado, no asume una hipótesis en particular acerca del comportamiento de los individuos. Aunque el IM explicativo regularmente ha sido asociado con la TER, su principio explicativo es compatible tanto con hipótesis del comportamiento individual definidas en términos intencionales, como con hipótesis que no incorporan estos términos en su estructura.¹² Como veremos en las secciones subsiguientes, una hipótesis definida en términos intencionales introduce actitudes proposicionales como creencias y deseos en su explicación del comportamiento individual.

¹⁰ Carl G. Hempel y Paul Oppenheim, "Studies in the Logic of Explanation", *Philosophy of Science*, vol. 15, núm. 2, abril, 1948, pp. 136-137.

¹¹ Lars Udehn, *op. cit.*, pp. 346-349.

¹² De hecho, recientemente se han desarrollado propuestas que, incorporando el principio explicativo del IM, introducen procesos mentales involuntarios e irreducibles a creencias y deseos para reforzar la explicación de distintos fenómenos sociales. Sobre este punto, véase Dan Sperber, "Individualisme méthodologique et cognitivisme", en R. Boudon, F. Chazel y A. Bouvier (eds.), *Cognition et sciences sociales*, París, Presse Universitaires de France, 1997, pp. 123-136.

Por otro lado, el IM explicativo es independiente de la primera y segunda formulación del IM. El IM explicativo es un principio que señala cómo llevar a cabo una explicación de los fenómenos sociales, no una tesis acerca de la definición de los conceptos sociales ni un proyecto reduccionista legaliforme. De hecho, en las explicaciones clásicas del estado de naturaleza, se partió del IM explicativo sin asumir ninguna tesis acerca del significado de los conceptos sociales ni una postura reduccionista en relación con las leyes sociales.¹³

1.2. Explicaciones basadas en mecanismos sociales

Dentro de las distintas explicaciones acordes con el principio explicativo del IM, se encuentran las explicaciones basadas en mecanismos sociales. A fin de comprender este tipo de explicación, necesitamos introducir algunos elementos básicos de los mecanismos y su estructura explicativa.

De acuerdo con Peter Hedström, un mecanismo describe una constelación de entidades articuladas de tal manera que producen ciertos fenómenos de manera regular.¹⁴ Dentro de este enfoque, la noción de entidad debe entenderse en un sentido amplio, de tal manera que abarque a cualquier elemento capaz de obrar de cierta manera. Así mismo, una entidad cuentan con un conjunto de propiedades que condicionan las modalidades de su actividad. Finalmente, la manera

¹³ Para una descripción de las explicaciones clásicas del estado de naturaleza, véase Norberto Bobbio, “El modelo iusnaturalista”, en Norberto Bobbio y Michelangelo Bovero, *Origen y fundamento del poder político*, México, Grijalbo, 1984, pp. 67-93.

¹⁴ Peter Hedström, *Dissecting the Social. On the Principles of Analytical Sociology*, Cambridge, Cambridge University Press, 2005, p. 25. Tanto en el campo de las ciencias sociales como en el de la filosofía, se ha definido de distintas maneras la noción de mecanismo. Entre los análisis conceptuales más satisfactorios se encuentra el desarrollado por Peter Hedström. Tal como este autor señala, la estructura de su planteamiento es compatible con la propuesta que Jon Elster formuló durante la década de los 70' y 80', la cual quedó cristalizada en textos como *Nuts and Bolts for the Social Sciences*, New York, Cambridge University Press, 1989, pp. 3-41 y *Explaining Technical Change. Studies in Rationality and Social Change*, Cambridge, Cambridge University Press, 1983, pp. 24 y 69-85.

en que se estructuran las actividades desplegadas por distintas entidades genera cambios de manera regular pues, bajo condiciones semejantes, la misma configuración de entidades y actividades suele provocar el mismo tipo de resultado.¹⁵

Ahora bien, en una explicación basada en mecanismos damos cuenta de un fenómeno identificando sus partes constitutivas y describiendo cómo ellas se estructuran para generarlo. Dada esta caracterización, este tipo de explicación es una explicación causal que incorpora descripciones en su estructura. En términos generales, describimos algo señalando cómo está constituido o varía a lo largo del tiempo. Las descripciones se convierten en un recurso explicativo cuando apelamos a ellas para dar cuenta de un fenómeno determinado. En el caso de una explicación basada en mecanismos, las explicaciones establecen una relación causal según la cual el mecanismo descrito en el *explanans* causa el fenómeno descrito en el *explanandum*.¹⁶

Por lo que se refiere a un mecanismo social, éste remite a una constelación de comportamientos individuales estructurados de tal forma que producen de manera regular un fenómeno social.¹⁷ A diferencia de otros mecanismos, los elementos centrales de un mecanismo social son los comportamientos individuales y la interacción entre ellos. Por otro lado, la manera en que se articulan estos elementos suele desencadenar la formación de un fenómeno social. En cuanto a la explicación de este último, se conserva el principio explicativo empleado en los

¹⁵ Peter Machamer, Lindley Darden y Carl Craver, “Thinking about Mechanisms”, en *Philosophy of Science*, vol. 67, núm. 1, marzo, 2000, pp. 2-4.

¹⁶ El tipo de explicación basada en mecanismos no debe entenderse como un proyecto que se limite a describir el mecanismo particular que interviene en la formación de un fenómeno particular. Gran parte de su proyecto explicativo consiste en diseñar modelos explicativos. Un modelo es un recurso teórico que hace abstracción de las complejas particularidades de una realidad dada a fin de volverla inteligible. En el caso del modelo de un mecanismo, éste captura los elementos y relaciones esenciales de un mecanismo y describe a nivel teórico cómo se estructuran para formar ciertos resultados. Sobre este punto, véase a Peter Hedström y Peter Bearman, “What is Analytical Sociology All about? An Introductory Essay”, en Peter Hedström y Peter Bearman (eds.) *The Oxford Handbook of Analytical Sociology*, Oxford, Oxford University Press, 2009, pp. 4-8, y Peter Hedström y Richard Swedberg, “Social Mechanisms: An Introductory Essay”, en Peter Hedström y Richard Swedberg (eds.), *Social Mechanisms: An Analytical Approach to Social Theory*, Cambridge, Cambridge University Press, 1998, p. 13.

¹⁷ Cfr. Peter Hedström, *op. cit.*, pp. 26 y 33.

demás mecanismos: damos cuenta de un fenómeno social incorporando en el *explanans* una descripción del mecanismo mediante el cual fue producido, el cual invariablemente remite al comportamiento de distintos individuos y la manera en que interaccionan entre sí.¹⁸

Dentro de los mecanismos sociales, se puede identificar mecanismos más básicos que se incorporan para explicar la formación del comportamiento individual.¹⁹ En este caso, para dar cuenta del comportamiento individual, tenemos que identificar las entidades y relaciones básicas que intervienen en su formación. Debemos señalar que aquí se conserva el mismo principio explicativo empleado en los demás mecanismos: explicamos un comportamiento individual describiendo el mecanismo mediante el cual se genera.

Entre las distintas teorías propuestas para especificar este mecanismo, se encuentra la TER. Dentro de este enfoque, la configuración de tres elementos desencadena una acción: un conjunto de acciones factibles, un conjunto de creencias y un conjunto de deseos. De acuerdo con este marco teórico, el mecanismo que determina la acción factible que finalmente se realiza es la

¹⁸ Dentro de las discusiones alrededor de los mecanismos sociales, estos últimos también han sido concebidos como un recurso explicativo que abren la “caja negra” mostrando las tuercas y tornillos, los engranes y ruedas, que generan la formación de un fenómeno social. Para entender esta metáfora, necesitamos introducir las correlaciones que podemos encontrar en el mundo social. En un momento determinado, un científico social puede identificar una correlación sistemática entre dos sucesos, llamados A y B. Para dar cuenta de la relación entre ambos sucesos, una explicación basada en mecanismos sociales señala que el científico social debe introducir un mecanismo que explique cómo la aparición de A causa B. En caso de no tener un mecanismo, su explicación cuenta con una “caja negra”. Por ejemplo, podemos identificar una correlación entre la propensión de un individuo a realizar una acción en un tiempo dado (A) y el número de individuos que han realizado esa acción en el pasado (B). En particular, podemos identificar que (A) es una función creciente de (B). Sin embargo, para tener una explicación satisfactoria, necesitamos introducir un mecanismo que relacione ambos sucesos. El mecanismo de la profecía autocumplida desarrollado por Robert Merton brinda un mecanismo de ese tipo. La idea básica de este mecanismo es que una falsa descripción de una situación desencadena comportamientos que vuelven la descripción inicialmente falsa en una descripción verdadera. Pensemos en el clásico ejemplo de la quiebra de un banco. Cuando comienza el rumor de que un banco ha entrado en quiebra, algunos de sus clientes retirarán prudentemente sus depósitos. Al realizar este retiro, reforzarán la creencia de la verdad del rumor en otros inversionistas, en gran medida porque esa acción es una señal que les indica que en realidad algo anda mal. Pues bien, esta cadena de acciones producirán una escalonada de retiros que eventualmente provocarán que el banco efectivamente entre en una crisis (Peter Hedström y Richard Swedberg, *op., cit.*, pp. 7-9, 18 y 21).

¹⁹ La idea de este planteamiento es que una teoría social satisfactoria debe estar compuesta por tres niveles: (a) una explicación del comportamiento individual, (b) una explicación de las estructuras de interacción entre distintos comportamientos individuales y (c) una explicación de los fenómenos sociales como resultado de esa interacción.

elección del curso de acción que mejor satisface los deseos del agente, dadas sus creencias y restricciones. Para entender cómo interactúan los distintos elementos que integran los antecedentes causales de una acción, necesitamos introducir la estructura de la explicación de la TER. Sin embargo, dado que esta explicación es un tipo de explicación intencional, antes necesitamos incorporar los lineamientos de este enfoque explicativo.

1.3. La estructura de la explicación intencional

Dentro de los análisis más destacados de la estructura de la explicación intencional, se encuentran los enfoques de Donald Davidson y Jon Elster. Debido a que Elster diseña su análisis a partir de las aportaciones de Davidson, comenzaremos nuestra exposición con este último.

Antes de iniciar debemos distinguir las acciones de los comportamientos. Un comportamiento remite a un movimiento corporal causado por sucesos o estados que ocurren en el interior de un individuo, como un tic nervioso o el levantamiento de un brazo. Por su parte, las acciones son un tipo particular de comportamiento. De acuerdo con Davidson, una acción es un suceso causado por las razones que el agente tiene para llevarla a cabo.²⁰ Una razón para actuar está compuesta por dos elementos: una actitud favorable del agente hacia acciones de una clase particular y una creencia de que una acción determinada pertenece a dicha clase. Dentro de este marco teórico, la idea de actitud favorable debe entenderse en un sentido amplio, de tal manera que abarque no sólo deseos, sino también “una gran variedad de convicciones morales, principios

²⁰ Cfr. Donald Davidson, “Acciones, Razones y Causas”, *Ensayos sobre acciones y sucesos*, Barcelona, Cátedra/UNAM, 1995, pp. 17-36. En esta reconstrucción, retomamos algunos aspectos de la interpretación de Ariela Lazar, “Akrasia and the Principle of Continence”, en Lewis Edwin Hahn (ed.), *The Philosophy of Donald Davidson*, Chicago, The Library of Living Philosophers/Open Court Publishing, 1999, pp. 381-401.

estéticos, prejuicios económicos, convencionalismos sociales, metas y valores públicos y privados”.²¹ En relación con las creencias del agente, ellas incluyen un abanico amplio de estados mentales, tales como suposiciones, percepciones o recuerdos.

Para entender la idea de acción intencional, necesitamos señalar que una misma acción puede ser descrita de varias maneras. Pensemos en el siguiente caso. Un hombre presiona el interruptor, enciende la luz de su habitación, ilumina el cuarto y, sin saberlo, alerta a un merodeador de su presencia. De acuerdo con Davidson, este hombre no realizó cuatro acciones, sino una sola acción descrita de cuatro maneras distintas.²² Cuando la acción del agente se describe de tal manera que se establece una relación causal entre su acción y sus razones para actuar, bajo esta descripción su acción es intencional.

Por ejemplo, si se indica que el hombre presionó el interruptor para encender la luz de la habitación, se describe su acción de manera intencional, pues se señala que fue provocada por el deseo de encender la luz y la creencia de que presionar el interruptor era una manera adecuada de hacerlo. Sin embargo, bajo otras descripciones, esta misma acción puede describirse de manera no intencional. Volviendo a nuestro ejemplo, en la descripción “el hombre alerta a un merodeador de su presencia en el cuarto sin saberlo”, no es posible establecer una relación causal entre las razones para actuar del agente y su acción de alertar al merodeador.²³

²¹ Donald Davidson, “Acciones, razones y causas”, *op. cit.*, p. 18.

²² Para Davidson, las acciones tienen tanto consecuencias cercanas como lejanas y esas consecuencias forman parte de su descripción. En relación con este punto, advierte que “Una manera importante de describir las acciones (y otros sucesos) es en términos de sus efectos o consecuencias. Provocar una expresión interesante en *argot* caracteriza mi acto de depositar la moneda en términos de una consecuencia, a saber, la respuesta provocada. La respuesta provocada, claro está, no es *parte* de mi acción, sólo parte de la descripción. Podemos llamar al efecto causado por mi acción la *terminación* de la acción. Mis acciones incluyen, entonces, lo que hago intencionalmente y cualquier cosa que yo haga cuya terminación la causa una acción. La segunda cláusula no añade nuevos sucesos, sólo nuevas formas de describir el viejo” (Donald Davidson, “Libertad para actuar”, *Ensayos sobre acciones y sucesos*, p. 94).

²³ La intencionalidad y la no intencionalidad es un atributo de las descripciones que realizamos de las acciones, no de las acciones. En relación con este planteamiento, Davidson señala que “Es un error suponer que hay una clase de

Ahora bien, en la explicación de una acción intencional, mientras el *explanandum* introduce la acción del agente bajo una descripción, el *explanans* incorpora una razón primaria. Dentro del marco teórico de Davidson, “R es una razón primaria por la que un agente realizó la acción A en la descripción *d*, sólo si R consiste en una actitud favorable del agente hacia las acciones que poseen cierta propiedad y en una creencia suya de que A en la descripción *d* tiene esa propiedad.”²⁴ Pensemos en el siguiente caso. Una persona toca el timbre, produce un fuerte sonido y asusta un gato. Si esa persona señala que tocó el timbre porque deseaba que le abrieran la puerta y creía que tocar el timbre le permitiría lograrlo, sus deseos y creencias sólo explican su acción bajo la primera descripción, no en las dos descripciones subsiguientes.

De acuerdo con Davidson, la razón primaria se relaciona con la acción del agente de dos maneras. Por un lado, establece un vínculo causal donde la razón primaria es la causa de su acción. Por el otro, racionaliza la acción del agente, en el sentido de que proporciona razones que la justifican de tal forma que se muestra razonable a luz de ciertas creencias y actitudes favorables.²⁵ Debemos señalar que la primera relación tiene prioridad sobre la segunda. Cuando identificamos la razón primaria que causa una acción, también contamos con una razón que permite racionalizarla. Si alguien toma agua porque desea calmar su sed, a la luz de esta razón su conducta se presenta como razonable. Sin embargo, aun cuando identifiquemos razones que racionalicen una acción, eso no garantiza que hemos establecido la razón primaria. Una persona puede contar con distintas razones para hacer ejercicio en las mañanas, como el deseo de tener

acciones intencionales; si tomásemos esta dirección, estaríamos orillados a decir que una y la misma acción fue, a la vez, intencional y no intencional. Como un primer paso para enderezar las cosas, podemos intentar hablar, no de acciones, sino, en su lugar, de oraciones y descripciones de acciones” (Donald Davidson, “De la acción”, p. 66).

²⁴ Donald Davidson, “Acciones, razones y causas”, p. 20.

²⁵ *Ibid.*, pp. 23-24.

buena salud o la creencia de que hacer ejercicio reduce la presión arterial; sin embargo, la causa de su acción bien puede ser su actitud favorable hacia el ejercicio matutino.

A partir de las contribuciones de Donald Davidson, Jon Elster desarrolla su análisis de la estructura de la explicación intencional. Dentro del marco de su propuesta, una explicación intencional se caracteriza por relacionar tres elementos: la acción a explicar (A), el conjunto de creencias que tienen el agente (C) y el conjunto de deseos que se le puede atribuir (D). La relación entre estos tres elementos queda definida por tres condiciones.²⁶ La primera señala que

(1) Dado C, A es el *mejor* medio para realizar D.

De acuerdo con esta condición, el conjunto de creencias y deseos del agente son razones para realizar su acción. Por otro lado, esta condición introduce un elemento de optimalidad en la estructura de la explicación intencional, el cual especifica que la acción debe ser la *mejor* manera de satisfacer los deseos del agente dadas sus creencias. Sin embargo, esta condición no es suficiente para brindar una explicación intencional de la acción.

Por principio, no excluye las coincidencias de primer orden. En las coincidencias de primer orden, si bien el agente cuenta con razones para llevar a cabo una acción, esta última es causada por otros sucesos o estados de cosas. Pensemos en un actor que se le pide gritar en escena. Aunque tiene el deseo de hacerlo y cree que podrá lograrlo modulando su voz de cierta manera, termina gritando involuntariamente al ver una araña en el escenario. Por otro lado, puede suceder que, aun cuando el agente cuenta con razones para realizar una acción, esas razones no sean suficientes para que la acción suceda. Para seguir con el caso anterior, a pesar de tener

²⁶ En lo que sigue nos apoyamos en Jon Elster, "The Nature and Scope of Rational-Choice Explanation", en Ernest LePore y Brian P. McLaughlin (eds.), *Actions and Events. Perspectives on the Philosophy of Donald Davidson*, Oxford, Basil Blackwell, 1985, pp. 60-62 y Jon Elster, *Sour Grapes. Studies in the Subversion of Rationality*, Cambridge, Cambridge University Press/Éditions de la Maison des Sciences de l'Homme, 1983, pp. 2-15.

buenas razones para gritar, debido a un problema en sus cuerdas bucales, el actor puede ser incapaz de hacerlo. Para evitar estos dos problemas, se introduce una segunda condición:

(2) C y D causaron A.

Esta condición establece una relación causal entre las razones para actuar del agente y su acción, según la cual las razones para actuar del agente causan su acción. Dada esta caracterización, esta condición no excluye las coincidencias de segundo orden. En las coincidencias de segundo orden, aunque la acción es causada por las razones para actuar del agente, la causan de manera inadecuada. Pensemos en un asesino que desea matar a su víctima y cree que puede lograrlo disparándole. Aunque el asesino falla su disparo, su tiro provoca una estampida de cerdos salvajes que pisotean y matan a su víctima. En este caso, si bien la cadena causal que provoca la muerte de la víctima inicia con las razones para actuar del asesino, no podemos explicar este hecho recurriendo a esas razones. Después de todo, la cadena causal que explica la muerte de su víctima es otra totalmente distinta.

A fin de evitar las coincidencias de segundo orden, se incorpora una tercera condición. Esta condición señala que debemos construir un camino causal que nos permita determinar si los deseos y las creencias del agente causaron su acción en tanto razones. Jon Elster formula en los siguientes términos la tercera condición de la explicación intencional:

(3) C y D causaron A en tanto razones.

Pues bien, el siguiente modelo captura las tres condiciones de la estructura de la acción intencional:

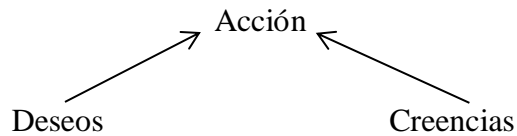


Figura 1. Modelo de la explicación intencional

De acuerdo con las observaciones previas, las flechas que unen los distintos elementos del modelo señalan que además de racionalizarla, los deseos y creencias causan de manera correcta la acción del agente. Así mismo, establecen una relación de optimalidad: dadas las creencias del agente, el curso de acción elegido es la *mejor* manera de satisfacer un deseo dado.

A partir de las tres condiciones que definen el modelo de la explicación intencional, se han desarrollado otros modelos explicativos. Uno de los más empleados en el campo de las ciencias sociales contemporáneas es el modelo de la TER. En la siguiente sección nos encargamos de analizar las condiciones que lo estructuran.

1.4. La estructura de la explicación de la teoría de la elección racional

La TER es tanto una teoría normativa como una teoría explicativa. En cuanto teoría normativa, ofrece una concepción instrumental de la racionalidad centrada en los resultados; establece imperativos condicionales que determinan la manera más adecuada para alcanzar un conjunto de deseos.²⁷ De esta teoría normativa se justifica la vertiente explicativa de la TER. A partir de la

²⁷ En su modelo estándar, la teoría no evalúa normativamente los deseos del agente, sólo determina los mejores medios para alcanzarlos.

hipótesis de que un agente actúa de acuerdo con las prescripciones de la teoría, se diseña una explicación de su acción. En términos generales, esta explicación señala que un determinado curso de acción fue llevado a cabo *porque* era racional hacerlo.

Antes de especificar la noción normativa de racionalidad presente en esta explicación, debemos enfatizar en la carga subjetiva de la TER. Para dar cuenta de la acción de un agente, la teoría señala que no basta con que objetivamente ciertos cursos de acción estén disponibles o conduzcan a determinados resultados. También es necesario que el agente crea en su existencia y en las consecuencias que se derivan de ellos. De no satisfacerse esta última condición, esos elementos no pueden introducirse en la explicación de la acción realizada por el agente.

Ahora bien, al ser un tipo de explicación intencional, la explicación de la TER también está compuesta por la acción a explicar (A), el conjunto de creencias que tienen el agente (C) y el conjunto de deseos que se le puede atribuir (D).²⁸ Así mismo, la TER incorpora las tres condiciones que definen la explicación intencional de la acción. Pero además de estas condiciones, inicialmente introduce dos condiciones sobre la racionalidad de los deseos y las creencias. En este caso, la racionalidad es entendida en un sentido estricto y queda definida en términos de consistencia. Ambas condiciones podemos formularlas de la siguiente manera:

(4) El conjunto de creencias (C) es internamente consistente.

(5) El conjunto de deseos (D) es internamente consistente.

²⁸ Para la exposición general de las condiciones que articulan la estructura de la explicación de la teoría de la elección racional, véase Jon Elster, "Introduction", Jon Elster (ed.), *Rational Choice*, New York, New York University Press, 1986, pp. 1-33, así como Jon Elster, "The Nature and Scope of Rational-Choice Explanation", pp. 62-71. Asimismo, nos ha sido de un invaluable apoyo la reconstrucción de Elisabetta Di Castro, *La razón desencantada. Un acercamiento a la teoría de la elección racional*, México, UNAM, 2009, pp. 66-75.

Un sistema de creencias es consistente si existe un mundo posible donde todas sus creencias son verdaderas y creídas al mismo tiempo.²⁹ El primer conjunto de esta última afirmación excluye los casos de contradicción lógica, conceptual o empírica. Por su parte, el segundo indica que las creencias del agente tienen que ser compatibles entre sí. Cuando un agente tiene un sistema compatible de creencias, debe ser posible que todas sus creencias puedan ser verdaderas simultáneamente sin necesidad de excluir alguna de ellas. Un ejemplo de un sistema incompatible de creencias es el siguiente. Un miembro de una comunidad salvaje cree que será atacado por las tribus vecinas, pero también cree que ellas lo atacarán únicamente si su agresión ocurre de manera sorpresiva. A fin de capturar la inconsistencia entre ambas creencias, podemos redesccribir la segunda bajo estos términos: el miembro de la comunidad salvaje cree que las tribus vecinas lo atacará sólo si no cree que lo atacarán.

En relación con los deseos, un conjunto de deseos es consistente si existe un mundo posible donde se cumplen y se cumplen a través del intento de hacerlo.³⁰ El primer elemento de esta condición descarta los deseos que no pueden realizarse porque son contradictorios conceptual o lógicamente. Dentro de esta clase está el deseo de llorar en nuestro propio funeral o el deseo de que todas las personas ganen más que el ingreso promedio. Por otro lado, el segundo elemento de esta condición excluye los deseos que no se pueden obtener por medio de una acción voluntaria. Pensemos en el caso de ser espontáneo. No existe contradicción lógica o conceptual en actuar de manera espontánea. Sin embargo, cuando alguien de manera voluntaria trata de ser espontáneo, su propio intento interfiere con la satisfacción de su deseo.

En el marco explicativo de la TER, para que un conjunto de creencias sea racional, no basta con ser consistente internamente. La TER también exige que las creencias estén fundadas

²⁹ Jon Elster, *Explaining Technical Change*, p. 73.

³⁰ *Idem*.

en la evidencia disponible. Para definir la relación correcta entre las creencias y la evidencia, la TER introduce las tres condiciones siguientes:

(1b) La creencia tiene un grado máximo de plausibilidad inductiva dado por la evidencia.

(2b) La creencia es causada por la evidencia disponible.

(3b) La evidencia causa la creencia de manera correcta.

La primera condición introduce un elemento de optimalidad: dada la información disponible, las creencias son las *mejores* que se pueden formar. Sin embargo, esta condición no garantiza que las creencias sean causadas por la evidencia ni que adecuadamente estén formadas por ella.

La condición (2b) se introduce para excluir los casos donde el agente forma una creencia cierta, pero no por la evidencia disponible sino por otros factores causales, como el pensamiento desiderativo (*wishful thinking*). En el pensamiento desiderativo, a partir de una influencia de los deseos sobre las creencias, el agente cree que sus deseos se corresponden con la realidad. Este razonamiento puede generar creencias correctas por coincidencia. Pensemos en la siguiente situación. Debido a su fuerte deseo de ser correspondido, una persona termina creyendo que alguien también tiene cierto agrado por ella. Si bien esto último de hecho es así, dicha persona no llegó a esta conclusión basándose en la evidencia disponible.

Por su parte, la condición (3b) se incorpora para descartar los casos donde si bien la evidencia causa la formación de una creencia, este resultado se obtiene por un proceso de razonamiento incorrecto. Pensemos en los procesos de inferencias con errores compensatorios, donde el resultado producido por un proceso de inferencia erróneo se compensa con el resultado producido por otro, lo cual desemboca en la formación de una creencia adecuada. Podemos creer

que las acciones futuras de un individuo tenderán a ser semejantes a las pasadas. También podemos creer que el futuro contrarresta patrones inusuales revirtiéndolos. Al conjugar ambas ideas erróneas, formamos la creencia verosímil de que si bien una persona puede generar nuevos patrones de conducta, sus acciones futuras tenderán a ser semejantes a las pasadas.³¹

Dado que una creencia fundada en la evidencia disponible presupone una decisión previa de concluir la recolección de información, las tres condiciones que definen la relación entre las creencias y la evidencia necesitan ser complementadas con una condición adicional, encargada de determinar el nivel de información que es razonable reunir. Dicha condición es la siguiente:

(N) La cantidad de información recogida se ubica en una franja cuyos límite superior e inferior se definen por la propia situación.

Aunque en la recolección de información no se puede establecer un criterio de optimalidad accesible para el agente,³² esta condición incorpora un criterio de optimalidad débil, definido en función de las características propias de la situación. Dados ciertos deseos y creencias, cada situación regularmente define un umbral que determina el límite inferior y máximo de información que es razonable reunir antes de tomar una decisión.³³ Los deseos intervienen en la definición de este umbral, pues es razonable reunir más información en las decisiones que se

³¹ Cabe señalar, al incorporar la figura de un razonamiento inductivo, aun cuando se satisfagan adecuadamente las condiciones (1b), (2b) y (3b), la creencia formada puede resultar ser falsa. En relación con este punto, debemos señalar que la TER no se enfoca en la verdad de las creencias, sino en la corrección del procedimiento empleado. En particular, señala que en la formación de creencias tenemos que seguir procedimientos que en promedio y a largo plazo produzcan más creencias verdaderas que otros procedimientos alternativos.

³² Un observador que conoce todos los rasgos relevantes de la situación puede determinar la relación entre el beneficio marginal esperado y el costo marginal cuando se adquiere cada nueva pieza de información. En particular, este observador puede identificar el punto donde el beneficio marginal esperado es igual al costo marginal y, en consecuencia, determinar la cantidad óptima en la adquisición de información. Sin embargo, aunque pueda existir objetivamente este punto óptimo, los agentes por lo regular no suelen tener acceso a él. En la mayoría de los casos, si bien saben que cada pieza de información tiene un costo y beneficio asociado, y que existe una relación óptima entre ambos elementos, ellos desconocen los parámetros que definen esta relación.

³³ Cfr. Jon Elster, *Nuts and Bolts for the Social Sciences*, p. 30, *Salomonic Judgements. Studies in the Limitations of Rationality*, New York, Cambridge University Press/Éditions de la Maison des Sciences de l'Homme, 1989, p. 4, "Economics", en *The Great Ideas Today*, Chicago, Encyclopaedia Britannica, 1993, p. 93.

consideran más importantes que en aquellas que tienen menor peso. Por lo que se refiere a las creencias, ellas intervienen de dos maneras en este proceso. Por un lado, a partir de sus creencias sobre los rasgos de la situación, un agente razonablemente puede determinar las piezas de información que necesita adquirir. Un aprendiz de pintura sabe que debe conocer ciertas técnicas antes de pintar al óleo. Por el otro lado, el nivel de adquisición de información depende del cálculo que el agente realiza entre los beneficios esperados en recolectar nueva información y los costos de su obtención. De acuerdo con este último punto, es razonable no adquirir una nueva pieza de información cuando sus costos son prohibitivos. Pensemos en el caso de un médico que, en caso de hacer un examen clínico más, pone en peligro la vida de su paciente.

De acuerdo con las condiciones (1b), (2b) (3b) y (N), las creencias deben estar fundadas en la evidencia disponible y ser causadas de manera correcta por ella. Así mismo, el nivel de evidencia recolectado debe ser adecuado conforme a los parámetros definidos por la propia situación. A fin de capturar este planteamiento, la TER introduce la siguiente condición:

(6) La relación entre C, D y E satisface (1b), (2b), (3b) y N.

Finalmente, la TER introduce una condición adicional para excluir los casos de la conducta acrática. La conducta acrática está definida mediante las siguientes condiciones:³⁴ (1) S tiene una razón para hacer X; (2) S tiene una razón para hacer Y; (3) S tiene un juicio del tipo “hechas todas las consideraciones” X es mejor que Y; (4) S realiza Y. En un primer momento, un agente genera un juicio sobre la conveniencia de realizar dos cursos de acción. Pero al sopesar todas las razones relevantes en contra y en favor de esas acciones, determina que el primero es preferible al segundo. La conducta acrática surge cuando el agente actúa en contra de su mejor juicio

³⁴ Jon Elster, “Introduction”, p. 15.

realizando el curso de acción alternativo. Para excluir los casos de conducta acrática, la TER introduce la siguiente condición:

(7) Dado C, A es la mejor acción con respecto al grupo completo de deseos sopesados.

Retomando las distintas condiciones que conforman la estructura de la TER, podemos establecer el siguiente modelo explicativo:

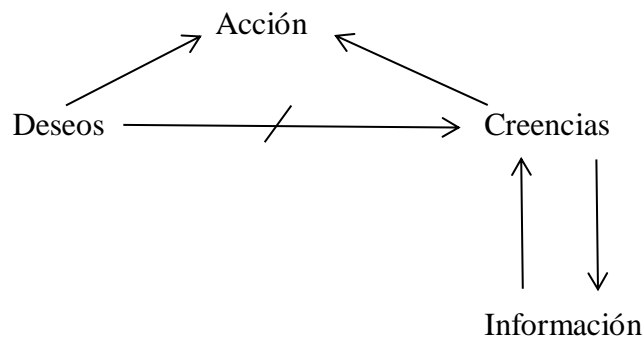


Figura 2. Modelo de la teoría de la elección racional

Al igual que en el modelo de la explicación intencional, las flechas que unen los distintos elementos del modelo pueden entenderse en términos de causalidad y optimalidad. Por un lado, señalan que los deseos y las creencias del agente causan de manera correcta su acción y que sus creencias son causadas de manera correcta por la evidencia disponible. Por otro lado, este modelo indica que la acción es la mejor manera de satisfacer sus deseos dadas sus creencias; las creencias son las mejores que puede formarse dada la evidencia; y la cantidad de información reunida es

óptima dadas sus creencias y deseos. Por último, la flecha atravesada del modelo indica que no está permitida la influencia directa de los deseos en la formación de las creencias.³⁵

1.5. Algunos problemas de la teoría de la elección racional

La TER falla si no puede determinar de manera unívoca la mejor manera de satisfacer los deseos del agente, dadas las mejores creencias que puede formar, en relación con la cantidad óptima de información reunida. Pero aun cuando proporcione prescripciones unívocas en estos tres niveles, la teoría también falla cuando no se lleva a cabo la acción, se forman las creencias o se adquiere la información como prescribe la teoría. Mientras en el primer caso la TER es indeterminada, en el segundo el agente se comporta de manera irracional.³⁶

La indeterminación de la teoría se presenta a nivel de la acción, las creencias y la recolección de información. En relación con la acción, pueden existir varios cursos de acción óptimos o no existir ninguno. El problema de los óptimos múltiples surge cuando las mejores alternativas le son indiferentes al agente, ya sea porque ambas opciones tienen los mismos rasgos relevantes o difieren de tal manera que se compensan en sus evaluaciones. Acerca del primer

³⁵ De acuerdo con el modelo de la teoría de la elección racional, las flechas que relacionan las creencias con la evidencia van tanto de las creencias a la evidencia como de la evidencia a las creencias. Este planteamiento parece introducir un elemento de circularidad. Sin embargo, esto no necesariamente es así. Las creencias que determinan el beneficio esperado en la adquisición de información son generalmente distintas de las creencias que se forman a partir de la evidencia disponible. Por otro lado, tal como señalamos, el elemento de optimalidad presente en la recolección de información debe entenderse en un sentido débil. En los textos en los que nos hemos apoyado para reconstruir la estructura de la explicación de la TER, Elster sólo incorpora a los deseos como factor subjetivo determinante al momento de especificar la optimalidad en la adquisición de información. Sin embargo, en nuestro análisis de la condición (N), tanto los deseos como las creencias determinan esos factores. A fin de capturar este planteamiento, hemos modificado la formulación inicial de Elster. Cabe decir, la afirmación resultante es compatible con los análisis posteriores que él ha realizado de la condición (N).

³⁶ Jon Elster, "When Rationality Fails", en Karen Schweers Cook y Margaret Levi (eds.), *The Limits of Rationality*, Chicago, University of Chicago Press, 1990, pp. 19-20.

caso, pensemos en un comprador que debe elegir entre dos cuadernos idénticos. En relación con el segundo, al elegir entre dos automóviles con méritos y defectos que se compensan mutuamente, una persona puede terminar manifestando su indiferencia por ellos.

Por lo que se refiere al problema de la no existencia de acciones óptimas, este problema se presenta cuando no se tiene un orden completo de preferencias. En un orden incompleto de preferencias, el agente no puede expresar su preferencia ni su indiferencia por dos alternativas. Cuando un par de opciones incomparables se encuentran en la escala superior de una matriz de preferencias, en el sentido de que no existe una alternativa mejor para cada una de ellas, no existe una alternativa que sea la mejor o al menos tan buena como cualquier otra. Supongamos que un estudiante está por escoger entre estudiar derecho o artes plásticas después de una larga deliberación. Sin embargo, al desconocer el nivel de satisfacción que puede encontrar en cada profesión, se muestra incapaz de comparar y jerarquizar ambas opciones.

La indeterminación de la TER en el nivel de las creencias aparece cuando no existe una creencia óptima dada la evidencia disponible. Este problema se origina en situaciones bajo incertidumbre. En una situación bajo incertidumbre se carece de información completa sobre los resultados de los cursos de acción posibles y no se puede asignar probabilidades numéricas a cada resultado identificado. De ahí que en este contexto de decisión el agente sea incapaz de asociar un curso de acción a los mejores resultados y, en consecuencia, no pueda determinar unívocamente cuál es la mejor alternativa. Imaginemos un viajero que llega a un punto donde su camino se divide en dos veredas. Dado que no puede realizar una estimación de lo que probablemente encontrará en cada rumbo, difícilmente podrá determinar cuál de los dos caminos es el mejor.³⁷

³⁷ En casos donde no existe una completa ignorancia sobre los resultados de los distintos cursos de acción posibles, el agente puede emplear cualquiera de estos dos criterios para elegir una alternativa. El primer criterio señala que

De igual manera, la indeterminación en la adquisición de información surge cuando no se puede determinar el nivel óptimo de su recolección. Recordemos que se alcanza un nivel óptimo cuando la recolección de información desemboca en un punto donde el costo marginal iguala al beneficio marginal esperado. Aunque este cálculo se puede realizar con precisión en algunos casos,³⁸ regularmente resulta difícil determinar el margen de los costos y beneficios esperados, así como el punto donde ellos establecen una relación óptima. Al momento de elegir una pareja, no sabemos el tipo de gente que probablemente conoceremos si continuamos con nuestra búsqueda. Así mismo, los costos de adquirir información son elusivos: sabemos que es conveniente realizar una elección informada, sin embargo, entre más extendamos el tiempo de busca, más nos acercamos a vivir una vida celiibe. Por último, cuando detenemos la adquisición de información, regularmente no sabemos si ese punto concuerda con un nivel óptimo.

De manera análoga a la indeterminación, la irracionalidad puede presentarse a nivel de la acción, las creencias y la recolección de información.³⁹ Entre los factores que desencadenan la irracionalidad de la acción, se encuentra la conducta acrática y el exceso de voluntad. Como señalamos, en el caso de la conducta acrática una persona actúa de manera irracional, porque escoge un curso de acción que conduce a realizar un deseo que considera inferior en relación con

debe comparar las peores consecuencias de las distintas alternativas y escoger la opción con las mejores consecuencias. Por su parte, el segundo criterio pide comparar las mejores consecuencias y escoger la opción con mejores consecuencias. Si bien la teoría puede eliminar algunas opciones con estos criterios, esto no implica que invariablemente pueda determinar de manera unívoca cuál será la mejor opción. Siendo A1 y A2 cursos de acción y E1 y E2 determinados estados de cosas, podemos tener la siguiente matriz de resultados: A1 {E1/3, E2/5} y A2 {E1/1, E2/8}. Cuando comparamos las peores y mejores consecuencias de ambas acciones, tenemos estos parámetros: P: $A1=3/A2=1$ y M: $A1=5/A2=8$. Mientras el primer criterio descrito prescribe elegir A1, el segundo señala escoger A2. Quizá una teoría psicológica pueda explicar cuál elección se adoptará finalmente, pero la teoría de la elección racional es indeterminada en este punto (Jon Elster, *Salomonic Judgements*, p. 12).

³⁸ En algunos hospitales norteamericanos se realizan seis análisis para detectar el cáncer intestinal. Los dos primeros proporcionan información fundamental. Por su parte, los siguientes cuatro análisis no reportan información significativa adicional y sus costos se elevan exponencialmente (Jon Elster, “When Rationality Fails”, p. 30).

³⁹ En el modelo estándar de la TER, no se plantea el problema de la formación adecuada de los deseos. Por esta razón, su conformación no es susceptible de ser evaluada por los parámetros de la racionalidad. Para una discusión sobre el problema de la racionalidad de los deseos dentro del marco de la teoría de la elección racional, véase Elisabetta di Castro, *op. cit.*, especialmente el cap. 4 “La racionalidad de los deseos”.

el conjunto completo de deseos sopesados. Respecto al exceso de voluntad, un agente también se comporta irracionalmente cuando su acción instrumental interfiere en la satisfacción del deseo que pretende alcanzar. Pesemos en una persona que diariamente se esfuerza por olvidar de manera voluntaria una mala experiencia.

En el modelo estándar de la TER, la irracionalidad de las creencias se desencadena tanto por una influencia de los deseos en la formación de las creencias como por procesos cognitivos inadecuados. En el primer caso sobresale la figura del pensamiento desiderativo que ya hemos tenido oportunidad de mencionar. Por lo que se refiere a los procesos cognitivos inadecuados, encontramos casos como generalizaciones basadas en pequeñas muestras. En este último caso, por ejemplo, un niño forma una creencia irracional cuando concluye que todas sus visitas médicas serán dolorosas porque ha experimentado algunas experiencias negativas.

A fin de capturar cómo la irracionalidad surge en la recolección de información, necesitamos recordar que cada situación define un umbral que determina el límite inferior y máximo de información que es razonable reunir antes de tomar una decisión. Dentro de este marco, un agente actúa de manera irracional cuando adquiere información en un nivel inferior o superior del umbral permitido. Al recolectar información por debajo del nivel permitido, el agente suele detener prematuramente su búsqueda para conservar una creencia determinada. Las personas actúan así cuando evitan pesarse en balanzas para seguir creyendo que no tienen problemas de sobrepeso. Por otro lado, cuando recaba información por encima del nivel permitido, un agente suele extender el margen de su búsqueda para tener razones que le permitan creer en una proposición que desea cierta. Por ejemplo, aunque la cantidad de evidencia recabada confirma contundentemente que no existe el monstruo del lago Ness, algunas personas aún continúan recolectando información a fin de validar su existencia.

El problema de la indeterminación y el problema de la irracionalidad plantean distintos requerimientos a la TER. La indeterminación de la teoría señala la necesidad de incorporar una teoría causal que especifique, en los tres niveles donde la teoría puede llegar a ser indeterminada, cuál de las distintas opciones que no pueden ser eliminadas por los parámetros de la teoría termina siendo elegida. Debemos señalar que la indeterminación de la TER no necesariamente invalida la teoría: aunque no logre establecer unívocamente la mejor opción, aún puede eliminar algunas alternativas. Una crítica más radical es el hecho de que la acción realizada por el agente no sea acorde con la conducta prescrita normativamente. Debido a que las prescripciones de la TER no se satisfacen, surge la necesidad de introducir un mecanismo distinto de la elección racional encargado de explicar por qué una alternativa factible, excluida inicialmente por los parámetros normativos de la teoría, finalmente es realizada.

Para dar cuenta de la conducta irracional, se han propuesto tanto teorías cognitivas como teorías basadas en motivaciones.⁴⁰ Las teorías cognitivas explican la conducta irracional por medio de procesos cognitivos inadecuados. Pensemos en el siguiente caso. En algunos países las personas que adquieren un permiso de conducir tienen la opción de aceptar donar sus órganos en caso de morir. En los países donde los conductores son inscritos automáticamente como donadores y tienen que realizar un trámite para abandonar esta figura, la aceptación asciende alrededor del 97%. En contraste, en los países donde son inscritos automáticamente como no donadores y deben esforzarse para adquirir la facultad de donar sus órganos, se reporta un 15%

⁴⁰ En lo que sigue nos apoyamos en Jon Elster, “Émotions ou choix rationnel?”, en *Proverbes, maximes, émotions*, París, Presses Universitaires de France, 2003, pp. 159-173. Ahora bien, regularmente dentro del campo de la psicología se introduce la idea de motivación para remitir a ciertas entidades que tienen la facultad de desencadenar una línea de comportamiento y que son intrínsecas al organismo que actúa. Para una discusión de los distintos conceptos motivacionales empleados en el terreno de la psicología contemporánea, véase Robert Bolles, cap. 2 “Orígenes históricos de los conceptos motivacionales”, *Teoría de la motivación. Investigación experimental y evaluación*, México, Trillas, 1978, pp. 31-61.

de aceptación. En función del argumento, debemos señalar que en ambos casos la mayoría de los automovilistas manifestó su preferencia por donar sus órganos.⁴¹

Para explicar este fenómeno se ha incorporado el enfoque de la aversión a la pérdida de la teoría de las perspectivas. Dentro de los lineamientos de esta propuesta, la aversión a la pérdida surge porque el valor experimentado por una pérdida suele ser dos veces más grande que el valor experimentado por una ganancia de la misma magnitud.⁴² Dentro de este marco teórico, puede considerarse como una ganancia satisfacer la preferencia de convertirse en donador, mientras una pérdida esforzarse por inscribirse como tal. Dados estos parámetros, la teoría de las perspectivas señala que la aversión a la pérdida del donador provoca que, cuando la inscripción no ocurre de manera automática, este último no se inscriba voluntariamente.⁴³

Por su parte, las teorías basadas en motivaciones abarcan teorías que recurren a motivaciones no emocionales y teorías que incorporan las emociones como motivación central. Dentro del primer tipo de teorías, se encuentra el enfoque de la satisfacción de necesidades psíquicas. Estas necesidades se conciben como fuerzas psíquicas inconscientes capaces de influir en la formación de los deseos y las creencias.⁴⁴ Algunos casos de irracionalidad pueden ser explicados a partir de la satisfacción de necesidades psíquicas. Por ejemplo, cuando una persona extiende la recolección de información a niveles prohibitivos, puede actuar así debido a la

⁴¹ Eric Johnson y Daniel Goldstein, "Do Defaults Save Lives?", *Science*, núm. 302, 2003, pp. 1338-1339.

⁴² Dentro del marco teórico de la teoría de las perspectivas, el valor de determinado estado es una función de dos variables: (a) un punto de referencia y (b) la magnitud del cambio en relación con el punto de referencia, el cual puede ser evaluado como una pérdida o como una ganancia. En este marco, debemos entender la noción de pérdida y ganancia en un sentido amplio, de tal manera que abarque cualquier evaluación negativa o positiva realizada por el agente. Por ejemplo, dado un punto de referencia determinado, un cambio en el ingreso, puede significar un ascenso socioeconómico para algunas personas, mientras para otras un descenso. En el primer caso, ese cambio tenderá a evaluarse de manera positiva; en el segundo, negativamente (Daniel Kahneman y Amos Tversky, "Prospect Theory", *Econometrica*, vol. 47, núm. 2, 1979, p. 277).

⁴³ Cfr. Jon Elster, *L'irracionalité. Traité de l'homme économique (II)*, París, Éditions du Seuil, 2010, pp. 301-303.

⁴⁴ *Ibid.*, pp. 100-101.

necesidad psíquica de escoger una alternativa por buenas razones. Pensemos en alguien que extiende desmedidamente la búsqueda de pareja a fin de encontrar a la persona adecuada.

Por lo que se refiere a las teorías que incorporan las emociones como motivación central, estas teorías incorporan las emociones para explicar ciertas conductas que no satisfacen los parámetros de la TER. Pensemos en el juego del ultimátum. Dicho juego está compuesto por dos jugadores y una cantidad de dinero que deben repartirse de manera consensuada. Para los fines de este ejemplo, podemos estipular esa cantidad con un valor de 10 y su división en cifras unitarias. La dinámica del juego consiste en que el primer jugador propone una división de x para sí mismo y $10-x$ para el segundo jugador. El segundo jugador tiene la opción de aceptar o rechazar esta oferta. Sin embargo, en caso de rechazarla, ambos jugadores se quedan sin nada. Debemos señalar que los jugadores interactúan anónimamente mediante un ordenador y realizan el juego sólo una vez. Por eso no deben preocuparse por adquirir una reputación de buenos negociadores. La matriz del juego del ultimátum queda representada por medio del siguiente diagrama:

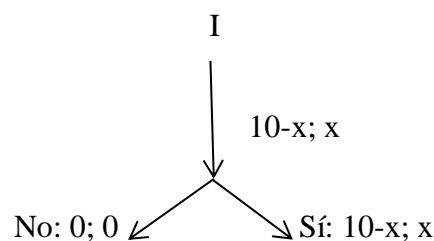


Figura 3. Matriz del juego del ultimátum

Si ambos jugadores son racionales y saben que el otro también lo es, el primero propondrá una cantidad de 9 para sí mismo y 1 para el segundo jugador, y ante esta división, el segundo jugador

aceptará la suma propuesta. Sin embargo, la conducta observada difiere constantemente de este resultado. Un escenario típico es que el primer jugador ofrece una cantidad de 7 para sí mismo y 3 para el otro jugador. Dada esta división, el segundo jugador suele rechazar la oferta, generando una matriz de resultados negativos para ambas partes. Una manera de explicar la acción del último jugador es incorporando emociones como la envidia: motivado por esta emoción podría aceptar dañarse a sí mismo a fin de imponerle una pérdida al primer jugador.⁴⁵

Las observaciones anteriores señalan la necesidad de incorporar un abanico amplio de teorías para explicar la conducta humana. Debemos enfatizar que la TER aún ocupa un lugar privilegiado en este extenso repertorio. Aunque la irracionalidad no es un fenómeno marginal, esto no afecta el privilegio normativo de la teoría. En nuestro trato con otras personas asumimos que ellas generalmente son racionales. Incorporando esta asunción en un nivel teórico, el científico social primero debe partir de que las personas se comportan de manera racional. Sólo en caso de que la conducta observada no sea acorde con la prescrita por la TER, puede pasar a explicarla por medio de otras teorías, como la teoría de las perspectivas, la teoría de las necesidades psíquicas o teorías que incorporen emociones como motivación central.

1.6. Balance

En este capítulo caracterizamos la idea de racionalidad a partir de la cual discutiremos la relación entre las emociones y la racionalidad. Para hacerlo, analizamos la estructura explicativa de la

⁴⁵ Jon Elster, “Émotions ou choix rationnel?”, p. 171. Para una discusión más amplia sobre la intervención de las emociones en el juego del ultimátum, véase Jon Elster, *El desinterés. Tratado crítico del hombre económico (I)*, México, Siglo XXI, 2010, pp. 112-116.

TER. De acuerdo con nuestro análisis, la TER es un tipo de explicación intencional compuesta por siete condiciones que satisfacen tres grupos diferentes de requisitos: consistencia, causalidad y optimalidad. Por otro lado, sostuvimos que este modelo explicativo puede entenderse como una versión del IM explicativo, que permite dar cuenta de fenómenos sociales por medio de mecanismos. Una vez presentada la estructura explicativa de la TER, analizamos dos fallas que presenta: la indeterminación y la irracionalidad. Mientras en el primer caso la teoría no determina unívocamente la mejor manera de satisfacer los deseos del agente, dadas las mejores creencias que puede formar, en relación con una cantidad óptima de información, en el segundo no se lleva a cabo la acción, se forman las creencias o se adquiere la información como prescribe la TER.

Después afirmamos que para dar cuenta de los casos donde un agente actúa de manera irracional, se necesita incorporar otros enfoques teóricos. Indicamos que dentro de los distintos enfoques teóricos alternativos a la TER, están las teorías que incorporan las emociones como motivación central. En el siguiente capítulo recuperaremos en especial la teoría de las emociones desarrollada por Elster. Como veremos, esta teoría no sólo permite caracterizar la idea de emoción, sino también pretende definir el papel de las emociones en la formación de la acción y, en virtud de esta definición, busca establecer las bases para considerar las emociones como una fuente de irracionalidad de acuerdo con los parámetros normativos de la TER.

2. La teoría de las emociones de Jon Elster

El objetivo de este capítulo es analizar la teoría de las emociones de Jon Elster centrándonos en dos ejes: su caracterización de las emociones y la influencia de éstas en la configuración de la acción. Ambos ejes están relacionados estrechamente entre sí. A fin de emplear las emociones para explicar cierto curso de acción, previamente se debe establecer un estudio de ellas. Así mismo, el estudio realizado influirá en la manera en que se conciba la relación de las emociones con la acción. Antes de comenzar nuestro análisis, consideramos conveniente realizar una aclaración. El concepto emoción puede referir a una experiencia emocional particular, pero también a una disposición constante a tener una emoción. En esta investigación no nos ocuparemos de las disposiciones a tener una emoción, sino de personas que en circunstancias concretas tienen una experiencia emotiva de orgullo, miedo o amor.⁴⁶

2.1. Atributos fenomenológicos de las emociones

Cuando se realiza un estudio de las emociones se puede proceder de dos maneras. Por un lado, se puede realizar un análisis fenomenológico, donde la principal tarea consista en identificar rasgos

⁴⁶ Notemos que ambas nociones son independientes entre sí. Si bien una persona que tiene disposición a tener miedo, tenderá a experimentar varias experiencias particulares de esta emoción a lo largo de su vida, alguien puede sentir una experiencia emocional concreta sin presentar una disposición a tener esta emoción. Retomando el caso anterior, podemos suponer verosímelmente que en toda su vida una persona miedosa puede sentir aunque sea sólo una vez un trance de ira que lo impulse a dañar de alguna manera al objeto de su emoción. De acuerdo con Nico Frijda, una experiencia emocional concreta suele involucrar expresiones faciales, cambios fisiológicos, como un aumento de la respiración o aceleración del ritmo cardíaco, así como una tendencia a realizar ciertos movimientos corporales (Nico Frijda, “The Psychologists’s Point of View”, en Michael Lewis, Jeannette Haviland-Jones y Lisa Feldman (eds.), *Handbook of Emotions*, New York, The Guilford Press, 2008, p. 74).

observables que sean empleados comúnmente para caracterizar las distintas emociones. Por otro lado, se puede realizar un análisis causal, que determine un conjunto de mecanismos encargados de explicar cómo las emociones se desencadenan de ciertas condiciones iniciales definidas por una teoría neurofisiológica.⁴⁷

Si bien se han realizado importantes avances en identificar los mecanismos causales involucrados en generar emociones que los humanos comparten con otros animales, las emociones propiamente humanas presentan problemas para ser objeto de una investigación científica controlada. Como veremos, muchas emociones humanas involucran antecedentes cognitivos complejos compuestos por creencias; así mismo, las emociones son capaces de conformar la cognición y, a partir de esta influencia, alterar los propios estados emocionales.

Para dar cuenta de estos procesos desde un enfoque causal, se necesitaría establecer una explicación compuesta por lo menos de tres elementos: (a) especificar la base neurofisiológica de las creencias, (b) el mecanismo causal mediante el cual las creencias desencadenan ciertas emociones y (c) el mecanismo causal a partir del cual ciertas emociones configuran otras emociones. Debido a que estamos a años luz de realizar una explicación de este tipo, el análisis fenomenológico de las emociones aún desempeña un papel relevante en su comprensión.⁴⁸

Dentro de los análisis fenomenológicos realizados de las emociones, destaca la propuesta de Elster. En el desarrollo de su enfoque teórico, Elster recupera algunos elementos centrales de

⁴⁷ Cfr. Jon Elster, *Strong Feelings. Emotion, Addiction, and Human Behavior*, Cambridge, MIT, 1999, pp. 11-16.

⁴⁸ Cuando estemos en condiciones de realizar un análisis causal de las distintas emociones, podremos identificar si los diversos estados mentales que comparten las características fenomenológicas de las emociones tienen historias causales en común o no las tienen. En caso de confirmarse esta última hipótesis, descubriríamos que historias causales completamente diferentes producirían efectos causales similares. Obviamente, este descubrimiento introduciría la exigencia de cambiar la forma de clasificar los distintos estados identificados inicialmente como emociones. Este cambio taxonómico implicaría a su vez establecer una nueva teoría de las emociones capaz de dar cuenta de la nueva clasificación. Para una discusión del cambio taxonómico y la formación de nuevos marcos teóricos, véase Ana Rosa Pérez Ransanz, *Kuhn y el cambio científico*, México, FCE, 1999, pp. 92-96.

dos teorías que han ejercido una influencia notable en el debate contemporáneo de las emociones: las teorías cognoscitivas y las teorías de la sensación.

De las teorías cognitivistas, Elster retoma la idea de que las emociones están compuestas por atributos cognitivos. En particular, rescata la importancia de la intencionalidad de las emociones y el papel de las creencias en su formación.⁴⁹ Por lo que se refiere al primer aspecto, las teorías cognitivistas señalan que las emociones son estados intencionales. En términos generales, la noción de intencionalidad se entiende como la direccionalidad acerca de algo;⁵⁰ en el caso particular de las emociones, esta noción se incorpora para señalar que las emociones están dirigidas hacia algún objeto, esto es, se refieren a algo en particular. En cuanto al papel de las creencias en la formación de las emociones, las teorías cognitivistas sostienen que experimentar un estado emocional involucra tener ciertas creencias. Si bien esta afirmación se ha entendido de distintas maneras,⁵¹ Elster rescata en particular el señalamiento de que ciertas creencias constituyen los antecedentes cognitivos de las emociones.

Por lo que se refiere a las teorías de la sensación, Elster retoma la idea de que para alcanzar una comprensión adecuada de las emociones, se necesita incorporar sus atributos viscerales. Recordemos el señalamiento de William James de que en caso de sustraer estos atributos, nos quedamos con un estado cognitivo sin carga afectiva: “¿qué sería [de la tristeza] sin sus lágrimas, sus sollozos, su sofocación del corazón, su punzada en el esternón? Una cognición

⁴⁹ En la reconstrucción de estos dos elementos seguimos a John Deigh, “Cognitivism in The Theory of Emotions”, *Ethics*, núm. 104, 1994, pp. 824-854.

⁵⁰ Time Crane, *The Mechanical Mind. A Philosophical Introduction to Minds, Machines and Mental Representation*, London, Routledge, 2003, pp. 30-31.

⁵¹ Otros autores han señalado que las emociones sólo constituyen una condición necesaria. Tanto la concepción de las creencias como condición necesaria o suficiente de las emociones se ha enriquecido en otros desarrollos teóricos. Mientras algunos autores han señalado que las emociones están articuladas por un complejo de creencias y deseos, otros afirman que están conformadas por creencias y juicios evaluativos. También en este caso estas afirmaciones se han entendido como la introducción de condiciones necesarias o suficientes, incluso se ha llegado a defender un enfoque reduccionista. No sólo se ha argumentado que las emociones son un complejo particular de creencias y deseos, sino también que ellas son una clase particular de juicios evaluativos.

sin sentimientos de que ciertas circunstancias son deplorables y nada más.”⁵² Dentro del marco teórico de Elster, las emociones también tienen como elementos característicos un conjunto de atributos viscerales, que permiten determinar en varias ocasiones si un estado es una emoción o una cognición sin carga afectiva compuesta por deseos y creencias.

Retomando la idea de que las emociones están compuestas por atributos cognitivos y viscerales, Elster desarrolla su análisis fenomenológico de las emociones. Dentro del marco de su propuesta, las emociones tienen como atributos fenomenológicos los siguientes elementos: (a) antecedentes cognitivos definidos en términos de creencias, (b) un objeto intencional, (c) cierta excitación fisiológica, (d) expresiones fisiológicas, (e) valencia en la dimensión placer-dolor y (f) tendencias de acción. Mientras los primeros dos elementos constituyen los atributos cognitivos de las emociones, los cuatro restantes articulan sus atributos viscerales. Veamos los principales rasgos de cada uno de ellos.⁵³

⁵² William James, “What Is an Emotion?”, en *Mind*, núm. 9, 1884, p. 194.

⁵³ Para la exposición general de los atributos de las emociones véase Jon Elster, *Alchemies of the Mind. Rationality and the Emotions*, Cambridge, Cambridge University Press, 1999, pp. 246-283. Dentro del marco de *Alchemies of the Mind*, Elster también incluye la sensación cualitativa como un atributo fenomenológico de las emociones. En este contexto, incorpora la noción de sensación cualitativa para señalar que una experiencia emocional se siente de cierta manera. Esta descripción abarca por lo menos dos elementos. Por un lado, incorpora los casos donde una experiencia emocional puede sentirse de una manera particular desde el punto de vista de la persona que la experimenta. En este nivel, las sensaciones cualitativas de una experiencia emocional suelen involucrar experimentar ciertos *qualia*, es decir, sensaciones sensoriales inefables, privadas e intrínsecas de la experiencia (Jon Elster, “Rationality, Emotions, and Social Norms”, *Synthese*, núm. 98, 1994, p. 26); en particular, las emociones suelen involucrar *qualia* de dolor o placer. Por otro lado, la noción de sensación cualitativa remite a la idea de que ciertas emociones tienen un conjunto de sensaciones características que las distinguen de las demás. Ahora bien, aunque Elster reconoce inicialmente que el atributo de la sensación cualitativa es un rasgo común de las emociones, en desarrollos teóricos posteriores rechaza esta afirmación (Jon Elster, *Strong Feelings*, p. 42). De hecho, en listas subsiguientes de los atributos característicos de las emociones, suprime el atributo de la sensación cualitativa (Cfr. “Emotions and Rationality”, en Antony Manstead, Nico Frijda y Agnete Fischer, editores, *Feelings and Emotions: The Amsterdam Symposium*, Cambridge, Cambridge University Press, 2004, p. 38 y *Explaining Social Behavior*, p. 147). Elster rechaza la idea de que las emociones tienen una sensación cualitativa, pues considera que es una idea oscura que desempeña un papel marginal en el estudio de las emociones. Más allá de este cambio de postura, la tesis según la cual el atributo de la sensación cualitativa es una propiedad común de las emociones presenta serias dificultades. Según señalamos, en el marco de su propuesta este atributo se puede entender de dos maneras: como un rasgo de la experiencia personal o como sensaciones cualitativas propias de cada emoción. Bajo la primera lectura, las sensaciones cualitativas no pueden ser una propiedad común de todas las emociones. Si se acepta que existen emociones no conscientes, en el sentido de no percatarnos de ellas, como Elster claramente reconoce, se debe asumir que en algunos casos se puede

Antecedentes cognitivos definidos en términos de creencias. Dentro del marco teórico de Elster, las emociones suelen desencadenarse por ciertas creencias. Para ilustrar esta afirmación, introduciremos la siguiente clasificación. Las creencias que desencadenan un complejo emocional pueden tener relación con uno mismo u otros. En ambos casos, las creencias tienen distintos objetos: el carácter de la persona, una acción o una emoción concreta. Por ejemplo, alguien suele sentir desprecio cuando cree que otra persona es una mala persona. Al reconocer que uno desprecia a otro injustificadamente, puede desprender a su vez una emoción de culpa o vergüenza. Mientras la vergüenza es provocada por la creencia de que somos una mala persona, la culpa se desencadena por la creencia de que hemos hecho una mala acción.⁵⁴

Objeto intencional. Como señalamos, las emociones se caracterizan por estar dirigidas a un objeto particular. Los objetos de las emociones parecen ser muy variados. Algunas emociones tienen objetos claramente proposicionales. Pensemos en el caso de un granjero que tiene esperanza de que mañana llueva durante todo el día. Otras emociones tienen objetos que aparentemente no involucran ninguna proposición, como el miedo que alguien experimenta cuando percibe la presencia de un animal peligroso. En relación con las emociones que tienen objetos proposicionales, dichos objetos pueden remitir a sucesos (culpa de realizar una mala

tener una emoción sin sentirla de cierta manera. Por otro lado, tal como Elster señala, la investigación científica realizada para apoyar la hipótesis de que cada emoción está ligada a ciertas sensaciones características aún está lejos de adquirir un carácter concluyente.

⁵⁴ La relación entre las creencias y las emociones es más compleja de lo que este ejemplo sugiere. Por ejemplo, las emociones se pueden desencadenar también por creencias vinculadas con el pasado, el presente o el futuro. Unas emociones son causadas por la creencia de posibilidades futuras, como la esperanza o el temor; otras por creencias acerca de sucesos que acontecieron en el pasado, como el resentimiento o la nostalgia; otras más por creencias que tienen su referencia temporal en el presente, como sentir culpa cuando se acaba de cometer una mala acción. Así mismo, las emociones pueden tener como antecedentes creencias ciertas, posibles o contrafácticas. De acuerdo con Gordon, en emociones desencadenadas por creencias ciertas, como el orgullo o la alegría, S siente orgullo de *p* si sabe *p* y *p* es verdad. Por su parte, en el caso de las emociones provocadas por creencias posibles, como la esperanza o los celos, S siente celos acerca de *p* si S cree que *p* es posible (Robert Gordon, *The Structure of Emotions*, Londres, Cambridge University Press, 1987, p. 36). En relación con las emociones causadas por creencias contrafácticas, como el alivio o el arrepentimiento, Elster señala que en esta clase de situaciones S siente arrepentimiento cuando cree que *p* pudo haber sucedido, pero de hecho *p* no sucedió (Jon Elster, *Alchemies of the Mind*, p. 265, *Nuts and Bolts for the Social Sciences*, p. 63 y *Explaining Social Behavior. More Nuts and Bolts for the Social Sciences*, New York, Cambridge University Press, 2007, p. 150).

acción), estado de cosas (vergüenza por tener ciertos rasgos de carácter), actividades (orgullo de ser un buen profesor) o clases de objetos (amor a las mascotas).⁵⁵

Excitación fisiológica. Los cambios fisiológicos asociados con las emociones pueden desencadenarse por la actividad del sistema nervioso parasimpático o del sistema nervioso simpático.⁵⁶ La actividad del sistema nervioso parasimpático regularmente está relacionada con emociones que involucran una actividad muscular baja y un estado de relajación; así mismo, dicha actividad está dirigida hacia la estabilización y conservación de energía del organismo. Por su parte, la actividad del sistema nervioso simpático está asociada con emociones como el miedo, la ira o la vergüenza,⁵⁷ y tiene la tarea de activar respuestas que movilizan energía a fin de emprender cierta dinámica en el organismo.

En particular, la actividad desplegada por el sistema nervioso simpático desencadena tres reacciones: excitación automática, cambios electrocorticales y activación del comportamiento. La activación automática incluye tanto cambios hormonales como fisiológicos. Los primeros abarcan tanto la secreción de catecolamina como de cortisol. En relación con los cambios fisiológicos, ellos agrupan un amplio abanico de reacciones fisiológicas: disminución del ritmo cardíaco, aumento de la presión arterial, sudoración, dilatación de las pupilas, secreción lagrimal o cambios en la actividad gastrointestinal. Por lo que se refiere a los cambios electrocorticales, éstos consisten en alteraciones en las ondas alfa capturadas por el electroencefalógrafo.⁵⁸

⁵⁵ Olbeth Hansberg, *La diversidad de las emociones*, México, FCE, 2001, p. 13.

⁵⁶ En la reconstrucción de esta distinción seguimos a Nico Frijda, cap. 3 “Physiology of Emotion”, *The Emotions*, Cambridge, Cambridge University Press, 1986, pp. 124-175.

⁵⁷ Para una descripción más detallada del conjunto de emociones incluidas en la actividad del sistema nervioso simpático, véase las secciones 2.2 y 2.2.1 de esta investigación.

⁵⁸ Dichas alteraciones se presentan en un aumento del voltaje y en el despliegue de una actividad rápida e irregular. Cabe decir que esta actividad eléctrica cerebral puede ser registrada mediante un electroencefalógrafo. Este equipo permite registrar esa actividad y representarla a través de ondas. Dentro de las ondas que puede llegar a capturar, se encuentran las ondas alfa, asociadas a estados de relajación, cuya frecuencia oscila entre 8 y 13 ciclos por segundo.

Finalmente, la actividad del sistema nervioso simpático puede provocar tensión muscular involucrada en la preparación y ejecución de movimientos corporales.

Expresiones fisiológicas. Las emociones suelen tener expresiones corporales características. Estas expresiones incluyen posturas corporales, tono de voz, mostrar los dientes, reírse, fruncir el ceño, llorar, gritar o ruborizarse. Dichas expresiones pueden estar configuradas debido a una historia evolutiva o por convenciones sociales. A nivel evolutivo, muchas expresiones son directamente funcionales, en el sentido de constituir pautas de acción que ayudan al organismo a sobrellevar la situación que desencadena la emoción. Por ejemplo, la inclinación de las cejas y el fruncimiento vertical del ceño, asociados al miedo, se consideraran como el resultado del impulso de cerrar los ojos para protegerse de un daño, al mismo tiempo que se mantienen abiertos para no perder de vista el objeto de la emoción.⁵⁹ Por otro lado, otras expresiones emocionales son causadas por convenciones sociales. En relación con este punto, resulta ilustrativa una modalidad de la manifestación del desprecio en Albania, donde expresa desprecio pasarle a alguien una taza de café por debajo del propio brazo izquierdo.

Valencia en la dimensión placer-dolor. La noción de valencia es un término técnico introducido en el campo de la psicología.⁶⁰ En líneas generales, esta noción se incorpora para señalar que un elemento tiene un carácter positivo o negativo de acuerdo con la relación que guarda con otras variables. En el caso de las emociones, entre los distintos parámetros que definen su valencia, está su relación con sensaciones placenteras o dolorosas. Dentro de este enfoque, mientras las emociones positivas son aquellas que se relacionan con sensaciones

⁵⁹ Dentro de las expresiones configuradas evolutivamente, existen expresiones que son subproductos de las expresiones funcionales. Aunque estas expresiones no cumplen ningún papel en particular para ayudar al organismo a sobrellevar la situación que desencadena una emoción determinada, surgen como un subproducto del sistema funcional del que forman parte.

⁶⁰ En lo que sigue nos basamos en Giovanna Colombetti, “Appraising Valence”, *Journal of Consciousness Studies*, núm. 8-10, 2005, pp. 108-113.

placenteras, las emociones negativas están asociadas con sensaciones dolorosas. Dentro del marco teórico de Elster, la valencia de las emociones como atributo intrínseco recae en la relación que cada una de ellas tiene con ciertas sensaciones dolorosas o placenteras.⁶¹

Para los fines de esta investigación, debemos realizar dos aclaraciones adicionales. Por un lado, a diferencia de otros enfoques psicológicos, dentro del marco teórico de Elster las emociones pueden ser colocadas en una escala que va del placer al dolor, de tal modo que en principio algunas emociones pueden tener una valencia neutra.⁶² Por otro lado, una vez identificada su valencia en la dimensión placer-dolor, una determinada experiencia emocional puede ser colocada en otra escala que especifique el nivel de placer o dolor que involucra. Dado este último parámetro, una misma emoción podrá estar asociada en algunas ocasiones con altos niveles de placer o dolor, mientras que en otros casos sus niveles pueden ser bajos.

Tendencias de acción. Las emociones suelen asociarse con tendencias específicas a actuar de cierta manera. La idea de este planteamiento es que la excitación fisiológica y la valencia de las emociones suelen desencadenar fuertes impulsos a comportarse de una forma determinada. Por ejemplo, el impulso inmediato de alguien que siente envidia es destruir el objeto de su emoción y el de una persona avergonzada esconderse o desaparecer. Estas líneas de conducta son disposiciones pues, aunque alguien inmerso en un estado emocional pueda sentir un impulso a

⁶¹ Elster reconoce la importancia de otros parámetros para definir la valencia de las emociones. En especial, señala la importancia de la valencia de las emociones de acuerdo con un encuadre teleológico. La idea de encuadre teleológico se introduce para designar un amplio dominio de estados finales, como la obtención de un objetivo o la realización de consecuencias deseables. En este caso, las emociones negativas involucran no realizar un objetivo o favorecer la actualización de consecuencias indeseables; por su parte, las emociones positivas promueven la realización de cierta meta o consecuencias deseables. En el estudio de la valencia de las emociones de Elster, la relevancia de la valencia de encuadre teleológico depende de su valencia en la dimensión placer-dolor. Tal como señala, las emociones son *intrínsecamente* positivas o negativas por su relación con sensaciones dolorosas o placenteras (Jon Elster, *Piú tristi ma piú saggi? Razionalità ed emozioni*, Milán, Anabasi, 1994, pp. 32-36). Sin embargo, un encuadre teleológico puede entrar en el análisis de la valencia de las emociones, pues la realización de una meta o la obtención de una consecuencia indeseable puede ocasionar emociones placenteras o dolorosas (Jon Elster, *Alchemies of the Mind*, p. 280).

⁶² Jon Elster, "Emotions and Economic Theory", *Journal of Economic Literature*, núm. 36, 1998, p. 51.

actuar de cierta manera, puede frenar este impulso y desencadenar un curso de acción alternativo. En la sección 2.2.1 retomaremos y profundizaremos sobre este punto.

Ahora bien, se podría considerar inicialmente que los atributos cognitivos y viscerales de las emociones permiten considerar las emociones como una clase unitaria. En términos generales, un conjunto de entidades constituye una clase unitaria cuando todos sus miembros comparten ciertas propiedades en común.⁶³ En el caso de las emociones, podríamos pensar que Elster determina esas propiedades cuando introduce los atributos fenomenológicos de las emociones. Sin embargo, sostiene que ninguno de estos atributos constituye una propiedad compartida por todas las entidades identificadas comúnmente por medio del concepto emoción.

En relación con los atributos cognitivos, no todas las emociones son provocadas por una matriz de creencias; algunas pueden desencadenarse por percepciones y sensaciones que no involucran ningún contenido proposicional.⁶⁴ Por lo que se refiere a la intencionalidad de las emociones, las emociones causadas por la música brindan un contraargumento contra la postura de que todas las emociones están dirigidas hacia un objeto particular. Pensemos en la tristeza

⁶³ Cfr. Joseph Laporte, *Natural Kinds and Conceptual Change*, Cambridge, Cambridge University Press, 2004, pp. 9-17.

⁶⁴ Para capturar la idea básica de este planteamiento, necesitamos introducir los conceptos de tálamo, córtex sensorial y amígdala. Mientras el tálamo está asociado con respuestas regularmente instintivas, el córtex sensorial es el módulo cerebral donde se realiza un procesamiento reflexivo de la información. Por su parte, la amígdala es la unidad cerebral encargada de registrar estímulos sensoriales o perceptivos a través del tálamo o el córtex sensorial. Una vez realizado este registro, la amígdala envía señales a las partes del organismo encargadas de desencadenar el tipo de alteraciones fisiológicas identificadas por James. Pues bien, dado un estímulo sensorial o perceptivo, la amígdala puede desencadenar una determinada emoción sin necesidad de interactuar previamente con el córtex sensorial. Daniel Goleman sintetiza las reacciones emocionales provocadas por la vía talámica y la vía cortical en estos términos: “La señal visual va primero de la retina al tálamo, donde es traducida al lenguaje del cerebro. La mayor parte del mensaje va entonces a la corteza visual, donde es analizada y evaluada en busca de significado y de respuesta apropiada; si esa respuesta es emocional, una señal va a la amígdala para activar los centros emocionales. Pero una porción más pequeña de la señal original va directamente desde el tálamo a la amígdala en una transmisión más rápida, permitiendo una respuesta más rápida (aunque menos precisa). Así la amígdala puede desencadenar una respuesta emocional antes de los centros corticales hayan comprendido perfectamente lo que está pasando.” (Daniel Goleman, *La inteligencia emocional*, México, Javier Vergara Editor, 2000, p. 38).

inducida por una pieza musical. Aunque experimentamos una emoción genuina de tristeza en estos casos, nuestra emoción no tiene un objeto claramente determinado.

En cuanto a los atributos viscerales, no todas las emociones están asociadas con una excitación fisiológica. Si bien las *Variaciones de Goldberg* de Bach pueden causar una emoción de asombro, en estos casos no hay alteraciones relacionadas con el sistema nervioso simpático. Así mismo, algunas emociones no tienen expresiones fisiológicas observables. En relación con este punto, sobresale el caso de la así llamada tristeza pasiva, donde una persona se abstiene de realizar cualquier comportamiento claramente observable. Por otro lado, ciertas experiencias emocionales no parecen tener una valencia en la dimensión placer-dolor. Pensemos en la admiración tenue que alguien puede sentir de la acción realizada por otra persona; en este caso, la experiencia emocional no parece involucrar ninguna sensación de placer o dolor en particular. Por último, algunas emociones estéticas no conllevan una tendencia a actuar de cierta manera. Por ejemplo, la tristeza desencadenada por los *Kindertotenlieder* de Mahler no induce tendencias a realizar un curso de acción determinado.

Aunque los atributos fenomenológicos de las emociones no puedan definir el concepto de emoción como una clase unitaria, podrían sentar las bases para establecer un parecido de familia. La idea de parecido de familia se introduce para indicar que existen términos del lenguaje cotidiano que se aplican a una clase de objetos que no tienen entre sí ninguna característica en común, pero comparten una red de parecidos que se superponen y entrecruzan.⁶⁵ A partir de este enfoque, se podría considerar que aunque no exista una propiedad compartida por todos los estados del organismo que llamamos emociones, podría existir una red de parecidos caracterizada

⁶⁵ Olbeth Hansberg, *op. cit.*, pp. 22-23. Acerca de cómo se ha empleado la idea de parecido de familia para definir conceptos psicológicos en general y el concepto de emoción en particular, véase Paul Griffiths, *What Emotions Really Are. The Problem of Psychological Categories*, Chicago, University of Chicago Press, 1997, pp. 175-176.

en términos de los atributos fenomenológicos de las emociones. Dentro de este enfoque, para que una determinada entidad fuera considerada como parte de la extensión del concepto de emoción, debería tener cierto número de atributos fenomenológicos establecido por un marco teórico pertinente. Si bien este enfoque es compatible con su análisis fenomenológico, Elster prefiere dejar el concepto de emoción abierto y susceptible de modificaciones posteriores.

Debemos señalar que esta falta de precisión no le impide realizar aportes relevantes en la comprensión de las emociones. Independientemente de que los atributos fenomenológicos no sean propiedades compartidas por todas las emociones y que tal vez no configuren una red de parecidos de familia, cada atributo desempeña un papel importante en la comprensión de las entidades identificadas comúnmente con el concepto emoción. Pensemos en el caso de los antecedentes cognitivos. Aunque algunas emociones se desencadenan por percepciones que no involucran creencias, eso no disminuye la importancia de estas últimas en la comprensión de emociones como la envidia o la esperanza. De hecho, como veremos a continuación, algunos atributos cognitivos y viscerales de las emociones tienen un papel destacado en la explicación de cómo cierta clase de emociones interviene en la configuración de la acción.

2.2. Influencia de las emociones en la configuración de la acción

En las siguientes secciones analizaremos el papel de las emociones en la formación de la acción. Recordemos que un curso de acción está configurado por un conjunto de creencias y deseos en el modelo explicativo de la acción intencional. Dentro del marco de este enfoque teórico, parece que las emociones provocan una acción directa o indirectamente. En este último caso, generan una acción conformando las creencias y los deseos que la desencadenan. Debemos señalar que las

emociones también pueden influir indirectamente en la formación de las creencias. Por medio de la relación que establecen con los deseos, pueden intervenir en el proceso de recolección de información a partir del cual se generan. Elster captura estas relaciones en el siguiente modelo:⁶⁶

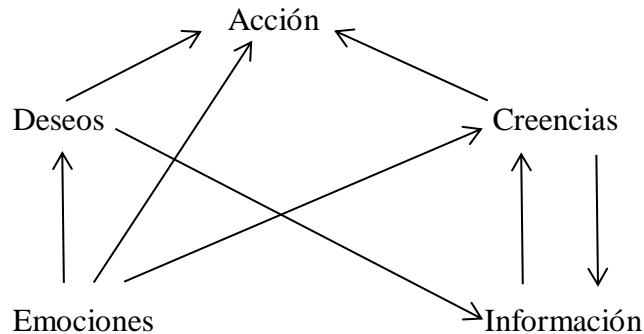


Figura 4. Modelo del papel de las emociones en la formación de la acción

Antes de analizar la influencia directa e indirecta de las emociones en la formación de la acción, debemos precisar el tipo de emociones incorporadas en este modelo, así como la interpretación de las flechas que unen sus distintos elementos.

⁶⁶ El modelo del papel de las emociones en la formación de la acción es una propuesta teórica en desarrollo. Si bien tanto las tesis como los conceptos que la articulan han tendido a permanecer, Elster ha introducido algunas modificaciones. En un artículo seminal intitulado “Emotions and Behavioral Economics”, publicado de manera electrónica por *The Oslo Seminars in Behavioral and Experimental Economics*, http://www.frisch.uio.no/behave_seminar/papers/Elster.pdf, Elster introdujo este modelo estableciendo una relación directa entre las emociones y la información. Si bien este modelo permaneció en algunos artículos, Elster lo modificó posteriormente, dando como resultado el modelo que presentamos, mismo que podemos encontrar en textos como “Emotional Choice and Rational Choice”, en Peter Goldie, *op. cit.*, p. 269 y *L’irrationalité*, p. 17. Esta modificación no debe entenderse como el abandono de tesis sustanciales, sino como una progresiva aclaración de ellas. Por ejemplo, desde su artículo seminal, Elster identificó las preferencias definidas en términos de urgencia como un mecanismo central para explicar la influencia de las emociones en la adquisición de información y señaló que debíamos entenderlas como un tipo particular de deseo. En desarrollos teóricos posteriores, simplemente aclaró esta relación introduciendo en su modelo una vía que va de las emociones a los deseos y de los deseos a la información.

Dentro del amplio conjunto de emociones, Elster enmarca su análisis en las emociones intensas con antecedentes cognitivos complejos.⁶⁷ Una emoción intensa se caracteriza por tener un grado elevado de valencia en la dimensión placer-dolor, así como por desencadenar excitaciones fisiológicas del sistema nervioso simpático.⁶⁸ Por su parte, los antecedentes cognitivos complejos están compuestos por una intrincada red de creencias y conceptos. Pensemos en el siguiente caso. Alguien puede sentir una ira intensa por la creencia de que un rival utilizó medios inmorales para obtener un reconocimiento que deseaba fuertemente. Al experimentar esta emoción, no sólo sentirá sensaciones profundamente dolorosas, sino también desencadenará ciertas reacciones fisiológicas, como una aceleración del ritmo cardíaco.⁶⁹

Por lo que se refiere a la interpretación de las flechas del modelo, únicamente deben entenderse en términos de causalidad. Para caracterizar esta relación causal, Elster introduce la

⁶⁷ Jon Elster, *Strong Feeling*, p. 19. Los estados mentales incorporados en la extensión del término emoción son sumamente heterogéneos. Pensemos en un conjunto arbitrario de lo que comúnmente llamamos emoción, como temor, compasión, amor, nostalgia, desprecio, ira, alegría, vergüenza, culpa, resentimiento, odio, orgullo. Mientras algunas emociones están estrechamente ligadas con sensaciones fisiológicas, para otras estos factores no son tan relevantes; algunas son desencadenadas por creencias, otras por percepciones o actitudes evaluativas; algunas tienen expresiones conductuales más o menos determinadas, en otras esas expresiones son sumamente variadas; algunas están estrechamente ligadas con sensaciones placenteras o dolorosas, mientras que en otros casos estas sensaciones no desempeñan un papel central; algunas motivan a realizar un curso de acción, otras no tienen esta fuerza motivadora; algunas parecen estar fuera de nuestro control, otras se pueden cambiar por medio de una transformación de nuestras creencias (Amélie O. Rorty, "Introduction" a Amélie O. Rorty (ed.), *Explaining Emotions*, Berkeley, University of California Press, 1980, pp. 1-2, y Olbeth Hansberg, *op. cit.*, pp. 11-12).

⁶⁸ Elster introduce tácitamente este elemento de intensidad cuando agrupa las emociones en la categoría de las pasiones. Dentro de su marco teórico, esta noción se puede entender en un sentido amplio y otro estrecho. En un sentido amplio, las pasiones incorporan estados viscerales no cognitivos, como el hambre o la sed. En un sentido estrecho, sólo abarca estados viscerales cognitivos, como las ansias adictivas o las emociones. Entre otras cosas, los estados psicofísicos asociados a las pasiones se caracterizan por poseer los atributos viscerales de las emociones y por tener un grado elevado de intensidad, en virtud de la cual adquieren la facultad de ejercer una influencia directa e indirecta en el comportamiento humano. La clasificación de las emociones en la categoría de las pasiones ha sido rescatada por Elster en diversas obras; por ejemplo, *Alchemies of the Mind*, p. 340, *Strong Feelings*, pp. 1-12, *Explaining Social Behavior*, p. 78, *Reason and Rationality*, Princeton, Princeton University Press, 2009, p. 46, *L'irrationalité*, p. 181, y *El desinterés*, p. 59.

⁶⁹ Debemos señalar que el enmarque teórico de Elster no es arbitrario. Se basa en la asunción de que en las sociedades donde se ha superado una lucha directa por la supervivencia, las emociones relevantes a nivel social son las emociones intensas con antecedentes cognitivos complejos (Jon Elster, *Strong Feeling*, p. 19).

idea de *mecanismo*.⁷⁰ A fin de comprender esta noción, la contrastaremos con una concepción legaliforme de la relación causal. Dentro de una concepción legaliforme, dadas ciertas condiciones iniciales, un suceso siempre produce otro. En términos más abstractos, esta afirmación tiene la siguiente forma: si se dan las condiciones $C_1, C_2 \dots C_n$, entonces siempre E. A diferencia de esta concepción, en un *mecanismo* un suceso a veces desencadena otro. De acuerdo con esta formulación, una afirmación basada en *mecanismos* podría tener esta estructura: si se dan las condiciones $C_1, C_2 \dots C_n$, entonces a veces E. Elster señala que los *mecanismos* suelen presentarse en pares. Para incorporar este señalamiento, necesitamos modificar la forma inicial de nuestra afirmación: si se dan las condiciones $C_1, C_2 \dots C_n$, entonces a veces E y a veces D. Pensemos en el caso trágico de un niño criado por padres alcohólicos. Como respuesta a este ambiente familiar, algunos niños se convertirán en alcohólicos, mientras otros en abstemios.⁷¹

⁷⁰ Tal como Elster mismo reconoce, a lo largo de su producción teórica podemos encontrar dos usos diferenciados de la noción de mecanismo. El primer sentido, desarrollado durante la década de los 70' y 80', corresponde a la noción que analizamos en la sección 1.2. de esta investigación. Por su parte, el segundo sentido, formulado inicialmente en el trabajo *Political Psychology*, Cambridge, Cambridge University Press, 1993, pp. 1-7, y desarrollado cabalmente en el cap. 1 "A Plea for Mechanisms", *Alchemies of the Mind*, pp. 1-48, corresponde a la noción que incorporamos en esta sección. Ambas nociones son independientes entre sí. En su primer sentido, la idea de mecanismo se introduce para diseñar un *modelo explicativo*; por su parte, en el segundo, se incorpora para caracterizar los rasgos de una *relación causal*. De esta manera, la relación causal presente en un modelo explicativo acorde con el proyecto de formar explicaciones de fenómenos sociales basadas en mecanismos, puede ser caracterizada por una concepción de la relación causal definida en términos de mecanismos, pero también se puede recurrir a otra concepción. Para diferenciar ambos usos, de ahora en adelante nos referiremos a la idea de mecanismo en su primer sentido con letras redondas, dejando las cursivas para designar la idea de mecanismo en su segundo sentido.

⁷¹ Como estas formulaciones sugieren, los *mecanismos* se caracterizan por incorporar un elemento de indeterminación en su estructura. Elster distingue dos formas básicas que puede adoptar esta indeterminación. Por un lado, dadas ciertas condiciones iniciales, se pueden poner en marcha cadenas causales regularmente excluyentes. Si bien podemos identificar cuál cadena causal se desencadenó *a posteriori*, generalmente no podemos determinar esto por anticipado. Regresando a nuestro ejemplo del hijo criado en un ambiente de alcoholismo, a pesar de reconocer los patrones causales que van del alcoholismo parental al desarrollo del alcoholismo o la abstención, si nos encontramos con un niño que está siendo criado en este ambiente familiar, no podremos determinar por anticipado el trato que tendrá con el alcohol. Por otro lado, se pueden desencadenar simultáneamente dos cadenas causales que afectan en direcciones opuestas una misma variable dependiente. En este caso, aun cuando la puesta en marcha de esas cadenas causales sea predecible, su efecto neto sobre la variable afectada suele quedar indeterminado. Pensemos en la siguiente situación. Cuando alguien recuerda una buena experiencia, a veces genera una sensación agradable en virtud del buen recuerdo, pero también suele desencadenar una sensación desagradable provocada por la sensación de pérdida. Pues bien, al interactuar ambas cadenas causales al mismo tiempo, el efecto hedónico neto de recordar una buena experiencia suele quedar indeterminado.

Ahora bien, se ha sostenido que las emociones pueden causar una acción directamente, sin interaccionar con los deseos y las creencias. Pero esta postura presenta problemas. Parece que un comportamiento formado así no puede ser descrito como una acción. Pensemos en el siguiente caso. Ante la percepción de un fuerte sonido, una persona salta y derrama una taza de café. Dicha persona actuó de esa manera, pues le provocó miedo la percepción del sonido. Para afirmar que esta emoción causó el acto de tirar la taza de café sin interaccionar con los deseos y las creencias de la persona en cuestión, al parecer se necesita asumir una clase particular de miedo: el miedo instintivo. Este miedo es causado por estímulos sensoriales y genera conductas innatas como huir o atacar, las cuales se desencadenan de manera rápida y automática, sin involucrar juicios o creencias en su estructura.⁷² Pues bien, si el comportamiento de derramar la taza de café es causado por esta clase de miedo, no puede ser descrito como una acción. Pues no se puede establecer una descripción verdadera donde sea provocado por una actitud favorable hacia acciones de una clase particular y por la creencia de que una acción pertenece a dicha clase.⁷³

Una manera alternativa de entender la relación entre las emociones y la acción consiste en señalar que las emociones influyen indirectamente en la formación de la acción, configurando las creencias y los deseos que la desencadenan.⁷⁴ Elster retoma y desarrolla esta propuesta. Por lo que se refiere a las creencias, señala que las emociones pueden influir directa e indirectamente en su formación. Mientras en la primera modalidad las emociones generan nuevas creencias o

⁷² Christine Tappolet, "Emotion, Motivation, and Action: The Case of Fear", en Peter Goldie (ed.), *op., cit.*, p. 330.

⁷³ De ahí que Davidson señale que la tesis de que un agente actúa de manera acrática porque una emoción desencadena directamente una línea de comportamiento, conduce a la afirmación de que el agente no actúa intencionalmente en contra de su mejor juicio (*Cfr.* Donald Davidson, "¿Cómo es posible la debilidad de la voluntad?", *op., cit.*, p. 44-45).

⁷⁴ Dados los objetivos de esta investigación, en nuestra reconstrucción de la influencia indirecta de las emociones en la configuración de la acción, nos hemos restringido a analizar su relación con los elementos que integran el modelo de la acción intencional y el modelo de la elección racional. Al hacerlo, hemos tenido que dejar fuera el importante caso de los anhelos, entendidos como una actitud favorable hacia ciertos estados del mundo (anhelo por la paz mundial o un anhelo por tener un carácter virtuoso). Para una descripción de la relación de las emociones con los deseos y las creencias por medio de los anhelos, véase Jon Elster, *L'irrationalité*, pp. 119-125.

transforman creencias existentes, en la segunda participan en el proceso de adquisición de información a partir del cual se generan.

A fin de entender la influencia de las emociones en los deseos, necesitamos incorporar la distinción entre preferencias formales y preferencias sustanciales. De acuerdo con Elster, los deseos abarcan ambos tipos de preferencias.⁷⁵ Las preferencias sustanciales expresan la actitud favorable del agente hacia objetos específicos (prefiere vacacionar en alta montaña que en la costa). Por su parte, las preferencias formales expresan su actitud hacia el tiempo y el riesgo (prefiere el presente al futuro o prefiere una inversión segura a una bajo riesgo).⁷⁶ Como veremos a continuación, las emociones suelen configurar ambos tipos de preferencias.

2.2.1. Configuración de preferencias sustanciales

Para comprender cómo las emociones influyen en la formación de la acción configurando preferencias sustanciales, necesitamos recuperar ciertos elementos de sus antecedentes cognitivos

⁷⁵ Recordemos que en el modelo de la acción intencional los deseos remiten a la idea de una actitud favorable hacia una acción determinada. Por su parte, la idea de preferencia regularmente se introduce para señalar la actitud favorable de un agente hacia una opción que forma parte de un conjunto dado de alternativas. A pesar de las similitudes, ambas nociones no son equivalentes. En sentido estricto, una preferencia es un término relacional, señala una relación entre dos entidades, donde una es preferible a la otra. En este sentido, cuando un agente tiene una preferencia, realiza una comparación explícita entre distintas opciones. En contraste, un deseo no exige llevar a cabo una comparación entre distintas alternativas. En su análisis de la relación de las emociones con las preferencias, Elster utiliza la noción de preferencia en un sentido laxo. En este caso, si bien la idea de preferencia conserva su carácter relacional, Elster elimina la condición de que debe haber una comparación explícita entre opciones al momento de elegir una de ellas. Según señala, sólo debemos suponer que antes de escoger una alternativa, un agente pudo haberla comparado con otras opciones. Pensemos en el siguiente caso. Antes de embarcarse, un marinero reconoce que es preferible no tomar agua de mar a tomarla. Sin embargo, una vez que ha naufragado, toma agua de mar movido por su urgencia de ingerir algún líquido. En este último caso, aunque no existe una comparación explícita entre ambas opciones cuando el marinero llevó a cabo su acción, su acción puede ser descrita como la preferencia de tomar agua salada sobre no tomarla. Obviamente, esta preferencia trastoca su preferencia inicial de no tomar agua salada sobre tomarla (*Cfr.* Jon Elster, “Emotional Choice and Rational Choice”, p. 267).

⁷⁶ Jon Elster, *L'irrationalité*, p. 30.

y señalar algunas características de las tendencias de acción asociadas a cada emoción.⁷⁷

Recordemos que las emociones suelen tener como antecedentes cognitivos determinadas creencias. Retomando una tradición filosófica que se remonta hasta Aristóteles, Elster considera que cada emoción se desencadena por un determinado tipo de creencia.⁷⁸ Dentro de su marco teórico, podemos establecer esta relación en el siguiente número de casos:

Creencia	Emoción
A impone un daño injustificado a B	B siente ira hacia A
A impone un daño injustificado a C en presencia de B	B siente indignación cartesiana hacia A
A es una persona malvada	B siente odio hacia A
A es inferior	A siente desprecio hacia A
A siente desprecio hacia B	A siente vergüenza
A ha actuado inmoralmente	A siente culpa
A tiene algo que desea o carece	A siente envidia
A se enfrenta a un peligro inminente	A siente miedo
A sufre una desgracia inmerecida	A siente piedad hacia A
A ha ayudado a B	A siente gratitud hacia A

Tabla 1. Antecedentes cognitivos de las emociones⁷⁹

⁷⁷ En lo que sigue nos apoyamos en Jon Elster, “Indeterminacy of Emotional Mechanisms”, en Pierre Demeulenaere (ed.), *Analytical Sociology and Social Mechanisms*, New York, Cambridge University Press, 2011, pp. 50-63, y Jon Elster, “Emotions”, en Peter Hedström y Peter Bearman (eds.), *op. cit.*, pp. 51-71.

⁷⁸ Sobre los componentes cognitivos de las emociones dentro del marco teórico aristotélico, véase Martha Nussbaum, cap. 3 “Las emociones y la salud ética en Aristóteles”, *La terapia del deseo. Teoría y práctica en la ética helenística*, Madrid, Paidós, 2003, pp. 111-137, y W.W. Fortenbaugh, cap. 1 “Aristotle’s Analysis of Emotional Response”, *Aristotle on Emotion*, Londres, Duckworth, 1970, pp. 9-22.

⁷⁹ Debemos realizar dos especificaciones acerca de las creencias como antecedentes cognitivos de las emociones. Primero, dentro del marco teórico de Elster, la relación causal entre creencias y emociones está definida en términos de *mecanismos*. Por un lado, una misma creencia puede desencadenar en algunas ocasiones una emoción y otras

Como señalamos, las emociones suelen ocasionar tendencias a actuar de una manera determinada. Elster especifica esta relación en las siguientes emociones:

Emoción	Tendencia de acción
Ira/indignación cartesiana	Provocar que el objeto de la emoción sufra
Odio	Provocar que el objeto del odio deje de existir o hacerlo inofensivo removiéndolo
Desprecio	Evitar el objeto de la emoción
Vergüenza	Ocultarse, huir, matarse a sí mismo
Culpa	Confesar, reparar el mal cometido, lastimarse a uno mismo
Envidia	Destruir el objeto envidiado o a su poseedor
Miedo	Huir, atacar, paralizarse
Amor	Acercarse y tocar al otro, ayudarlo, complacer al otro
Piedad	Consolar o aliviar el daño del otro
Gratitud	Ayudar al otro

Tabla 2. Tendencias de acción de las emociones⁸⁰

veces otro complejo emocional. Por ejemplo, creer que uno ha sido humillado frente a otros puede causar que sintamos ira hacia la persona que nos ha humillado o vergüenza ante la audiencia. Por otro lado, una misma creencia puede desencadenar simultáneamente dos emociones. En algunos casos, creer que uno ha sido dañado injustificadamente puede provocar miedo e ira. En el miedo uno enfatizaría el daño recibido, mientras en la ira el carácter injustificado del perjuicio. Segundo, cabe resaltar el esquematismo de la caracterización de Elster de los antecedentes cognitivos de las emociones definidos en términos de creencias. Dicho esquematismo responde a su proyecto teórico de brindar una caracterización de las emociones simple, pero con suficiente poder explicativo, para dar cuenta de distintos fenómenos sociales. Para una ejemplificación del uso de su aparato conceptual en la explicación de fenómenos sociales, véase Jon Elster, cap. 4 “Passions”, *Alex de Tocqueville, the First Social Scientist*, New York, Cambridge University Press, 2009, pp. 59-78, y Jon Elster, cap. 8 “Emotions”, *Closing the Books. Transitional Justice in Historical Perspective*, Cambridge, Cambridge University Press, 2004, pp. 216-244.

⁸⁰ Nuevamente en este caso, la relación de algunas emociones con sus tendencias de acción también puede ser definida en términos de *mecanismos*. Por un lado, una misma emoción puede desencadenar varias tendencias de

De acuerdo con Elster, las tendencias de acción de las emociones establecen preferencias sustanciales. Dado que las tendencias de acción generalmente no desencadenan de manera inmediata una acción, una persona que experimenta un estado emocional suele expresar solamente una preferencia por actuar de determinada manera en lugar de emprender un curso de acción alternativo.⁸¹ Por ejemplo, al sentir vergüenza ante un auditorio, una persona tiene una preferencia por salir huyendo sobre permanecer ante la vista del público.

Cuando un agente se comporta de acuerdo con la tendencia de acción asociada a una emoción, su conducta puede ser descrita como una acción. Como señalamos, una acción es un suceso causado por las razones que el agente tiene para llevarlo a cabo. Recordemos que una razón para actuar está compuesta tanto por un conjunto de creencias como por una actitud favorable del agente hacia acciones de una clase particular. Pues bien, dados los antecedentes cognitivos de las emociones definidos en términos de creencias y las preferencias formales configuradas por ellas, las conductas desencadenadas por las emociones pueden describirse en términos intencionales. Regresando a nuestro ejemplo anterior, el acto de huir por vergüenza puede describirse como una acción si se logra establecer que fue causado por la creencia de haber cometido un acto despreciable y por una actitud favorable hacia la acción de huir.⁸²

acción; cuando alguien siente miedo en ocasiones puede huir o pelear; por su parte, en relación con la culpa, ante la creencia de haber cometido una mala acción, una persona puede tener la tendencia de reparar el daño o causarse un daño a sí mismo. Por otro lado, dos emociones distintas pueden desencadenar una misma tendencia de acción; tanto la ira como el miedo pueden llegar a desencadenar una tendencia a atacar al objeto de la emoción. Ahora bien, debemos señalar que el esquematismo de la caracterización de las tendencias de acción de las emociones responde, como en el caso de sus antecedentes cognitivos, al proyecto de brindar una caracterización de las emociones simple y con un amplio poder explicativo.

⁸¹ Jon Elster, *L'irrationalité*, pp. 197 y 201.

⁸² Incluso cuando un agente está inmerso en emociones altamente intensas, podemos describir su conducta como una acción si podemos establecer una descripción de acuerdo con la cual su conducta fue provocada por ciertas razones para actuar. Pensemos en el caso de una persona dominada por la ira. Si bien puede señalar que actuó segado por esta emoción, podemos describir su comportamiento como una acción si logramos establecer que, por ejemplo, creía que le habían provocado un daño injustificado y tenía una actitud favorable hacia provocar que su agresor sufriera un mal. En este sentido, podemos decir que “[c]uando alguien dice que actuó “dominado” por la ira, el miedo, el amor o que alguna otra emoción lo “cegó”, muchas veces no quiere decir que no sabía lo que hacía sino sólo que en ese

Debemos señalar que el paso de una tendencia de acción a una acción efectiva suele depender de la presencia de otros factores motivacionales.⁸³ Pensemos en el papel que las motivaciones prudentiales pueden llegar a desempeñar en un momento determinado. Dentro de las modalidades de las motivaciones prudentiales, se encuentra ser sensible a las recompensas o castigos esperados. Cuando un agente es sensible a esta matriz de resultados, puede inhibir una tendencia de acción por las consecuencias negativas o positivas que conllevaría actuar así. Por ejemplo, en el caso del desprecio, alguien puede preferir no tener ningún trato con la persona que es objeto de su emoción, pero debido a los beneficios económicos esperados, finalmente puede decidir mantener un contacto asiduo con ella.

Retomando los comentarios anteriores, la relación de las emociones con la acción por medio del establecimiento de preferencias sustanciales queda representada en este modelo:

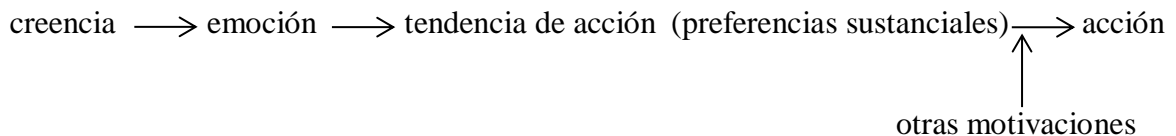


Figura 5. Modelo de la influencia de las emociones en la configuración de la acción por medio del establecimiento de preferencias sustanciales

momento no pudo hacer otra cosa, que no pudo tomar en cuenta otros posibles –quizá mejores– cursos de acción, sino que actuó de manera instintiva o por un impulso incontrolable. Sin embargo, el que actuara de esta forma irreflexiva no implica que su acción no fuera intencional, sino sólo que no intervinieron otros deseos, creencias y actitudes que normalmente forman parte de sus razones para actuar” (Olbeth Hansberg, “Las emociones y la explicación de la acción”, *Isegoría*, núm. 25, 2001, pp. 8-9).

⁸³ En caso de ser muy intensa la emoción, el paso de su tendencia de acción a una acción efectiva puede suceder incluso bajo la restricción de otras motivaciones. En relación con los motivos prudentiales, Elster menciona el caso de la ira, una emoción que puede llegar a alcanzar una intensidad tal que, en un momento dado, la persona no puede controlar su conducta, aun cuando hacerlo conlleve severas consecuencias (Jon Elster, *Strong Feeling*, p. 156).

2.2.2. Configuración de preferencias formales

La experiencia de ciertas emociones interviene en la configuración de preferencias formales en tres modalidades: actitudes hacia el riesgo, la impaciencia y la urgencia. A fin de comprender la relación de las emociones con las actitudes ante el riesgo, requerimos describir los elementos básicos de una situación bajo riesgo.⁸⁴ En una situación de este tipo, aunque el agente no cuenta con información completa sobre los resultados de los diversos cursos de acción posibles, puede asignarles probabilidades. Pesemos en el caso de un campesino que debe elegir entre dos clases de cultivos, cuyo tamaño depende del nivel de severidad del invierno en el año siguiente. Supongamos que sus niveles pueden ser bajos o altos, también asumamos que ambos estados tienen la misma posibilidad de ocurrir y que los ingresos correspondientes del campesino están dados por la siguiente matriz de resultados:

	Cultivo 1	Cultivo 2
Invierno severo	30	50
Invierno no severo	25	15

Cuadro 1. Matriz de resultados de una situación bajo riesgo

Si bien el cultivo 2 tiene una utilidad esperada superior al cultivo 1, no necesariamente será escogido. Si el agente tiene una actitud favorable hacia el riesgo, preferirá el cultivo 2

⁸⁴ En este punto seguimos a Jon Elster, "Introduction", pp. 5-6.

arriesgándose a ganar cincuenta o quedarse finalmente con quince. Por su parte, en caso de ser adverso al riesgo, preferirá asegurar los 25 del cultivo 1.

Ciertas emociones pueden intervenir en la decisión final que tome. En las investigaciones que consideran como variable independiente los antecedentes cognitivos de las emociones para explicar las actitudes hacia el riesgo, se ha señalado que el temor genera una actitud adversa, mientras la ira una actitud favorable.⁸⁵ De ahí que si el agente experimenta temor cuando tiene que escoger entre el cultivo 1 o el cultivo 2, existirá una tendencia a elegir el cultivo 1. Pero, en caso de experimentar el complejo emocional de la ira, tenderá a elegir el cultivo 2.

Por lo que se refiere a la impaciencia, esta preferencia consiste en preferir una recompensa cercana a una lejana.⁸⁶ En los casos donde el monto de la recompensa lejana es superior al de la recompensa cercana, un agente que tiene una preferencia definida en términos de impaciencia compensará el tamaño de la recompensa esperada con el tiempo de su entrega. En particular, aceptará una recompensa menor para acceder inmediatamente a ella.⁸⁷ Para capturar la estructura básica de la impaciencia, pensemos en la siguiente situación:

⁸⁵ Estos resultados se explican a la luz de los antecedentes cognitivos de las emociones. En el caso del miedo, dado que el agente considera que no puede controlar su entorno y éste se le presenta como incierto, tiende a generar una actitud adversa al riesgo. Por lo que se refiere a la ira, debido a que el agente cree que puede controlar su entorno con cierto grado de seguridad, suele tener una actitud favorable hacia el riesgo (Cfr. Jennifer Lerner y Dacher Kelner, "Fear, Anger, and Risk", *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 81, núm. 1, 2001, pp. 146-159).

⁸⁶ Jon Elster, "Emotions", p. 63.

⁸⁷ De ahí que la impaciencia introduzca un grado de descuento temporal en su estructura. En términos generales, el descuento temporal consiste en dar menos valor a las recompensas recibidas en el futuro lejano que a las recibidas en el futuro cercano, incluso cuando las primeras sean superiores a las segundas, simplemente porque el agente tiene un acceso próximo a las recompensas cercanas (Cfr. Jon Elster, *Explaining Social Behavior*, pp. 114-116).

T1	T2	T3
A	3	
B		5

Cuadro 2. Impaciencia

De acuerdo con esta matriz, un agente debe tomar la decisión de elegir entre A o B en T1. El primer curso de acción tiene un resultado menor pero próximo, mientras el segundo está asociado a uno superior aunque diferido. Debemos señalar que en estos resultados no existen elementos de incertidumbre, de tal manera que el agente sabe que los obtendrá de manera segura. Pues bien, en caso de tener una preferencia acorde con la impaciencia, el agente elegirá A porque le permite un acceso inmediato a la gratificación esperada.

Parece que algunas emociones provocan que un agente modele una preferencia de acuerdo con los lineamientos de la impaciencia. En relación con el caso de la tristeza, se ha identificado que las personas que experimentan esta emoción tienden a escoger una recompensa inmediata con una gratificación menor a una recompensa lejana con una gratificación mayor. Se han propuesto dos hipótesis para explicar este fenómeno. Por un lado, debido a las sensaciones dolorosas asociadas a la tristeza, una persona inmersa en la tristeza puede escoger una recompensa cercana para tener acceso inmediato a sensaciones placenteras. Por el otro lado, a razón de que las personas tristes creen que no pueden ejercer control sobre las consecuencias a

largo plazo de sus distintas acciones, tienden a escoger una recompensa cercana porque consideran que es más segura que una recompensa lejana.⁸⁸

Finalmente, la urgencia queda definida como una preferencia por una acción inmediata sobre una diferida.⁸⁹ La siguiente matriz captura la estructura básica de esta preferencia:

T1	T2	T3
A		3
	B	4

Cuadro 3. Urgencia

En este caso, un agente debe escoger entre dos cursos de acción alternativos. El primero es accesible de manera inmediata pero cuenta con una gratificación menor, mientras el segundo se presenta en un momento posterior con una retribución mayor. Como la matriz señala, el agente recibe el monto de la recompensa de cada acción en el mismo tiempo. Pensemos en el siguiente caso. Alguien tiene la alternativa de actuar el lunes obteniendo una gratificación de \$100 el

⁸⁸ Bert S. Moore, Andrea Clyburn y Bill Underwood, "The Role of Affect in Delay of Gratification", *Child Development*, núm. 47, 1976, pp. 273-276. Como estos autores señalan, en contraste con el caso de la tristeza, las personas que sienten emociones como la felicidad suelen preferir una recompensa lejana cuyo monto es más elevado que una recompensa cercana con un monto menor. Según señalan, al parecer una persona feliz tiende a examinar sus distintas alternativas buscando maximizar sus propios beneficios. Así mismo, las sensaciones placenteras asociadas a esta emoción hacen más tolerable postergar la obtención de una recompensa inmediata. Finalmente, una persona que experimenta la felicidad suele creer que tiene cierto control sobre las consecuencias lejanas de sus acciones.

⁸⁹ En la reconstrucción de la idea de urgencia nos apoyamos en Jon Elster, "Urgency", *Inquiry*, núm. 4, vol. 52, 2009, pp. 399-411.

miércoles o actuar el martes recibiendo el miércoles una compensación de \$150. En caso tener una preferencia definida en términos de urgencia, el agente elegirá el primer curso de acción.⁹⁰

Las emociones suelen generar una preferencia por una acción inmediata. En función del argumento, recordemos una vez más que cada emoción está relacionada con determinadas tendencias de acción. De acuerdo con Elster, dichas tendencias no sólo configuran una preferencia por emprender cierta conducta, sino también una preferencia por realizarla inmediatamente. En algunos casos, esta preferencia se presenta como una incapacidad de tolerar la inacción. Por lo que se refiere en especial a las emociones intensas, suele resultarnos difícil no emprender ninguna acción cuando estamos inmersos en estas emociones. Las personas presas de la ira suelen manifestar un fuerte deseo de emprender una acción inmediata dirigida a calmar su emoción, aunque esto se traduzca en un golpe suelto dirigido hacia cualquier objeto.

2.2.3. Configuración de creencias

Las emociones influyen en la configuración de las creencias de dos maneras: generando nuevas creencias o cambiando creencias existentes. Dentro del marco teórico de Elster, el fenómeno de la cristalización ilustra el primer caso, mientras la transmutación de las emociones el segundo.⁹¹

⁹⁰ En algunos casos, la urgencia de actuar inmediatamente puede ser neutralizada si el tamaño de la recompensa por actuar después es suficientemente grande o si la recompensa se entrega con la suficiente antelación.

⁹¹ Para una excelente discusión de la influencia de las emociones en la configuración de las emociones fuera del marco teórico de Elster, véase Nico Frijda y Batja Mesquita, "Beliefs through Emotions", en Nico Frijda, Antony Manstead y Sacha Bem (eds.), *Emotions and Beliefs. How Feelings Influence Thoughts*, Cambridge, Cambridge University Press/Editions de la Maison des Sciences del'Homme, 2000, pp. 45-77.

El fenómeno de la cristalización remite a una dinámica desencadenada durante la experiencia del amor pasional. Dicha dinámica consiste en que mientras la persona enamorada experimenta esta emoción, identifica en el objeto de su emoción una serie de características estimadas a nivel social o individual antes inexistentes.⁹² Dentro del marco teórico de Elster, las creencias formadas por la cristalización poseen al menos tres rasgos. Por un lado, se forman para justificar las tendencias de acción asociadas al amor pasional. De acuerdo con esta concepción, a fin de justificar deseos intensos como estar próximo al amado o cuidar por su bienestar, el amante identifica una serie de características estimables en el objeto de su emoción. Por otro lado, esas creencias tienen un carácter sesgado, pues tienden a enfocarse en algunas propiedades y sobredimensionarlas. Un amante puede focalizar su atención en los comentarios agudos del amado y, ante la percepción de alguno de ellos, configurar la creencia de que es brillante. Por último, las creencias son dependientes de la permanencia del estado emocional que las desencadena. Regresando a nuestro ejemplo, la percepción de la agudeza del amante tiende a desvanecerse cuando la emoción del amor declina.

Para comprender la idea de la transmutación de las emociones, necesitamos incorporar la noción de una jerarquía normativa de motivaciones. De acuerdo con Elster, en toda comunidad existen normas sociales que definen una jerarquía entre las distintas motivaciones de acuerdo con su grado de aceptabilidad.⁹³ Pensemos en las sociedades judeocristianas, donde actuar por interés se considera menos aceptable que actuar por amor. Cuando un agente se comporta motivado por

⁹² El origen del término cristalización se remonta a una experiencia de viaje de Stendhal. En las minas de sal de Salzburgo, observó que los mineros arrojaban una rama sin hojas al interior de las minas. Gradualmente, el agua saturada de sal comenzaba a ser absorbida por la rama. Y mientras se alejaba de ella, dejaba una suave estela a su paso. Después de unos meses, los mineros encontraban la rama cubierta por un brillante depósito de cristal, y en sus pequeñas bifurcaciones aparecían incrustadas una infinidad de bellos cristales. La analogía con el fenómeno causado por el amor pasional es clara. Para Stendhal, debido al amor que siente por su amado, el amante comienza a descubrir en el objeto de su emoción perfecciones antes inexistentes.

⁹³ Jon Elster, *El desinterés*, p. 66.

una emoción considerada inaceptable dentro de la jerarquía normativa de su comunidad, suele desencadenar emociones como la culpa o la vergüenza. Mientras la culpa surge por la creencia de que se ha hecho una mala acción, la vergüenza es causada por la creencia de que se es una mala persona. Para evitar las sensaciones dolorosas asociadas a estas emociones, el agente tiende a transformar su emoción inicial en una más aceptable para sí.⁹⁴

Pensemos en el caso de la envidia. Para simplificar la situación, asumamos que el agente tiene conciencia de su emoción y que la envidia ocupa un lugar inaceptable en la jerarquía normativa de motivaciones de su comunidad. Pues bien, cuando percibe que siente envidia porque otra persona tiene algo que desea, el agente puede desencadenar el complejo emocional de la vergüenza. Para evitar la valencia negativa de esta emoción, la creencia inicial que desencadenó su primera reacción emocional puede ser transformada en una más aceptable.⁹⁵ De esta transmutación cognitiva se suele generar la creencia de que la persona envidiada obtuvo aquello que posee recurriendo a medios inapropiados. Dada esta creencia revisada, se tienen las condiciones adecuadas para desencadenar una emoción más aceptable dentro la jerarquía normativa de motivaciones de su comunidad: la justa indignación. El siguiente modelo captura las distintas modalidades que integran este proceso:

⁹⁴ Jon Elster, *Alchemies of the Mind*, p. 332.

⁹⁵ Elster enfatiza que este paso sucede inconscientemente. A fin de aclarar este planteamiento, introduce la idea de necesidades psíquicas. Como señalamos en el capítulo anterior, estas necesidades se conciben como fuerzas inconscientes capaces de influir en la conformación de los deseos y las creencias. Dentro de estas necesidades psíquicas, se encuentra la necesidad de consonancia cognitiva. Cuando una persona tiene dos o más cogniciones incoherentes entre sí, surge una disonancia cognitiva. Dentro de este enfoque, la noción de cognición remite a creencias y actitudes favorables, así como representaciones mentales en general; por su parte, la idea de incoherencia designa una incompatibilidad que puede caracterizarse diciendo que la presencia de cierta cognición induce una expectativa de que otra esté ausente. Pues bien, a fin de reducir la disonancia cognitiva, se pueden cambiar algunas cogniciones existentes de manera inconsciente. En el caso del paso de una metaemoción de la vergüenza a la creencia inicial revisada, la disonancia podría consistir entre la creencia de lo que el individuo es (alguien que actúa por una motivación inaceptable) y la creencia de lo que debería ser (alguien que actúa por una motivación aceptable). A fin de reducir la disonancia entre ambas creencias, se podría desencadenar un intrincado proceso dirigido a transformar la primera creencia. Sin embargo, como Elster reconoce, la teoría de la disonancia cognitiva aún no especifica de manera clara la dinámica de esta transformación (Cfr. Jon Elster, *Alchemies of the Mind*, 362-370). Para una discusión más amplia de las necesidades cognitivas que pueden intervenir en la transmutación de las emociones, véase Jon Elster, cap. 4 “Les alchimies de l’esprit”, *L’irrationalité*, pp. 99-144.

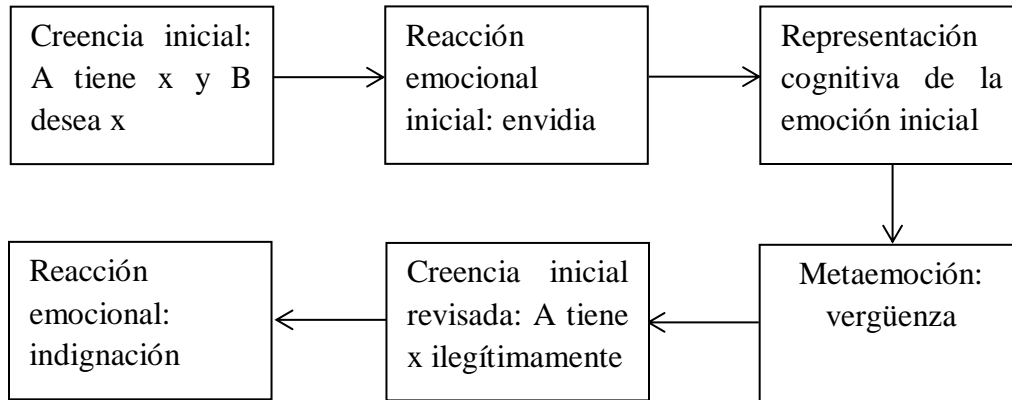


Figura 6. Modelo de la transmutación de las emociones ejemplificada en el caso de la envidia⁹⁶

2.2.4. Influencia en la adquisición de información

En el nivel de la recolección de información, las emociones pueden provocar que un agente adquiera un nivel subóptimo en su adquisición. Como indicamos en la sección 1.4., se alcanza un nivel óptimo en la recolección de información cuando desemboca en un punto donde el costo marginal de adquirir una nueva pieza de información iguala al beneficio marginal esperado.

⁹⁶ Las distintas flechas que unen este modelo deben entenderse en términos de *mecanismos*. Por principio, tal como Aristóteles advirtió, la creencia de que alguien tiene lo que uno desea, también puede desencadenar la emoción de la emulación (*zêlos*). Dicha emoción comparte los mismos antecedentes cognitivos de la envidia, pero su tendencia a la acción consiste en adquirir el objeto disputado por medio de la emulación (Cfr. *Retórica*, 1388a 30-40, traducción de Quintín Racionero, Madrid, Gredos, 1990). Asimismo, una persona que experimenta envidia puede ser consciente o no de su emoción. Además, al ser consciente de ella, no necesariamente debe sentir vergüenza, tal como Elster señala, también puede desencadenar el complejo emocional de la culpa. Sumado a lo anterior, la experiencia de la vergüenza puede provocar varias reacciones, como encogerse de hombros y pensar en otra cosa. Finalmente, la creencia de que alguien obtuvo algo que uno desea por medios inapropiados, puede desencadenar tanto indignación como ira. En este último caso, se enfatizaría en el daño recibido en lugar de la injusticia cometida.

Tanto las preferencias definidas en términos de impaciencia como de urgencia suelen provocar que un agente detenga la recolección de información antes de llegar a un nivel óptimo.⁹⁷

Debido a que un agente impaciente le otorga menos valor a los resultados lejanos, carece de un incentivo para recolectar información en un nivel adecuado sobre las consecuencias a largo plazo de un conjunto factible de acciones. Ciertas emociones intervienen en la formación de este resultado. Como vimos, un agente inmerso en la tristeza generalmente no repara en las consecuencias a largo plazo de sus decisiones, sino que sólo busca determinar su valor hedónico inmediato. Pensemos en el siguiente caso. Una persona fue reprendida por estar retrasada en la entrega de un informe laboral. A fin de calmar la tristeza provocada por su bajo desempeño, realiza una serie de actividades recreativas, sin advertir que esto ocasionará que se retrase aún más en la entrega de su informe y, en consecuencia, su desempeño laboral sea aún menor.

Por lo que se refiere a la urgencia, un agente suele detener la recolección de información antes de llegar a un nivel óptimo debido a su preferencia de actuar inmediatamente.⁹⁸

⁹⁷ Para la elaboración de este apartado, retomamos algunas observaciones realizadas por Elster en “Emotions”, pp. 68-69 y “Urgency”, pp. 401-405. Debemos señalar que en la reconstrucción de la influencia de las emociones en el proceso de recolección de información, nos hemos limitado a analizar los casos donde claramente las emociones intervienen en él. Partiendo de este criterio, no incluimos la necesidad de clausura. La idea de necesidad de clausura remite a la necesidad de formar una opinión rápidamente. De acuerdo con Elster, la mayoría de las personas tienen una aversión a aceptar que no cuentan con información suficiente para sustentar una creencia dada. Según señala, debido a que estar en un estado dubitativo involucra experimentar sensaciones dolorosas, las personas suelen formarse rápidamente una opinión basándose en una escasa recolección de información. Elster indica que la necesidad de clausura se forma a partir de ciertas emociones. Sin embargo, no determina claramente esta relación. En uno de los primeros artículos donde incorporó este planteamiento, señaló que la necesidad de clausura surgía por la arrogancia inducida por la creencia de uno pertenece a una clase superior de persona o la ansiedad causada por la creencia de que uno no sabe que creer (“Emotional Choice and Rational Choice”, p. 279). En desarrollos teóricos posteriores, Elster eliminó el estado afectivo de la ansiedad y no enfatizó más en la emoción de la arrogancia; en su lugar, introdujo la idea de horror al vacío (*L'irrationalité*, pp. 208-209). Sin embargo, en este trabajo no queda claro si esta idea designa una emoción como el miedo intenso, un estado afectivo provocado por no saber que creer o, más bien, una dinámica cognitiva, no asociada a ninguna emoción en particular, de acuerdo con la cual un estado dubitativo genera sensaciones dolorosas y la eliminación de ese estado tiende a reducirlas. En los trabajos que hemos mencionado, permanece esta última afirmación sobre el cambio de postura sobre los estados afectivos que pueden estar involucrados en la configuración de la necesidad de clausura.

⁹⁸ Estos dos resultados se pueden ver reforzados por la intensidad propia de la emoción. Dentro de otro contexto de discusión, Elster realiza el siguiente señalamiento: “Las pasiones [...] tienen la capacidad de provocar que no se tenga en cuenta las alternativas a la opción que ellas favorecen y que tampoco se considere sus consecuencias a largo

Imaginemos el siguiente caso. Antes de realizar una valoración exhaustiva de la situación, frente la duda de estar ante un peligro efectivo, una persona puede establecer una preferencia por alejarse lo más pronto posible del cadáver de un león por miedo a ser atacada. Debemos señalar que la urgencia también ocasiona que no se adquiera información suficiente sobre las consecuencias a largo plazo de la acción accesible inmediatamente. Si bien la persona temerosa puede evaluar correctamente que huir le permitirá escapar del cadáver del león, debido a su urgencia por alejarse del objeto de su emoción, puede no reparar en que esa misma acción la conduce directo hacia un acantilado, lo cual representa un peligro de muerte mucho más patente.

2.3. Balance

En este capítulo analizamos la teoría de las emociones de Elster. De acuerdo con nuestro análisis, esta teoría está compuesta por una caracterización de los atributos fenomenológicos de las emociones y un análisis del papel de las emociones en la formación de la acción. Por lo que se refiere a los atributos fenomenológicos, sostuvimos que se agrupan en cognitivos y viscerales. Según afirmamos, aunque estos atributos no permiten considerar el concepto de emoción como una clase unitaria ni establecen una red de parecidos de familia, desempeñan un papel destacado en la comprensión de la relación de las emociones con la acción. De hecho, en el estudio de esta relación, Elster recupera los siguientes atributos fenomenológicos de las emociones: sus antecedentes cognitivos, su excitación fisiológica, sus tendencias de acción y su valencia.

plazo. La urgencia de huir ante el peligro o el ansia por cocaína puede ser tan intenso que otras consideraciones simplemente no estén presentes en la mente del sujeto o, en caso de estarlo, no tengan un poder motivacional relevante [...] Es indiscutible que las emociones y las ansias adictivas pueden provocar que un agente no tome en consideración otras opciones y consecuencias, lo cual presumiblemente sí haría bajo otras circunstancias.” (Jon Elster, *Strong Feeling*, pp. 198-199, la traducción es nuestra).

Posteriormente sostuvimos que, en su análisis del papel de las emociones en la formación de la acción, Elster se enfoca en las emociones intensas con antecedentes cognitivos complejos. Así mismo, afirmamos que en particular estudia la relación causal de estas emociones con los deseos y creencias que desencadenan una acción. En relación con los deseos del agente, las emociones intensas configuran preferencias formales y sustanciales. En cuanto a las creencias, pueden formar nuevas creencias por un proceso de cristalización o modificar las creencias existentes a través de un mecanismo de transmutación. Por último, interviniendo en el proceso de recolección de información, las preferencias formales configuradas por las emociones pueden ejercer una influencia indirecta en la formación de las creencias.

Como veremos en el siguiente capítulo, este planteamiento sienta las bases para afirmar que las emociones intensas interfieren negativamente en la formación de una elección racional. De ahí que si bien la propuesta de Elster realiza un avance importante en explicar la acción mediante emociones, en el camino asume una concepción sustantiva de la relación de las emociones con la racionalidad: las emociones intensas básicamente serían una fuente de irracionalidad. Discutiremos esta concepción en el siguiente capítulo. Ahí argumentaremos que aunque captura un elemento importante de la relación de las emociones con la racionalidad, de asumirla sin restricciones, no logramos alcanzar una comprensión adecuada de esta relación.

3. Racionalidad y emociones: miedo y compasión

Como hemos visto, dentro del modelo estándar de la TER, los elementos que configuran una elección racional son la acción, las creencias y los deseos del agente. Frente a esta teoría estricta de la racionalidad, Elster desarrolla una teoría amplia de la razón que incorpora las emociones. Tomando distancia del modelo estándar de la TER, este enfoque teórico señala que las emociones pueden racionalizar ciertos deseos y desempeñar un papel positivo en la formación de las creencias.⁹⁹ En relación con este último planteamiento, el cual analizaremos en este capítulo, las emociones pueden tener ese papel positivo en virtud de su intervención en el proceso de adquisición de información; en especial, parece que las emociones pueden brindar información relevante que un agente no podría adquirir de otra manera. Aunque Elster reconoce esta posible contribución de las emociones en la configuración de una elección racional, cuando estudia el caso de las emociones intensas, sostiene que estas emociones básicamente interfieren en la formación de una elección acorde con los parámetros normativos de la TER.¹⁰⁰

El objetivo de este capítulo es discutir esta afirmación. Distanciándonos de Elster, partimos de la idea de que si aceptamos que las emociones pueden brindar información relevante, esta contribución se conserva incluso en el caso de las emociones intensas. Sin embargo, también retomamos algunos elementos de su planteamiento. En particular, sostenemos que cuando alcanzan niveles elevados de intensidad, las emociones pueden subvertir las prescripciones

⁹⁹ Por lo que se refiere a la racionalización de los deseos por parte de las emociones, un deseo puede ser racionalizado por una emoción cuando ésta lleva a mantener las condiciones que satisfagan los deseos que la han hecho surgir o también si lleva a eliminar las condiciones que lo impiden (Elisabetta Di Castro, *op. cit.*, p. 139).

¹⁰⁰ Recordemos que una emoción intensa se caracteriza por tener un grado elevado de valencia en la dimensión de placer o dolor, así como por desencadenar excitaciones fisiológicas asociadas con el sistema nervioso simpático. Como veremos en esta sección, el grado de intensidad de una emoción depende de la importancia que el agente asigna al objeto de su emoción dentro de su ámbito de preocupaciones: entre mayor sea su relevancia en este dominio, *ceteris paribus*, mayor tenderá ser la intensidad de su emoción.

normativas de la TER en relación con el proceso de adquisición de información. A fin de desarrollar este planteamiento, procedemos de la siguiente manera. En un primer momento, analizamos la tesis de que las emociones intensas interfieren en la configuración de una acción racional. Posteriormente, discutimos esta postura enfocándonos en dos emociones íntimamente relacionadas entre sí y que desempeñan un papel relevante en la cultura política de las sociedades contemporáneas: el miedo y la compasión.¹⁰¹ Del análisis de estas dos emociones, señalamos que las emociones y la racionalidad no necesariamente conforman una dicotomía: incluso en los casos donde pueden subvertir las prescripciones normativas de la TER, no dejan de brindarnos información relevante acerca del mundo y de nosotros mismos.

3.1. La teoría de la elección racional y las emociones intensas

Como señalamos en el primer capítulo, el modelo explicativo de la TER está compuesto por siete condiciones que satisfacen tres grupos diferentes de requisitos. El primero se refiere a la consistencia de las creencias y los deseos. En este caso, las creencias y los deseos no deben presentar contradicciones internas. El segundo grupo remite a la causalidad. Dentro de este enfoque, cierto curso de acción debe ser causado por los deseos y las creencias de manera correcta, pero también las creencias tienen que ser causadas correctamente por la evidencia

¹⁰¹ Debemos señalar que Elster no emplea el término de compasión sino la noción de piedad. De acuerdo con Elster, la piedad está compuesta por la creencia de que una persona sufre un daño grave de manera inmerecida y tiene como tendencia de acción aliviar este daño. Por lo que se refiere a la compasión, como veremos en la sección 3.3., esta emoción involucra tanto esta creencia como esta tendencia de acción. De ahí que la idea de piedad de Elster sea compatible con la noción que empleamos de compasión en nuestra investigación. Para una discusión más extensa de la relación entre la piedad y la compasión fuera del marco teórico de Elster, véase Aaron Ben-Ze'ev, cap. 11 "Why Do We Feel Bad When You Feel Bad? —Pity, Compassion, and Mercy", *The Subtlety of Emotions*, Cambridge, MIT, 2000, pp. 327-352.

disponible. Finalmente, el tercer grupo de requisitos se refiere a la optimalidad. Aquí dadas las creencias, la acción es la mejor manera de satisfacer un conjunto de deseos dado; dada la evidencia, las creencias son las mejores que se pueden formar; y dados los deseos y las creencias, la cantidad de información es óptima.

Por lo que se refiere en especial a las condiciones de optimalidad, recordemos que la TER falla cuando el agente se comporta de manera irracional. En este caso, según analizamos en la sección 1.5., aun cuando la TER proporciona prescripciones unívocas en los tres niveles de optimización, el agente no lleva a cabo la acción, no forma las creencias o no adquiere la información como prescribe la teoría. En el marco teórico de Elster, las emociones intensas tienen la facultad de subvertir las prescripciones de la TER en estos tres niveles.¹⁰² A fin de especificar esta tesis, a continuación analizaremos el papel que estas emociones suelen desempeñar en el nivel de la acción, las creencias y la información.

En el nivel de la acción, estas emociones causan en especial una conducta acrática. Recordemos que un agente actúa de manera irracional en el caso de la conducta acrática, pues realiza un curso de acción que le conduce a satisfacer un deseo que considera inferior en relación con el conjunto completo de deseos sopesados.¹⁰³ Retomemos la caracterización de una conducta acrática: (1) S tiene una razón para hacer X; (2) S tiene una razón para hacer Y; (3) S tiene un juicio del tipo “hechas todas las consideraciones” X es mejor que Y; (4) S hace Y. Se suele reconocer que las emociones intervienen en la formación de una conducta acrática modificando el

¹⁰² Jon Elster, *Alchemies of the Mind*, p. 285, y Jon Elster, “Emotions and Rationality”, en Antony Manstead, Nico Frijda y Agneta Fischer (eds.), *Feelings and Emotions. The Amsterdam Symposium*, Cambridge University Press, New York, 2004, p. 41.

¹⁰³ Como señalamos en la sección 1.4., la séptima condición de la TER se introduce para excluir principalmente este tipo de conducta. Dicha exclusión se debe a que, en los casos de debilidad de la voluntad, se rompen las conexiones causales entre los deseos y creencias del agente y su acción.

juicio inicial del agente.¹⁰⁴ Para determinar las características de este proceso, nos centraremos en una modalidad de la conducta acrática: la inversión temporal de preferencias.¹⁰⁵

La inversión temporal de preferencias remite a un proceso donde los parámetros que definen una preferencia se invierten temporalmente. Este proceso está compuesto por tres momentos. En el primero, un agente determina que prefiere un curso de acción sobre otro tomando en cuenta todos los factores relevantes mucho antes de realizar su acción. Posteriormente invierte su preferencia inicial cuando debe llevar a cabo su acción. Para restablecerla, en un tercer momento, pasado cierto periodo temporal. La siguiente figura representa la estructura general de la inversión temporal de preferencias:

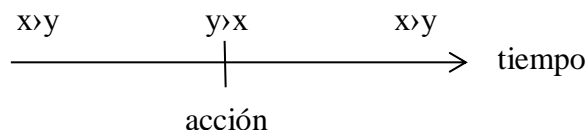


Figura 7. Inversión temporal de preferencias

Pensemos en el caso de un alcohólico, quien considera que es mejor no tomar bebidas alcohólicas que ingerirlas. Pero cuando tiene que realizar su acción en el marco de un festejo, decide consumirlas en lugar de abstenerse de ellas. Sin embargo, al día siguiente, determina nuevamente que es preferible no tomar ninguna bebida alcohólica a ingerirla.

¹⁰⁴ Donald Davidson, *op. cit.*, p. 45.

¹⁰⁵ En la descripción de este caso de debilidad de la voluntad nos apoyamos en Jon Elster, “Weakness of Will and Preference Reversals”, en Jon Elster, Aanund Hylland y Karl Moene (eds.), *Understanding Choice. Explaining Behaviour*, Oslo, Oslo Academic Press, 2006, pp. 57-73.

Las emociones intensas, que son las que aquí nos interesan, pueden generar una inversión temporal de preferencias. Para comprender este planteamiento, necesitamos incorporar algunos rasgos de las emociones intensas, así como las preferencias formales que configuran. Estas emociones se caracterizan regularmente por tener una corta duración. Debido a que los cambios fisiológicos que involucran no suelen durar amplios periodos temporales, los altos niveles de intensidad de las emociones intensas suele decaer rápidamente.¹⁰⁶ Por lo que se refiere a las preferencias formales, como señalamos en la sección 2.2.1., las emociones están asociadas a determinadas tendencias de acción, que establecen una preferencia por actuar de cierta manera sobre emprender un curso de acción alternativo. Pensemos en el caso de la ira, una emoción que genera una preferencia por hacer sufrir al objeto de la emoción en lugar de no hacer nada.

Debido a su corta duración y sus preferencias formales, las emociones pueden generar una inversión temporal de preferencias. Imaginemos el siguiente caso. Un aprendiz de monje prevé que uno de sus enemigos pretende realizarle un daño. Sin experimentar un estado emocional en particular, determina que es preferible no atacarlo una vez recibido este mal, pues así puede actuar conforme los principios pacifistas de su sistema religioso. Pero cuando sufre el perjuicio, experimenta un fuerte trance de ira. Inmerso en esta emoción configura la preferencia de provocarle algún daño a su enemigo sobre permanecer impasible. Dado este último juicio, finalmente responde la agresión. Sin embargo, una vez que su ira declina con el paso del tiempo, vuelve a considerar que es preferible no atacar un daño proveniente de otro a responder con una

¹⁰⁶ Debemos señalar que si bien la corta duración de una emoción es una propiedad frecuente de las emociones intensas, no constituye un rasgo universal de ellas. Algunas pueden durar algunos meses e incluso años. Al respecto, es emblemático el caso del amor pasional, cuya duración discurre entre los dieciocho meses y los tres años.

tomar en cuenta la información disponible o la interpreta de manera sesgada.¹⁰⁹ Pensemos en el amor pasional. Cuando una persona se encuentra inmersa en esta emoción, suele exagerar las cualidades de la persona amada o, como señalamos en la sección 2.2.3., identificar características antes inexistentes que son estimadas a nivel social o individual.

A diferencia del pensamiento desiderativo, en el caso del pensamiento contradesiderativo el agente cree que sus deseos no se corresponden con la realidad, aun cuando la evidencia disponible no apoya esta creencia. En relación con este punto resulta emblemático el caso del miedo. Cuando una persona experimenta esta emoción, algunas veces genera la creencia de que la relevancia del daño anticipado es mayor de lo que en realidad es. En particular, ante la percepción de la posibilidad de experimentar una situación amenazante, algunas personas suelen interpretar este suceso como un estado catastrófico que tiene amplias probabilidades de ocurrir, incluso cuando en realidad es un daño menor cuyas probabilidades de suceder son bajas.¹¹⁰

Por lo que se refiere al autoengaño, al igual que en el pensamiento desiderativo, el agente cree que sus deseos se corresponden con la realidad debido a una influencia de los deseos en las creencias. Sin embargo, a diferencia del pensamiento desiderativo, la creencia generada por los deseos coexiste con una creencia que la contradice.¹¹¹ Elster señala que la transmutación de las emociones que describimos en el apartado 2.2.3 involucra una modalidad de autoengaño.

Retomemos el ejemplo que estudiamos en esa sección. Un agente puede experimentar vergüenza cuando percibe que siente envidia de una persona que posee algo que desea. Para

¹⁰⁹ Jon Elster, *L'irrationalité*, p. 149.

¹¹⁰ Cfr. Daniel Goleman, *op., cit.*, pp. 88-91.

¹¹¹ Jon Elster, *L'irrationalité*, p. 146 y *Alchemies of the Mind*, p. 340. De acuerdo con Elster, si bien el agente sostiene ambas creencias simultáneamente, no mantiene conscientemente una de ellas. Dentro de su marco teórico, ciertas motivaciones psíquicas, como las emociones, son las encargadas de determinar la creencia que será accesible de manera consciente al agente (Cfr. Jon Elster, *L'irrationalité*, pp. 157 y 170-173).

evitar la valencia negativa de su emoción, puede transformar la creencia inicial que desencadenó su primera reacción emotiva en una más aceptable para sí, realizando una interpretación sesgada de la información disponible o no recurriendo a ella. De esta transmutación cognitiva, se suele generar la creencia de que la persona envidiada obtuvo lo que posee recurriendo a medios inapropiados. Dada esta creencia revisada, el agente tiene las condiciones para desencadenar una justa indignación. De acuerdo con Elster, este proceso involucra una modalidad del autoengaño. Si bien a nivel consciente el agente sinceramente puede manifestar su creencia de que la otra persona adquirió dicho bien inapropiadamente, a partir de su conducta acorde con las tendencias de acción de la envidia, un observador externo también puede asumir que el agente cree que la persona envidiada tiene una superioridad sobre él en virtud de poseer algo que desea.¹¹²

Finalmente, en el nivel de la recolección de información, las emociones intensas pueden provocar que un agente subvierta las prescripciones normativas de la TER. Recordemos que cada situación define un umbral que determina el límite inferior y máximo de información que es razonable reunir antes de tomar una decisión. Dentro de este marco, un agente actúa de manera irracional cuando adquiere información en un nivel superior o inferior del umbral permitido. Algunas emociones pueden provocar que un agente recabe información por encima de este umbral. Una persona que tiene miedo de sufrir una enfermedad mortal puede negar las pruebas médicas que confirman su enfermedad y extender el número de análisis a niveles prohibitivos. En

¹¹² Jon Elster, *L'irrationalité*, pp. 174-175. Debemos señalar que para que este planteamiento sea plausible de hecho debe existir una correlación sistemática entre la creencia manifestada sinceramente por el agente y una conducta asociada con las tendencias de acción de la envidia. Al ser un caso hipotético no apoyado en observaciones sistemáticas, este planteamiento más que ser una prueba del autoengaño, debemos entenderlo como una hipótesis de trabajo que puede abrir una línea de investigación para apoyar su posible existencia.

cuanto a la recolección subóptima de información, Elster señala que las emociones intensas regularmente desencadenan este resultado.¹¹³

Como vimos en la sección 2.2.4., las preferencias definidas en términos de urgencia e impaciencia suelen generar que un agente recabe información en un nivel subóptimo. Recordemos que la urgencia consiste en una preferencia por una acción inmediata sobre una diferida. Según señalamos en la sección 2.2.2., las emociones intensas suelen configurar una preferencia por emprender de manera inmediata una acción. Pensemos en el amor pasional, donde una persona generalmente manifiesta una preferencia por estar cerca del objeto de su emoción lo más pronto posible. Dada su preferencia de actuar de manera inmediata, un agente inmerso en un estado emocional intenso regularmente detiene la recolección de información antes de llegar a un nivel óptimo. Retomemos el caso de la persona temerosa que corre para alejarse de la presencia de un león moribundo antes de realizar una valoración adecuada de la situación.

En cuanto a la impaciencia, esta preferencia se define como una preferencia por una recompensa cercana sobre una lejana. Dado que un agente impaciente le otorga menos valor a los resultados diferidos, carece de un incentivo para recolectar información en un nivel óptimo sobre las consecuencias a largo plazo de un conjunto factible de acciones. Ciertas emociones intervienen en la formación de este resultado. Como vimos en la sección 2.2.4., un agente inmerso en la tristeza generalmente no repara en las consecuencias a largo plazo de sus decisiones, sino que sólo busca determinar su valor hedónico inmediato, lo cual le conduce a no recolectar información suficiente sobre las consecuencias diferidas de sus acciones.

¹¹³ El planteamiento de Elster se centra en este tipo de casos. En gran medida su enmarque teórico se explica porque pretende formar un modelo explicativo que pueda dar cuenta de ciertos fenómenos políticos donde, presumiblemente, ciertas emociones desencadenan cursos de acción sumamente precipitados. Sobre este proyecto explicativo en el caso de las resoluciones judiciales, véase Jon Elster, cap. 8 “Emotions”, *Closing the Books. Transitional Justice in Historical Perspective*, pp. 216-244.

Dada esta descripción de la relación de las emociones intensas con los tres niveles de optimización de la TER, resulta verosímil sostener que estas emociones son básicamente una fuente de irracionalidad. Sin embargo, no se puede sostener esta postura sin restricciones. Parece que bajo cualquiera de sus modalidades las emociones pueden brindar información relevante que de otra manera un agente no podría adquirir. Por esta razón, las emociones pueden desempeñar un papel positivo en la formación de una elección racional. Incluso cuando subvierten las prescripciones de la TER, no se pierde su contribución en el proceso de recolección de información. Para desarrollar esta tesis, analizaremos el caso del miedo y la compasión.

3.2. El miedo y la adquisición de información

En esta sección analizaremos el papel que el miedo puede desempeñar en el proceso de adquisición de información dentro del marco de una comunidad política. Entre las distintas modalidades del miedo en este dominio, nos centraremos en la dinámica donde el sistema político regula las condiciones que desencadenan la experiencia de esta emoción.

En la modernidad, desde Hobbes se puede rastrear una preocupación por analizar esta dinámica.¹¹⁴ Para comprender su propuesta, necesitamos incorporar algunos elementos de su

¹¹⁴ Hobbes emplea tanto el término miedo como temor. Sin embargo, no realiza una distinción técnica entre ambas nociones. En nuestra reconstrucción usaremos preferentemente el término miedo. Para una discusión del uso de ambas nociones en la obra de Hobbes, véase Julien Freund, “Le thème de la peur chez Hobbes”, *Revue européenne des sciences sociales*, tomo 18, núm. 49, 1980, p. 15. Ahora bien, de acuerdo con Hobbes, el miedo está compuesto por la creencia de que se puede sufrir cierto mal y por una aversión hacia este último (Thomas Hobbes, *Leviatán: o la materia, forma y poder de una república eclesiástica y civil*, México, FCE, 2006, p. 44). Hobbes señala que el miedo es una emoción dirigida hacia posibilidades futuras; en especial, prevé la posibilidad de experimentar cierto daño. Debemos señalar que en este contexto emplea el término de aversión en un sentido técnico. Dentro de su marco teórico, la aversión es un tipo de esfuerzo. Hobbes introduce el término esfuerzo para designar las tenues mociones que se desencadenan antes de emprender una conducta voluntaria. Señala que existen dos tipos de

concepción del estado de naturaleza; en especial, la afirmación de que el estado de naturaleza desencadena un estado de guerra.¹¹⁵ Para desarrollar este planteamiento, Hobbes parte de ciertas condiciones objetivas y subjetivas.¹¹⁶ En relación con las condiciones objetivas, en el estado de naturaleza los recursos son escasos y no existe un poder soberano que regule la conducta de sus miembros.¹¹⁷ En cuanto a las condiciones subjetivas, Hobbes introduce un conjunto de atributos para caracterizar a los individuos en estado de naturaleza. Para los fines de nuestra reconstrucción, debemos rescatar los siguientes elementos: (a) tienen un deseo de autopreservación; (b) son igualmente vulnerables, en el sentido de que cada uno puede sufrir daños graves a manos de otro; y (c) tienen una firme expectativa de obtener los recursos que les permitan satisfacer su deseo de autopreservación.

esfuerzos: el deseo y la aversión. Mientras el deseo es un esfuerzo por dirigirse a cierto objeto, la aversión es un esfuerzo por alejarlo (*ibíd.*, pp. 40-41). Para una discusión de algunos elementos de la teoría de la acción de Hobbes, véase Bernard Gert, “Hobbes’s Psychology”, en Tom Sorell (ed.), *The Cambridge Companion to Hobbes*, New York, Cambridge University Press, 1999, pp. 157-174.

¹¹⁵ En relación con el estado de naturaleza hobbesiano, éste presenta al menos las siguientes características: (a) es una construcción hipotética diseñada para dar cuenta de la formación del Estado civil; (b) se caracteriza por ser un estado de guerra; (c) es un estado no político; (d) sus elementos constitutivos son individuos tomados singularmente, (e) dichos individuos son iguales entre sí; y (f) ellos ejercen interacciones sociales cualitativamente distintas de las que se presentan en el Estado civil. En relación con este último elemento, Hobbes señala que “Es cierto que al hombre, por naturaleza, esto es, en cuanto hombre, desde el momento mismo de su nacimiento, le molesta la soledad prolongada. Porque los niños necesitan de los demás para vivir, y los adultos para vivir bien. Por eso no niego que los hombres por naturaleza tiendan a asociarse unos con otros. Pero las sociedades civiles no son meras agrupaciones, sino alianzas, y para conseguirlas es necesario la lealtad y los pactos [...]” (Thomas Hobbes, *Tratado sobre el ciudadano*, Madrid, UNED, 2008, nota 1, pp. 59-60).

¹¹⁶ En nuestra reconstrucción de la afirmación de que el estado de naturaleza desencadena un estado de guerra, retomado la línea interpretativa desarrollada por David Gauthier, cap. 1 “The Nature of Man”, *The Logic of Leviathan. The Moral and Political Theory of Thomas Hobbes*, Oxford, Oxford University Press, 1969, pp. 1-26, así como la interpretación de John Rawls, “Hobbes. Lecture II: Human Nature and the State of Nature”, en Samuel Freeman (ed.), *Lectures on the History of Political Philosophy*, Cambridge, Harvard University Press, 2007, pp. 41-53. Entre otras cosas, esta línea de interpretación asume la distinción entre condiciones objetivas y condiciones subjetivas, así mismo considera el deseo de autopreservación y la lucha por bienes escasos como elementos centrales del planteamiento hobbesiano, dejando en segundo término otras causas del conflicto contempladas por Hobbes, como la vanagloria y las disputas ideológicas.

¹¹⁷ Hobbes no señala explícitamente una situación de escases, pero su planteamiento sugiere este elemento cuando indica que “la causa más frecuente de que los hombres deseen hacerse mal unos a otros tiene su origen en que muchos apetecen la misma cosa, que muy frecuentemente no pueden disfrutar en común ni dividir [...]” (Thomas Hobbes, *Tratado sobre el ciudadano*, p. 63) o “De esta igualdad en cuanto a la capacidad se deriva la igualdad de esperanza respecto a la consecución de nuestros fines. Esta es la causa de que si dos hombres desean la misma cosa, y en modo alguno pueden disfrutarla ambos, se vuelvan enemigos [...]” (Thomas Hobbes, *Leviatán*, p. 101).

Dada la condición de escases y la falta de un poder soberano, cuando un individuo busca satisfacer su deseo de autopreservación, entra en una competencia donde potencialmente puede experimentar toda clase de daños por parte de otros. Esta dinámica puede desencadenarse, pues en el estado de naturaleza todos gozan del derecho de la naturaleza, que consiste en la libertad de emplear cualquier medio considerado necesario para garantizar la autoconservación.¹¹⁸ Hobbes señala que ante este estado de inseguridad generalizado, cada individuo desarrolla una disposición a emprender acciones ofensivas cuando la situación así lo requiere.¹¹⁹ Debemos señalar que esta disposición no queda en el fuero interno: todos reconocen que cada uno la tiene. Así se termina por instaurar un estado de guerra. De acuerdo con Hobbes dicho estado consiste, precisamente, en una disposición compartida y reconocida mutuamente de emprender acciones ofensivas mientras no se establezcan condiciones de seguridad adecuadas.

Debido a la inseguridad del estado de naturaleza, sus integrantes experimentan una sensación de miedo generalizado. Para reducir esta inseguridad, motivados en parte por esta emoción,¹²⁰ establecen un pacto dirigido a instituir un Estado civil capaz de regular la conducta de todos. Debemos señalar que el planteamiento hobbesiano no se compromete con que este arreglo institucional tenga la facultad de erradicar el miedo mutuo entre los miembros de una comunidad política. Hobbes reconoce que aunque se generen arreglos institucionales adecuados

¹¹⁸ Thomas Hobbes, *Leviatán*, p. 106.

¹¹⁹ Para sostener esta afirmación, Hobbes no necesita asumir que todos los individuos son beligerantes por naturaleza o tienen una maldad constitutiva. Sólo necesita señalar que, dado que cada uno desea garantizar su supervivencia y prevé que puede sufrir daños por parte de otros, no sólo tenderá a desprender cierta desconfianza ante ellos, sino también buscará defenderse de cualquier modo, lo cual eventualmente le conducirá a estar dispuesto a emprender un curso de acción ofensivo (Thomas Hobbes, *Leviatán*, pp. 62 y 101, y *Tratado sobre el ciudadano*, p. 52).

¹²⁰ El planteamiento de Hobbes permite asumir dos posturas en relación con el papel del miedo desempeña en la instauración del poder soberano. Mientras la primera señala que el miedo es *la* causa de su instauración, la segunda sólo lo considera como *una* de las causas. La primera lectura se basa en el siguiente pasaje: “hay que afirmar que el origen de las sociedades grandes y duraderas no se ha debido a la mutua benevolencia de los hombres sino al miedo mutuo” (Thomas Hobbes, *Tratado sobre el ciudadano*, p. 61); por su parte, la segunda recurre a la siguiente afirmación: “Las pasiones que inclinan a los hombres a la paz son el temor a la muerte, el deseo de las cosas que son necesarias para una vida confortable, y la esperanza de obtenerlas por medio del trabajo” (Thomas Hobbes, *Leviatán*, p. 105). En nuestra reconstrucción asumimos esta última lectura.

para regular la inseguridad y el miedo, ambos elementos no pueden ser eliminados completamente.¹²¹ Más bien, su planteamiento señala que si bien el poder soberano no puede excluir la posibilidad de que sus súbditos sufran un daño por parte de otros, puede reducir a niveles satisfactorios la probabilidad de que este suceso no ocurra.¹²²

Retomando la idea hobbesiana del poder político como un arreglo institucional diseñado para regular la inseguridad social y el miedo que desencadena, Danilo Zolo realiza una de las caracterizaciones contemporáneas más destacadas de esta dinámica.¹²³ De acuerdo con Zolo, dos condiciones objetivas establecen las bases del miedo humano: la vulnerabilidad y la inseguridad. En cuanto a la vulnerabilidad humana, Zolo señala que una persona puede sufrir un amplio margen de daños a lo largo de su vida, los cuales van desde las enfermedades y el hambre hasta la

¹²¹ En relación con este punto, Hobbes realiza el siguiente señalamiento: “vemos que todos los Estados, aunque estén en paz con sus vecinos, protegen sus fronteras con destacamentos y soldados y sus ciudades con murallas, puertas y guardias. ¿Para qué todo esto si no temiesen nada de sus vecinos? También vemos que en los propios Estados, en los que se han establecido leyes y castigos para los malhechores, los ciudadanos particulares ni viajan sin armas para defenderse ni duermen sin haber cerrado bien no sólo sus puertas, por sus conciudadanos, sino además sus arcas y sus cajas por sus domésticos. ¿Se podría significar con más claridad la desconfianza de unos individuos para con otros y de todos en general? Precisamente porque ésta es la forma general de obrar, tanto los Estados como los hombres confiesan su miedo mutuo y su mutua desconfianza” (Thomas Hobbes, *Tratado sobre el ciudadano*, p. 52).

¹²² El miedo puede substituir en una comunidad política también bajo otras modalidades. Por ejemplo, Hobbes señala que el miedo permanece como una motivación central que impulsa a cumplir los mandatos establecidos por el poder soberano. Para una descripción de las distintas modalidades que el miedo puede adquirir en una comunidad política dentro del marco teórico hobbesiano, véase Julien Freund, *op., cit.*, pp. 26-30.

¹²³ Dentro del marco teórico de Zolo, el miedo humano está caracterizado por un conjunto de creencias y actitudes favorables. El complejo emocional del miedo comprende la siguiente matriz de creencias: (a) S cree que puede sufrir un mal, (b) S cree que ese mal está próximo temporalmente y (c) S cree que ese mal es grave. Por lo que se refiere a las actitudes favorables, el miedo involucra en especial una actitud favorable hacia acciones dirigidas a alejar o erradicar el mal anticipado. Debemos señalar que Zolo no introduce explícitamente términos de creencia en su caracterización del miedo. Pero considera esta emoción como una emoción *reflexiva* que involucra la previsión de un grave daño que está próximo (Danilo Zolo, *op., cit.*, pp. 31 y 34). En nuestra reconstrucción de su planteamiento, asumimos que el uso de términos de creencia captura el carácter reflexivo del miedo humano señalado por Zolo. Así mismo, Zolo no introduce la noción de actitud favorable en su caracterización. Si bien no emplea esta idea, incorpora expresiones conativas asociadas con ella. Por ejemplo, entre estas expresiones se encuentran “*desear* eliminar o evadir [el daño]” o “*intentar* evitar, contener, de protegerse o de ser protegido por otros [del sufrimiento asociado al mal esperado]” (Danilo Zolo, *op., cit.*, pp. 31 y 34, las cursivas son nuestras).

soledad y la muerte.¹²⁴ Respecto a la inseguridad, indica que el ser humano suele desenvolverse en medios ambientes naturales y sociales que lo exponen a diversos peligros.

Dentro del marco teórico de Zolo, un agente suele percibir estos medios ambientes como complejos y riesgosos. La noción de complejidad remite a la situación cognitiva en la cual se encuentra un agente en relación con su entorno. Al analizar la relación del miedo con un medio ambiente social o natural, Zolo en especial señala que el agente percibe su entorno integrado por una variedad no controlable de posibilidades y un flujo caótico de acontecimientos.¹²⁵ Dentro de este conjunto de posibilidades, regularmente reconoce la posibilidad de sufrir graves daños. Ante este reconocimiento, suele interpretar su medio ambiente como una situación de riesgo. En este contexto, un agente describe una situación de riesgo como un marco impredecible y desordenado donde pueden sucederle males relevantes.¹²⁶

Cuando los agentes perciben un medio ambiente como complejo y riesgoso, la reacción emotiva que generalmente experimentan es el miedo.¹²⁷ Para limitar las fuentes de esta emoción, suelen emprender cursos de acciones dirigidos a reducir la complejidad de su medio ambiente. En particular, estructuran relaciones colectivas que les permitan formar arreglos institucionales capaces de reducir dicha complejidad. En relación con estos arreglos institucionales, Zolo destaca la importancia que desempeña el sistema político-jurídico.

¹²⁴ *Ibíd.*, p. 33.

¹²⁵ En términos más generales, la idea de complejidad es una noción técnica que Zolo caracteriza con las siguientes condiciones: (a) un medio ambiente aumenta en complejidad entre más amplio sea el dominio de las elecciones accesibles al agente y más elevado el número de variables que debe considerar para resolver problemas de adaptación, organización y conocimiento; (b) un medio ambiente aumenta en complejidad cuando más interdependientes son sus variables; una matriz de variables es interdependiente si las variaciones en el valor de una actúa sobre las variaciones de valor de las demás; (c) un medio ambiente aumenta en complejidad si el ambiente y la tendencia de sus variables a modificarse a lo largo del tiempo son inestables; y (d) el agente no están en condiciones de definir su medio ambiente en términos objetivos ni definirse a sí mismos sin hacer referencia a su complejidad (Danilo Zolo, *Democracia y complejidad: un enfoque realista*, Buenos Aires, Nueva visión, 1994, pp. 17-18).

¹²⁶ Danilo Zolo, *Sulla paura*, p. 38 y *Democracia y complejidad*, p. 61.

¹²⁷ En el desarrollo de este planteamiento nos basamos en Danilo Zolo, cap. 3 “Il governo della paura”, *Sulla paura*, pp. 53-67 y *Democracia y complejidad*, pp. 56-68.

De acuerdo con Zolo, un sistema político-jurídico opera como una estructura normativa de preselección de posibilidades.¹²⁸ Dicho sistema es una estructura normativa, pues establece un conjunto de normas vinculantes para los miembros de una comunidad política. Por su parte, la idea de preselección de posibilidades remite al hecho de que dentro de un conjunto de sucesos posibles, esa normatividad vuelve algunos más probables permitiendo determinados cursos de acción, mientras convierte otros en menos probables prohibiendo una conducta dada. En el primer caso, esos sucesos pasan a ser objeto de la expectativa social; en el segundo, se sitúan en un horizonte lejano o son descartados. En un sistema político-jurídico eficiente, esta última clase de sucesos abarca ser violentado o sufrir una muerte violenta por parte de otros.¹²⁹

La estructura desplegada por un sistema político-jurídico genera por lo menos cuatro resultados. Por principio, logra que los agentes actúen sobre la base de expectativas estables de comportamiento: cada uno puede determinar más o menos el tipo de conducta que se puede desplegar en su marco social. Así mismo, logra satisfacer sus exigencias de seguridad, pues contribuye a controlar y prevenir los peligros provenientes de su medio ambiente social.¹³⁰ Por otro lado, elimina o hace menos visibles peligros que pueden desencadenar graves trastornos sociales, como la criminalidad o la violencia homicida. Por último, reduce la posibilidad de

¹²⁸ Danilo Zolo, “Miedo e inseguridad”, *Anales de la Cátedra de Francisco Suárez*, núm. 43, 2009, p. 153.

¹²⁹ En un sistema jurídico-político eficiente es verdad el siguiente enunciado: S sabe que S sabe que en caso de realizar una acción prohibida por el sistema jurídico vigente, sufrirá una sanción definida por un procedimiento penal dado. De esta manera, un sistema jurídico eficiente trata adecuadamente casos como la corrupción o la impunidad.

¹³⁰ Danilo Zolo, *Sulla paura*, p. 59 y *Democracia y complejidad*, p. 62. Zolo señala que el margen de peligros tomados en consideración por cierto sistema político-jurídico depende del tipo de organización estatal. Al respecto, realiza el siguiente señalamiento: “En términos cuantitativos, puede describirsela [la regulación selectiva de riesgos] como un continuo tipológico que va desde el Estado ‘mínimo’ al intervencionista, paternalistas o totalitario. Desde un punto de vista cualitativo más complejo de la misma variable, un Estado puede ser descripto [*sic*] como clerical o laico, como liberal o ‘social’ (o socialista), como constitucional o despótico [...] los diferentes grupos sociales, en posesión de diferentes intereses y, en consecuencia, amenazados por diferentes peligros, en términos políticos se dedicarán a conseguir, en competencia con otros grupos, diferentes configuraciones de la distribución cuantitativa y cualitativa de los ‘valores de seguridad’. Esto provocará, correlativamente, el establecimiento de distintas configuraciones, no sólo de los riesgos socialmente aceptados, sino también de las ‘libertades’ políticamente permitidas” (Danilo Zolo, *Democracia y complejidad*, p. 62).

experimentar alteraciones imprevistas dentro del medio ambiente social, como una masacre o una catástrofe política. Dados estos resultados, un sistema político-jurídico tiene la facultad de reducir la percepción de complejidad y riesgo del medio ambiente social que regula, lo cual le permite disminuir los niveles de miedo entre los miembros de la comunidad política.

Ahora bien, para establecer el papel que el miedo puede desempeñar en el proceso de adquisición de información, necesitamos incorporar el componente evaluativo de las emociones. Entre los estudios contemporáneos más relevantes de este aspecto de las emociones, sobresalen las investigaciones de Richard Lazarus. De acuerdo con Lazarus, bajo cualquiera de sus modalidades, las emociones involucran en su estructura un componente evaluativo. La idea básica de su planteamiento es la siguiente. Cuando la relación que un agente establece con su entorno cambia, él evalúa esta alteración según afecte su ámbito de preocupaciones; en particular, puede evaluarla como un beneficio o un perjuicio.¹³¹ Dado el carácter de su evaluación y ciertos antecedentes cognitivos, se suelen desencadenar distintas experiencias emocionales.

En el caso particular del miedo, Lazarus señala que este complejo emocional es provocado por la previsión de una transformación en cierto entorno y la evaluación de esta alteración como un daño a un objeto que forma parte del ámbito de preocupación del agente.¹³²

¹³¹ Lazarus no emplea la idea de ámbito de preocupación, sino la idea de objetivo. En nuestro lenguaje natural esta última idea contiene un elemento intencional que no necesariamente está presente en el marco teórico de Lazarus. De acuerdo con él, un objetivo abarca desde una necesidad o un deseo hasta una meta o un anhelo. También señala que ese objetivo puede ser definido por el propio agente, pero también por su marco social o por pulsiones biológicas. A fin de capturar estos matices de su planteamiento, consideramos conveniente introducir la idea general de ámbito de preocupación. Por otro lado, si bien el componente evaluativo de las emociones pueden ser entendido básicamente como un daño o beneficio al ámbito de preocupaciones del agente, este componente evaluativo puede presentar distintas modulaciones. Por ejemplo, tanto el daño o beneficio puede ser actual o potencial, real o imaginario, puede facilitar u obstruir total o parcialmente la realización de cierta meta o deseo. Sobre la idea de objetivo y el componente evaluativo de las emociones, véase Richard Lazarus, *op. cit.*, pp. 89-126.

¹³² En especial, el miedo regularmente involucra la previsión de dos daños: una amenaza concreta y repentina asociada con un daño físico para el agente que experimenta la emoción y, por otro lado, una amenaza simbólica que se presenta en un contexto de incertidumbre (*ibid.*, pp. 234-238). En este último caso, la amenaza consiste en un daño a la identidad del agente entendida en un sentido amplio, de tal manera que abarque los siguientes elementos: (a) autoestima y estima social, (b) valores morales, (c) ideales del yo, (d) convicciones básicas, (e) otras personas y

Debemos señalar que la previsión de esta posibilidad no se presenta de manera neutral sino vívidamente. Este planteamiento apunta a señalar que existe una diferencia sustancial entre tener una pieza de información que indique que un objeto puede sufrir un daño e identificar esta posibilidad futura experimentando el complejo emocional del miedo.¹³³

Dada esta caracterización, el miedo realiza por lo menos dos contribuciones en el proceso de adquisición de información. Por un lado, permite identificar los siguientes elementos: (a) cierto objeto forma parte del ámbito de preocupación del agente y (b) existe la posibilidad futura de que ese objeto sufra un daño. Por otro lado, esta emoción captura el valor que el objeto tiene dentro de este ámbito de preocupación de manera vívida.

Se podría sostener que un agente puede adquirir la información que proporciona el miedo sin necesidad de experimentar esta emoción. De acuerdo con este enfoque, en un estado emocional neutro, una persona podría reconocer la posibilidad futura de que un objeto que pertenece a su ámbito de preocupación puede sufrir un daño. Sin embargo, esta pieza de afirmación no captura toda la información que proporciona el miedo: deja fuera la manera vívida en que esta emoción reconoce el valor que ese objeto tiene en la vida de la persona en cuestión. Este modo de reconocer el valor es relevante, pues entre otras cosas proporciona el componente motivacional del miedo. Tal como Elster señala, la importancia que las emociones desempeñan

su bienestar; y (f) esquema de objetivos personales (*Ibid.*, pp. 101-102). Por su parte, la idea de incertidumbre se introduce para señalar que el agente no puede determinar las coordenadas espacio-temporales donde posiblemente se ubicará el daño esperado.

¹³³ De acuerdo con Lazarus, el nivel de intensidad de una emoción depende de la relevancia de un objeto en el ámbito de preocupación del agente: entre más importante sea el objeto, más intensa será la emoción. De ahí que, en caso de tener una intensidad baja, su miedo estaría señalando que ese objeto tiene poca relevancia dentro de su ámbito de preocupaciones. Incluso en este caso, el agente tendría acceso a esta información de una manera vívida, lo cual no sería accesible desde un enunciado que afirmara que “A tiene poca relevancia en el ámbito de preocupación de B”.

en nuestra vida consiste, en gran medida, en brindarnos una motivación para seguir con nuestras empresas diarias involucrándonos con determinados objetos.¹³⁴

Una vez que el agente ha adquirido la información que proporciona el miedo, puede emprender acciones dirigidas a evitar el daño previsto por su emoción. Tal como reconoció Hobbes, cuando un agente experimenta miedo en un nivel no elevado de intensidad, esta emoción puede brindarle información relevante sobre posibilidades futuras adversas, y en virtud de esta información, puede diseñar cursos de acción que le permitan reducir la probabilidad de que ese suceso ocurra.¹³⁵ En caso de que la información que el miedo proporcione sea adecuada, como sucede presumiblemente en el estado de naturaleza, este complejo emocional puede promover la formación de una elección racional en lugar de interferir en su configuración.

Sin embargo, cuando un agente experimenta el miedo intenso, además de tener acceso a información relevante que de otra manera no podría adquirir, puede desencadenar un curso de acción que subvierta las prescripciones normativas de la TER. A fin de comprender este planteamiento, debemos señalar que un sistema político-jurídico en ocasiones no cumple adecuadamente su papel de reducir la complejidad del medio ambiente social.¹³⁶

Cuando presenta fallas, en los estratos donde los agentes perciben una variedad no controlable de posibilidades o un flujo caótico de acontecimientos, muestran una incapacidad de comprender y controlar su entorno. Ante esta situación, desencadenan una sensación creciente de

¹³⁴ Jon Elster, "Sadder but Wiser? Rationality and the Emotions", *Social Science Information*, núm. 24, 1985, pp. 399-400.

¹³⁵ Hobbes no extiende esta afirmación al caso del miedo intenso. Si bien Hobbes no introduce la idea de emoción intensa en su marco teórico, analiza el caso de las emociones fuertes y vehementes. Dentro del marco de su propuesta, estas emociones son un tipo de locura que tienen la facultad de desencadenar una conducta "extraña y desusada" (Cfr. Thomas Hobbes, *Leviatán*, pp. 59-61).

¹³⁶ Al realizar este planteamiento, no necesitamos comprometernos con la afirmación robusta de que un sistema político-jurídico se establece para regular las condiciones que desencadenan el miedo, como parece asumir Zolo. Sólo necesitamos introducir una afirmación más moderada, a saber: entre los papeles que desempeña un sistema político, se encuentra reducir la complejidad de cierto entorno para disminuir la inseguridad y la sensación del miedo.

inseguridad y miedo. Cuando su emoción alcanza un registro elevado de intensidad, para reducir la complejidad y el riesgo que presenta su medio ambiente social, pueden recurrir a soluciones mágicas que los conduzcan a adquirir un nivel subóptimo de información.¹³⁷

Para especificar algunos rasgos de esta dinámica, incorporaremos el análisis de la noción de superstición de Remo Bodei.¹³⁸ Él retoma esta idea de los trabajos políticos de Spinoza. De acuerdo con Spinoza, la superstición se desencadena cuando un agente experimenta miedo en una situación de inseguridad. Debemos señalar que más allá de los elementos religiosos que pueda incorporar en su estructura, la superstición consiste básicamente en una práctica dirigida a reducir esta sensación de inseguridad.¹³⁹ Por ejemplo, dentro de las distintas modalidades que la superstición puede adquirir, Spinoza menciona configurar la creencia de que ciertos sucesos son un signo de un bien cuya ocurrencia no cae bajo el control del agente.¹⁴⁰ En relación con el planteamiento de Spinoza, Bodei señala que la superstición en especial se incorpora para generar una comprensión precaria de la diversidad de fenómenos presentes en un entorno dado, así como las relaciones causales que lo regulan.¹⁴¹

Por lo que se refiere a la relación de la superstición con la adquisición de información, a partir de información parcial o reunida casualmente, un agente termina su búsqueda de manera prematura para configurar un sistema de creencias. La idea de este planteamiento es que el miedo intenso desencadena una necesidad de formar rápidamente un sistema de creencias para regular

¹³⁷ En relación con este planteamiento, Lazarus especifica que cuando el agente percibe una amenaza a su identidad simbólica y aumenta su sensación de no poder intervenir para evitar esta amenaza, suele caer en soluciones mágicas, supersticiones o negaciones (Richard Lazarus, *op., cit.*, p. 238).

¹³⁸ En lo que sigue nos apoyamos en Remo Bodei, cap. 9 “Superstizione”, *Geometria delle passioni: paura, speranza, felicità. Filosofia e uso politico*, Milán, Feltrinelli, 1992, pp. 156-175.

¹³⁹ Baruch Spinoza, “Preface” *The Theological-Political Tractate*, en Michael Morgan (ed.), *Spinoza: Complete Works*, Indianapolis, Hackett Publishing Company, 2002, p. 389.

¹⁴⁰ *Ibid.*, pp. 388 y 389.

¹⁴¹ *Cfr.* Remo Bodei, *op., cit.*, pp. 156-158.

de alguna manera la complejidad que presenta un medio ambiente determinado. De nuestra lectura de Bodei, se pueden identificar por lo menos tres modalidades de esta dinámica.

Por principio, un agente puede realizar esta acción a fin de reducir la indeterminación de sucesos que no controla completamente y pueden ocasionarle graves daños. Pensemos en un general que ante la inseguridad de salir victorioso en una batalla, configura la creencia causal que su estrategia será adecuada a partir del hecho de encontrarse unas monedas. Por otro lado, puede hacerlo para generar creencias que le permitan una comprensión precaria de sucesos sobre los cuales no puede ejercer otro tipo de influencia. En relación con este punto, Hobbes señaló que ante la dificultad de establecer los antecedentes causales de fenómenos que afectan de manera relevante la vida de las personas, ellas suelen establecer la existencia de poderes invisibles a partir de escasas piezas de información.¹⁴² Por último, un agente puede detener su búsqueda de información prematuramente para configurar una unidad de sentido que le permita formar la percepción de un entorno regulado por variables y relaciones causales claramente definidas.

Debemos señalar que el miedo intenso no necesariamente desencadena la línea de conducta descrita en la figura de la superstición. Se pueden desprender otras acciones. A fin de reducir la complejidad de su medio ambiente social, un agente presa del miedo simplemente puede focalizar su atención en un marco limitado sobre el cual puede ejercer algún control. De ahí que no podamos entender el caso que hemos presentado como un enunciado legaliforme, según el cual dado un medio ambiente percibido como complejo y riesgoso, un agente temeroso desprenderá una línea de conducta que le conduzca a adquirir un nivel subóptimo de información.

Parece que la mejor manera de entender este planteamiento es en términos de *mecanismos*. Según vimos en la sección 2.2., un *mecanismo* señala que una consecuencia dada se

¹⁴² Cfr. Thomas Hobbes, *Leviatán*, pp. 87-88.

desprende a veces de ciertas condiciones iniciales. Dentro de este enfoque explicativo, el caso de la superstición sólo afirma que cuando un sistema político-jurídico no logra reducir los niveles de complejidad del medio ambiente social y la experiencia emocional del miedo, un agente puede adquirir un nivel subóptimo de información recurriendo a conductas mágicas.

El carácter mitigado de esta afirmación apunta a señalar que, incluso en el caso del miedo intenso, no se puede defender sin restricciones una postura general acerca de la interferencia del miedo en la formación de una elección racional. Aún más, incluso si asumimos que esta emoción puede desencadenar una recolección subóptima de información, esta postura general resulta problemática, pues impide reconocer que el miedo intenso puede proporcionar información relevante que el agente no podría adquirir de otra manera.

Retomando el planteamiento hobbesiano, en esta sección identificamos que cuando el miedo no tiene un nivel elevado de intensidad, puede fomentar la formación de una elección racional debido a su contribución en el proceso de recolección de información.¹⁴³ También reconocimos que además de proporcionar información relevante, el miedo intenso puede desencadenar una dinámica que subvierta las prescripciones normativas de la TER. Sin embargo, esta dinámica no puede entenderse como una afirmación general acerca de la relación del miedo intenso con la racionalidad, pues se enfoca en un la descripción de una línea de acción que sólo opera de manera presumiblemente regular en un dominio específico.

¹⁴³ Parece que un agente que tiene la experiencia emotiva del miedo necesita seguir la siguiente dinámica a fin de promover la formación de una elección racional. Una vez que el miedo ha realizado la evaluación de una posibilidad futura donde puede sufrir cierto daño un objeto que forma parte del ámbito de preocupación del agente, él necesita determinar la relevancia del daño y su grado de probabilidad. Si juzga que el daño es relevante y su probabilidad considerable, debe diseñar una estrategia dirigida a impedir dicha amenaza. Parece que este proceso sólo se puede llevar a cabo cuando la experiencia emotiva del miedo no es intensa, pues, como señala Elster, cuando el agente siente un miedo intenso, podría generar una preferencia por actuar lo más rápido posible.

3.2. La compasión y la adquisición de información

Entre los análisis más destacados del complejo emocional de la compasión sobresale la propuesta aristotélica. En el libro II de la *Retórica*, Aristóteles define la compasión (*éleos*) como una emoción dolorosa que involucra la siguiente matriz de creencias:¹⁴⁴ (1) A cree que B sufre un mal grave; (2) A cree que ese mal es inmerecido; (3) A cree que las posibilidades de la persona que experimenta ese mal son parecidas a las suyas o a las personas que considera próximas a él.¹⁴⁵

En relación con la primera condición, Aristóteles señala que los males sufridos abarcan sucesos o estados de cosas capaces de provocar gran dolor en quien los experimenta. Dichos males incluyen desde malos tratos o enfermedades hasta falta de alimento o amistades, pasando por la vejez o la muerte. Tal como esta descripción sugiere, estos males no son triviales, sino que tienen gravedad en la vida de las personas. Por lo que se refiere a la segunda condición, la caracterización aristotélica señala que el agente compasivo no atribuye responsabilidad a la

¹⁴⁴ Algunos autores sostienen que los términos introducidos por Aristóteles para designar los componentes cognitivos de las emociones remiten fundamentalmente a la noción de *phantasia* (Stephen Leighton, "Aristotle and the Emotions", en A.O. Rorty (comp.), *Essays on Aristotle's Rhetoric*, Berkeley, University of California Press, 1996, pp. 206-237). Sin embargo, esta interpretación presenta algunas dificultades. De acuerdo con Martha Nussbaum, en el contexto del libro II de la *Retórica*, la expresión de *phantasia* en sentido técnico sólo aparece en dos lugares: cuando Aristóteles analiza el caso del miedo y en una anotación acerca del complejo emocional de la vergüenza. En los demás casos, no existe ninguna indicación de que la noción de *phantasia* o el nombre verbal *phainesthai* se distingan técnicamente de otros términos de creencia. De hecho, Aristóteles utiliza libremente términos de creencia como *dokein* y *oíesthai* en sus distintos análisis de las emociones (Cfr. Martha Nussbaum, *op. cit.*, pp. 117-120 y nota 19, p. 120). En nuestra reconstrucción de la emoción de la compasión seguiremos la interpretación defendida por Nussbaum. En especial, asumiremos que los términos que Aristóteles emplea para describir los elementos cognitivos de la compasión pueden convertirse adecuadamente en términos de creencia.

¹⁴⁵ Debemos señalar que este conjunto de creencias no sólo forma parte de la definición de la compasión, sino también se presenta como una condición suficiente para desencadenarla. Aristóteles señala que "Sea, pues, la compasión un cierto pesar *por* la aparición de un mal destructivo y penoso en quien no lo merece, que también cabría esperar que lo padeciera el mismo o alguno de nuestros allegados" (Aristóteles, *Retórica*, 1385b, 10-20). De acuerdo con esta definición, el complejo emocional de la compasión está acompañado por ciertas creencias. Pero no debemos entender esta conexión como una conjunción espacio-temporal, pues Aristóteles establece claramente una relación causal. Sostiene que la creencia de que alguien experimenta un mal destructivo, penoso e inmerecido, que también cabría esperar que lo padeciera uno o alguno de nuestros próximos, *provoca* el complejo emocional de la compasión. Al realizar esta interpretación, retomamos las observaciones realizadas por W.W. Fortenbaugh para el caso de la ira. Para la exposición general de esta línea de interpretación, véase W.W. Fortenbaugh, *op. cit.*, pp. 11-12.

persona que se encuentra en una situación dolorosa; en caso contrario, regularmente censuraría su comportamiento. Finalmente, la última condición presupone dos creencias: el agente que experimenta compasión cree que él mismo o sus próximos son tan vulnerables como el objeto de su emoción.¹⁴⁶ Dentro de este marco, los próximos no sólo incluyen a las personas con las que el agente conserva cierto vínculo afectivo, sino también aquellos que considera semejantes en algún registro relevante, como la posición social, el modo de ser o la edad.

A partir del planteamiento aristotélico, Martha Nussbaum elabora uno de los estudios filosóficos contemporáneos más sobresalientes de la compasión.¹⁴⁷ Cabe decir que si bien retoma algunos elementos centrales de la propuesta cognitiva aristotélica, introduce importantes modificaciones en su estructura, al mismo tiempo que toma distancia de algunos de sus componentes.¹⁴⁸ Dentro del marco teórico de Nussbaum, la compasión involucra el juicio de que una persona experimenta un grave sufrimiento de manera inmerecida.¹⁴⁹

¹⁴⁶ Aristóteles considera que no sentirá compasión una persona que piensa que tiene todos los bienes, incluyendo el bien de no sufrir ningún mal. Así mismo, la persona que se consideran completamente pérdida, dado que piensa que ha padecido todos los sufrimientos posibles, tampoco podrán experimentar esta emoción (R. 1385b 20-25).

¹⁴⁷ En lo que sigue nos apoyamos en la segunda parte de Martha Nussbaum, *Upheavals of Thought. The Intelligence of Emotions*, New York, Cambridge University Press, 2001, así como en Martha Nussbaum, cap. 3 “Emociones racionales”, *Justicia Poética. La imaginación literaria y la vida pública*, Barcelona, Editorial Andrés Bello, 1997, pp. 85-114. Ahora bien, Nussbaum desarrolla su teoría de la compasión no sólo para la interacción entre animales humanos, sino también para la interacción de animales humanos con animales no humanos. En nuestra reconstrucción de su planteamiento, sólo nos centraremos en el primer caso.

¹⁴⁸ En relación con la valencia de la compasión en la dimensión del dolor, distanciándose de la propuesta aristotélica, Nussbaum considera que la emoción de la compasión no está asociada a ninguna reacción fisiológica en particular y que dichas reacciones fisiológicas no son necesarias para desencadenar este complejo emocional, ni resultan elementos definitorios de la emoción de la compasión.

¹⁴⁹ Nussbaum emplea el término de juicio en un sentido técnico en su análisis de las emociones. Señala que un juicio consiste en un proceso compuesto por dos partes. En un primer momento, se tiene una impresión de que tal o cual es el caso. En un segundo momento, ante esta impresión, un agente puede responder de tres maneras: (a) aceptarla; en este caso, se genera un juicio de que así son las cosas; (b) negarla; en esta situación, se forma el juicio de que así no son las cosas; y (c) no tomar ninguna postura; en este caso, no se forma ningún juicio al respecto. Dada esta caracterización, un juicio no tiene forzosamente un contenido proposicional, como la creencia de que X es Y, también puede tener un contenido no proposicional, como la percepción de X como Y. Nussbaum quiere mantener esta distinción pues, entre otras cosas, desea atribuir emociones a animales no humanos o niños que aún no han desarrollado una competencia en habilidades lingüísticas.

A esta caracterización general de la compasión introduce tres especificaciones relevantes. Por un lado, el agente que experimenta compasión evalúa la relevancia del daño desde su propio punto de vista. Por eso puede existir una disparidad entre su evaluación y la evaluación de la persona que experimenta un supuesto perjuicio.¹⁵⁰ Pensemos en el caso de una persona que compadece a otra por no haber tenido una educación musical adecuada, mientras que para esta última esa carencia no tiene relevancia en su vida. Por otro lado, la evaluación del agente involucra reconocer que cierto suceso o estado de cosas interfiere en el desarrollo de la calidad de vida de la persona en cuestión. Así sucede cuando alguien siente compasión ante la situación de pobreza extrema de ciertos sectores sociales, donde sus oportunidades de salir de ese estado son escasas lamentablemente. Por último, el juicio de que las personas pueden sufrir un daño inmerecido requiere la creencia adicional de que ellas en ocasiones experimentan males graves sin que se les pueda adscribir responsabilidad.¹⁵¹

Distanciándose de la propuesta aristotélica Nussbaum sostiene que para desencadenar el complejo emocional de la compasión, se requiere incorporar un juicio eudeimonista en lugar de la creencia de las posibilidades parecidas. Recordemos que la creencia de las posibilidades parecidas señala que el agente compasivo cree que él mismo o una persona próxima a él pueden sufrir un daño semejante al que experimenta el objeto de su emoción. Por su parte, un juicio eudeimonista reconoce que un objeto es una parte relevante en el esquema de proyectos y objetivos de una persona dada. Alguien realiza un juicio de este tipo cuando determina que

¹⁵⁰ Dentro del marco teórico de Nussbaum, esta característica de la compasión se explica porque el objeto de la emoción es un objeto intencional. Nussbaum introduce la idea de objeto intencional para señalar que una emoción no sólo está dirigida hacia algo, sea real o imaginario, sino también que esa entidad es percibida o interpretada desde el punto de vista del agente que la experimenta (Martha Nussbaum, *Upheavals of Thought*, p. 27). Pensemos en el caso del amor. Dicha emoción no sólo está dirigida hacia cierta persona, sino también involucra una percepción de ella como una persona que posee por lo menos algunas características estimables a nivel personal.

¹⁵¹ Al incorporar esta creencia, el agente compasivo asume una representación del mundo según la cual las cosas que valoramos no siempre están bajo nuestro control, sino que en ocasiones pueden ser dañadas por eventos fortuitos que escapan de nuestra previsibilidad racional.

necesita ciertos recursos para llevar a cabo su proyecto de vida. En el caso particular de la compasión, el juicio eudeimonista indica que el agente compasivo considera que el sufrimiento del otro desempeña un papel importante en su propio ámbito de preocupaciones.

De acuerdo con Nussbaum, para desencadenar el complejo emocional de la compasión, no se requiere introducir la creencia de las posibilidades parecidas, sólo es necesario considerar al objeto de la emoción como un elemento relevante en nuestro esquema de proyectos y objetivos. Pensemos en el caso de una persona que siente compasión de un animal torturado. Obviamente, no puede considerarse semejante al objeto de su emoción. Sin embargo, debido al papel que les asigna a los animales en su vida, puede sentir compasión ante su dolor inmerecido.

Retomando las observaciones anteriores, la concepción de Nussbaum de la compasión queda definida por estos elementos cognitivos: (1) el juicio de la seriedad del mal experimentado, donde el agente considera que determinada entidad sufre un mal grave; (2) el juicio del no merecimiento, según el cual el agente reconoce que no puede adscribirle responsabilidad a esa entidad por el mal experimentado;¹⁵² (3) el juicio eudeimonista, el cual concibe esa entidad como un elemento significativo dentro de su esquema de objetivos y proyectos.¹⁵³

¹⁵² En relación con esta última condición, cabe preguntarse si podemos sentir compasión incluso en los casos donde adscribimos responsabilidad al agente. Pensemos en el siguiente caso. En nuestro camino diario observamos una persona sin piernas y ciega, que permanece en silla de ruedas pidiendo limosna. Después de realizar la pesquisa correspondiente, nos enteramos de que su condición se debe a una diabetes mal cuidada y a la falta de una disciplina financiera. A pesar de que podemos reconocer que la persona es responsable de su condición, parece que podemos sentir compasión por ella. Debemos señalar que este ejemplo no establece un contrargumento en contra del juicio de la no responsabilidad. A fin de brindar un contrargumento de este tipo, al parecer necesitamos una investigación empírica robusta que determine el papel que tiene este juicio en desencadenar la compasión.

¹⁵³ Nussbaum señala que estos juicios son elementos constitutivos de la compasión, pero también constituyen condiciones suficientes y necesarias de ella. Ellos son elementos constitutivos en el sentido de que permiten definirla distinguiéndola de otros estados mentales o proceso fisiológicos. Decir que estos juicios son una condición suficiente de la compasión significa que ellos tienen la facultad de causar el complejo emocional de la compasión cuando todos están presentes. Por su parte, señalar que cada uno son una condición necesaria quiere decir que no puede darse esta experiencia emocional si alguno de estos juicios no está presente. Esta descripción de la compasión forma parte de la concepción general que Nussbaum sostiene de las emociones. Ella argumenta que las emociones *son* una clase de juicio evaluativo. Dado los objetivos de esta investigación, no necesitamos comprometernos con esta posición

Ahora bien, para comprender el papel que la compasión puede desempeñar en la adquisición de información, necesitamos incorporar el componente eudeimonista de las emociones.¹⁵⁴ De acuerdo con Nussbaum, las emociones se caracterizan por ser acerca de algo: tienen un objeto. Recordemos el caso de la vergüenza, donde esta emoción tiene como objeto el propio carácter. Debemos señalar que las emociones no son imparciales en relación con su objeto; al contrario: lo perciben investido de valor. Dentro del marco teórico de Nussbaum, este valor tiene en particular un carácter eudeimonista. La idea de una evaluación eudeimonista se introduce para señalar que cuando un agente está inmerso en cierto estado emocional, concibe al objeto de su emoción como un elemento constitutivo de su concepción de lo que significa una buena vida, así como de su esquema de proyectos y objetivos.¹⁵⁵

sustancial acerca de las emociones. Sólo necesitamos asumir un enfoque aristotélico. De acuerdo con este enfoque, la compasión está compuesta por elementos cognitivos que si bien establecen condiciones necesarias y suficientes, no forzosamente capturan todos los elementos que constituyen a esta emoción. Esta lectura es compatible con una postura que afirme que los elementos cognitivos de la compasión son una condición suficiente para desencadenar otros de sus componentes, los cuales pueden abarcar atributos viscerales, como reacciones fisiológicas o tendencias de acción. Para el desarrollo de la postura defendida por Nussbaum, véase Martha Nussbaum, cap. 1 “Emotions as Judgments of Value”, *Upheavals of Thought*, pp. 19-88, Martha Nussbaum, “Emotions as Judgments of Value and Importance”, en Robert Solomon (ed.), *Thinking about Feeling. Contemporary Philosophers on Emotions*, New York, Oxford University Press, 2004, pp. 183-199, y Martha Nussbaum, cap. 10 “Los estoicos y la extirpación de las pasiones”, *La terapia del deseo*, pp. 447-495.

¹⁵⁴ Debemos señalar que existe un paralelismo entre el análisis del componente eudeimonista de las emociones de Nussbaum y el componente evaluativo de las emociones de Lazarus. De hecho, Nussbaum señala que “la teoría de Lazarus es [...] esencialmente la visión de las emociones que he defendido” (Martha Nussbaum, *Upheavals of Thought*, p. 109, la traducción es nuestra). Dado este paralelismo, ambos enfoques permiten sostener afirmaciones similares sobre el papel que las emociones desempeñan en el proceso de adquisición de información.

¹⁵⁵ Tal vez sea conveniente realizar tres comentarios adicionales acerca del componente eudeimonista de las emociones: (a) la concepción de lo que significa vivir bien no tiene que ser reflexiva ni sofisticada, de hecho, la mayoría de las veces se presenta de manera confusa o rudimentaria; (b) el esquema de proyectos y objetivos no suele presentarse de manera sistemática, ni el conjunto de objetos valorados por el agente; (c) el agente puede valorar objetos que no considera buenos y, en consecuencia, no se encuentra en disposición de recomendar (Martha Nussbaum, *Upheavals of Thought*, pp. 49-56). Por otro lado, Los objetos de las emociones evaluados en un marco eudeimonista poseen por lo menos tres características: (i) tienen un valor intrínseco para el agente en virtud del cual los introduce en su esquema de proyectos y objetivos, así como en su concepción de una vida buena; (ii) adopta un lugar especial dentro de este esquema y concepción; en este sentido, ese objeto, y no otro, forma parte del ámbito de preocupación del agente; y (iii) regularmente pueden ser afectados por sucesos que el agente no controla plenamente (*Ibid.*, pp. 31 y 43).

Dado su componente eudeimonista, las emociones realizan por lo menos dos contribuciones en la adquisición de información.¹⁵⁶ Por principio, permiten identificar ciertos objetos como bienes relevantes que un agente necesita para promover tanto su concepción de la buena vida como su esquema de proyectos y objetivos. Por otro lado, permiten capturar el valor que estos elementos tienen en dicha concepción y esquema. Pensemos en la tristeza causada por la pérdida de un ser querido. Alguien que experimenta esta emoción suele percibir el valor que esa persona desempeñó en su vida de una forma vívida, lo cual no es accesible desde la creencia que simplemente informa que “A desempeñó un lugar relevante en la vida de B”.

En el caso particular de la compasión, cuando un agente experimenta esta emoción, adquiere información que le permite tener una aproximación al sufrimiento ajeno. Debido a sus componentes cognitivos, la compasión posibilita reconocer los siguientes elementos de la situación: (a) la pérdida de algunos bienes afecta de manera relevante la realización del esquema de proyectos y objetivos de una persona; (b) existen objetos de suma importancia en la vida de las personas que son afectados por sucesos que no controlan; (c) el bien de otros tiene un valor intrínseco y es una parte significativa del ámbito de preocupación del agente que experimenta compasión.¹⁵⁷ Por otro lado, como sucede con otras emociones, la experiencia de la compasión permite capturar el valor de la situación de la persona en cuestión. En relación con este punto,

¹⁵⁶ Martha Nussbaum, “Emociones racionales”, pp. 97 y 103.

¹⁵⁷ Una persona que tenga la experiencia emotiva de la compasión no forzosamente tendrá esta información de manera consciente antes de desencadenar su emoción. Como señala Lazarus, mientras algunas experiencias emocionales se desencadenan por medio de un proceso de información consciente y voluntario que involucra capacidades simbólicas, otras son provocados por un proceso cognitivo involuntario e inconsciente que opera con gran rapidez (Richard Lazarus, *op., cit.*, p. 188). En este último caso, un agente puede tener una experiencia emotiva sin ser consciente de los elementos cognitivos que suelen desencadenarla.

Nussbaum señala que un agente compasivo experimenta lo que le sucede al objeto de su emoción *como si* tuviera acceso a su mismo punto de vista.¹⁵⁸

Debido a la información que proporciona la compasión, esta emoción parece desempeñar un papel relevante cuando un agente realiza una deliberación racional acerca de asuntos que están relacionados con la situación desfavorable de otros. En los casos donde una persona o un grupo sufren algún daño, esta emoción le proporciona piezas de información de tal manera que lo capacitan para identificar y evaluar el carácter de la situación a la cual se enfrenta. Nussbaum considera que en caso de carecer de estas piezas de información, no se lograría una comprensión adecuada de la situación de las personas que experimentan un determinado daño. A fin de ilustrar este planteamiento, introduce el siguiente caso hipotético:

El maestro utilitarista dice a Sissy que, en una “inmensa ciudad” de un millón de habitantes, sólo veinticinco mueren de hambre en las calles. El maestro, M’Choakumchild, le pregunta qué piensa de ello [...] Sissy responde que “debe ser igualmente duro para quienes mueren de hambre, aunque los demás sean un millón o un millón de millones.” En otra ocasión, cuando le dicen que en determinado periodo de tiempo cien mil personas realizaron viajes marítimos y sólo quinientos se ahogaron, Sissy señala que ese bajo porcentaje no significa “nada para los parientes y amigos de la gente que pereció”. En ambos casos el análisis numérico ofrece confortación y distanciamiento [...] El intelecto sin emociones es, por así decirlo, ciego para los valores: no capta el valor de la muerte de una persona, una captación que es inherente al juicio basado en las emociones. La respuesta emocional de Sissy inviste a los muertos con la valía de la humanidad. Sintiendo lo que el hambre significa para los hambrientos, y la muerte para los deudos, afirma atinadamente que la baja cantidad no compensa esas muertes [...]¹⁵⁹

¹⁵⁸ Martha Nussbaum, “Emociones racionales”, p. 100. Nussbaum considera que al permitir tener una aproximación al sufrimiento ajeno, el agente compasivo no genera una representación abstracta de la situación del otro. Al contrario, desencadena una profunda preocupación ante su estado, misma que genera la tendencia de realizar acciones dirigidas a mejorar la situación de la persona compadecida de alguna manera.

¹⁵⁹ Martha Nussbaum, “Emociones racionales”, pp. 102-103. Cabe señalar que la crítica de Sussy a su maestro forma parte de una crítica general al utilitarismo. En términos generales, el utilitarismo sostiene que una línea de acción es correcta si maximiza la utilidad del agente. En el ámbito de las políticas públicas, afirma que una política pública es correcta cuando maximiza la utilidad general de la sociedad, tomando la utilidad de cada miembro en igual consideración. Dentro de este enfoque, cuando el resultado de una política pública logra promover la utilidad del mayor número de personas, se considera una política pública correcta. Una crítica recurrente al utilitarismo consiste

Como en el miedo, se podría objetar que un agente puede adquirir la información que proporciona la compasión sin necesidad de experimentar esta emoción. Retomando el caso de Sissy, por medio de otras vías un agente podría acceder a la información de que la muerte de un marinero significa un daño inmerecido y relevante para sus deudos, incluso podría considerarlos como parte de su ámbito de preocupación. En este caso, el agente adquiriría la información que proporciona la compasión pues, después de todo, estaría experimentando esta emoción. Para evitar este resultado, se podría sostener que no se necesita incorporar un juicio eudeimonista para tener acceso a una parte relevante de la información que proporciona la compasión. En caso de avanzar por esta vía, si bien el agente lograría acceder a dicha información sin sentir esta emoción, perdería algo importante en el camino: no lograría capturar el valor de la situación de las personas en cuestión. Identificaría que un grupo de individuos ha sufrido un daño grave de manera inmerecida, pero no lograría capturar el valor que la muerte del marinero tiene para sus deudos, lo cual parece que Sissy apresa desde su experiencia emocional de la compasión.

Debemos advertir que, incluso cuando la compasión brinde información relevante acerca de una situación dada, la presencia misma de la emoción puede interferir negativamente en la formación de una elección racional. En el marco teórico de Nussbaum, el nivel de intensidad de una emoción depende de la importancia que el agente confiere al objeto de la emoción dentro su ámbito de preocupación. De acuerdo con este enfoque, entre más sea su relevancia en este dominio, más intensa tenderá a ser su experiencia emocional.¹⁶⁰ Dada esta caracterización, parece

en señalar que el utilitarismo permite sacrificar a algunos miembros de la sociedad en virtud de la satisfacción de la mayoría. De hecho, esta es la crítica de Sussu a su maestro utilitarista: desde el enfoque defendido por él, una política pública que promueve la utilidad de un gran número de personas resulta adecuada aunque algunas vidas humanas sufran fuertes daños. Entre otras cosas, dicha postura ha sido criticada, pues desconoce el hecho de que cada persona debe ser respetada como un ser autónomo, independiente de la sociedad e igual de digno que todos los demás (Roberto Gargarella, *Las teorías de la justicia después de Rawls*, Barcelona, Paidós, 1999, pp. 21-30).

¹⁶⁰ Martha Nussbaum, *Upheavals of Thought*, pp. 55-56.

que cuando un agente está involucrado desmedidamente en la situación que enfrenta, su experiencia emocional de la compasión puede subvertir ciertas prescripciones de la TER.

Pensemos en el siguiente caso. Una madre siente compasión ante el sufrimiento de su hijo, quien se encuentra profundamente consternado por la muerte natural de un ser querido. Gracias a su experiencia emocional, la madre logra capturar el valor de la situación a la cual se enfrenta su hijo, incluso identifica correctamente cómo él forma parte de su ámbito de preocupación, que la pérdida significa un gran daño en su vida y que él no pudo hacer nada para evitarla. Ahora supongamos que debido a que tiene una experiencia intensa de su emoción, la madre configura una preferencia por realizar de manera inmediata acciones que permitan aliviar el dolor de su hijo. Dada su urgencia por actuar, rápidamente emprende acciones para que él suprima este suceso de su memoria. Sin embargo, si hubiera reunido más información, la madre habría podido identificar que su línea de conducta le impide a su hijo realizar un proceso de duelo adecuado, lo cual eventualmente le provocará daños adicionales.

Debido a este resultado, la compasión intensa parece desempeñar un papel doble en el proceso de adquisición de información: si bien puede desencadenar dinámicas que conduzcan a una recolección subóptima de información, al mismo tiempo brinda información relevante que un agente no podría adquirir sin experimentar esta emoción. De ahí que, incluso en el caso de la compasión intensa, no se puede defender sin restricciones una postura general acerca de la interferencia de la compasión en la formación de una elección racional.

En esta sección vimos dos aspectos que la compasión puede desempeñar en el proceso de adquisición de información. Retomando las observaciones de Nussbaum, apreciamos que la compasión puede tener un papel positivo en la configuración de una elección racional cuando el

agente no está directamente involucrado con el objeto de su emoción.¹⁶¹ En caso contrario, puede subvertir ciertas prescripciones normativas de la TER. Sin embargo, incluso en estos casos, el agente logra tener acceso a información relevante acerca de la situación a la cual se enfrenta.

3.4. Balance

En este capítulo realizamos un análisis crítico de la tesis de que las emociones intensas interfieren en la formación de una acción racional. Según vimos, esta afirmación sostiene que estas emociones pueden subvertir las prescripciones normativas de la TER en el nivel de la acción, las creencias y el proceso de adquisición de información. Dada esta caracterización, las emociones intensas serían básicamente una fuente de irracionalidad. A fin de problematizar esta afirmación, recuperamos el papel que el miedo y la compasión pueden desempeñar en el proceso de recolección de información. Partiendo de sus componentes evaluativos, sostuvimos que bajo cualquier modalidad, estas emociones proporcionan información relevante que no se podría adquirir de otra manera. En especial, enfatizamos que las emociones nos permiten reconocer de manera vívida el valor que un agente asigna a ciertos objetos en su ámbito de preocupación.

Al capturar de este modo las piezas de información, el hombre racional no puede ser indiferente a las emociones. Estas últimas pueden brindarle información relevante que puede promover la formación de una elección racional. Incluso en los casos donde el miedo y la

¹⁶¹ Debemos señalar que la información que proporciona la compasión puede resultar inadecuada en algunos casos. Al sentir esta emoción, un agente puede fallar en identificar la relevancia del daño experimentado, en atribuir responsabilidad o en definir su ámbito de preocupación. Sin embargo, estas críticas no invalidan necesariamente a la compasión como una fuente relevante de información. Como Nussbaum reconoce, sólo señalan sus limitaciones en caso de no incorporar una teoría normativa adecuada en los tres niveles donde suele fallar: una teoría del valor de los bienes externos, una teoría de la responsabilidad y una teoría del ámbito de preocupación.

compasión subvierten las prescripciones de la TER, no sólo habrían desempeñado un papel negativo: le habrían dado al agente información relevante acerca del mundo y de sí mismo, sin la cual no podría capturar el valor de los objetos con los cuales se involucra.

4. Conclusiones

Dentro del enfoque tradicional, las emociones y la racionalidad necesariamente forman una dicotomía. Para caracterizar esta postura, retomemos el siguiente planteamiento de Nussbaum:

Se trata de la perspectiva según la cual las emociones son “movimientos irracionales”, energías irreflexivas que simplemente manejan a la persona sin estar vinculadas a las formas en que ésta percibe o concibe el mundo. Se mueven e impulsan a la persona como rachas de viento o corrientes marinas, de una forma obtusa, sin visión de un objeto ni creencia del mismo. En este sentido, no “tiran de” nosotros, sino que nos “empujan”.¹⁶²

A fin de discutir esta concepción, en un primer momento definimos la idea de razón. Para hacerlo, incorporamos una teoría que al mismo tiempo que ha ejercido una influencia importante en la explicación de las decisiones individuales y colectivas en el campo de las ciencias sociales contemporáneas, define un concepto fuerte de razón: la TER. Al momento de analizar la idea de razón en este marco teórico, identificamos una fisura externa que presenta la teoría: no todas las acciones pueden explicarse como la elección del curso de acción que mejor satisface los deseos del agente, dadas sus creencias y restricciones. Esta fisura advierte sobre un hecho básico, que por cierto tiempo fue omitido: la vida humana es más compleja que un cálculo costo-beneficio. A fin de capturar este hecho a nivel teórico, necesitamos incorporar otros elementos para explicar la acción humana. A lo largo de esta investigación, en particular destacamos el papel que las emociones desempeñan en explicar las acciones que no satisfacen las condiciones de la TER.

Posteriormente, analizamos la teoría de las emociones de Elster. Esta teoría no sólo nos permitió realizar una aproximación a la idea de emoción, sino también comprender el papel de las emociones en la formación de la acción. Este último planteamiento forma parte del proyecto de

¹⁶² Martha Nussbaum, *Upheavals of Thought*, pp. 24-25 [versión en castellano: *Paisajes del Pensamiento. La inteligencia de las emociones*, Barcelona, Paidós, 2008, pp. 46-47].

elaborar modelos explicativos que den cuenta de acciones que subvierten los parámetros normativos de la TER. Si bien la propuesta de Elster realiza importantes avances en explicar cómo las emociones pueden ser una fuente de irracionalidad en el nivel de la acción, creencias e información, señalamos que asume una concepción controvertible de la relación de las emociones con la racionalidad. Aunque reconoce que las emociones pueden desempeñar un papel positivo en la formación de una acción racional, en su análisis del papel de las emociones intensas en la formación de la acción, asume que estas emociones básicamente desempeñarían uno negativo.

Cuando discutimos esta última afirmación, realizamos una fisura interna al modelo estándar de la TER. De acuerdo con este modelo, los *únicos* elementos que intervienen en la formación de una elección racional son la acción, las creencias y los deseos del agente. Frente a esta teoría estricta, retomamos el proyecto de Elster de formar una teoría amplia de la racionalidad que incorpore las emociones en su estructura. En especial, enfatizando en su componente evaluativo, defendimos que emociones como el miedo y la compasión pueden tener un papel positivo en la formación de una elección racional, pues proporcionan información relevante que un agente no podría adquirir de otra manera. De ahí que el hombre racional no pueda ser indiferente a este tipo de emociones y, podemos aventurar, a ninguna emoción en general. Necesita de ellas para adquirir piezas de información que le permitan capturar el valor de los objetos que forman parte de su ámbito de preocupación. Para incorporar este papel de las emociones, necesitamos modificar el modelo estándar de la TER:

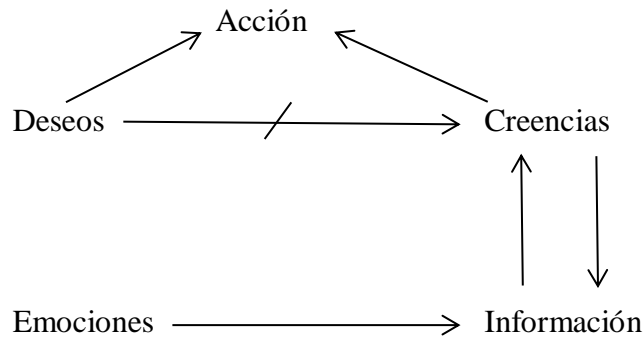


Figura 9. Modelo de la teoría de la elección racional que incorpora las emociones en el proceso de recolección de información

La concepción evaluativa de las emociones también nos permitió realizar una fisura a la postura defendida por Elster. Partiendo de que el componente evaluativo de las emociones es uno de sus elementos constitutivos, defendimos que emociones como el miedo y la compasión conservan su contribución en el proceso de recolección de información bajo cualquiera de sus modalidades. Por esta razón, una postura que afirme sin restricciones que las emociones intensas interfieren en la formación de una elección acorde con los parámetros de la TER, no logra capturar todos los elementos que definen esta relación. Por lo menos, no identifica que incluso cuando algunas emociones intensas pueden subvertir ciertas prescripciones de la teoría, *no sólo* desempeñan un papel negativo. Después de todo, el agente obtiene información relevante sobre sí y el mundo.

De esta manera, vamos dejando de lado el enfoque tradicional de la relación de las emociones con la racionalidad para acercarnos al diseño de una postura mucho más compleja. Esta postura parte de que ya no se puede sostener sin más una contraposición entre las emociones y la racionalidad. Reconoce que las emociones pueden fomentar la racionalidad y, en los casos donde esta relación aparentemente se pierde, señala la necesidad de elaborar una descripción

detallada y focalizada que identifique claramente los puntos donde la relación entre ambos elementos parece tensarse al punto de formar una dicotomía. Pero incluso en este tipo de casos, aventuramos que no podríamos aceptar una postura dicotómica sin restricciones. Las emociones podrían brindar contribuciones relevantes a la racionalidad, por lo menos en el nivel de la recolección de información. Nada más, pero tampoco nada menos.

Bibliografía

A. Obras de Jon Elster

Alchemies of the Mind. Rationality and the Emotions, Cambridge, Cambridge University Press, 1999.

Alex de Tocqueville, the First Social Scientist, New York, Cambridge University Press, 2009.

Closing the Books. Transitional Justice in Historical Perspective, Cambridge, Cambridge University Press, 2004.

"Economics", en *The Great Ideas Today*, Chicago, Encyclopaedia Britannica, 1993, pp. 88-135.

El desinterés. Tratado crítico del hombre económico (I), México, Siglo XXI, 2010.

"Emotions", en Peter Hedström y Peter Bearman (eds.), *The Oxford Handbook of Analytical Sociology*, Oxford, Oxford University Press, 2009, pp. 51-71.

"Émotions ou choix rationnel?", *Proverbes, maximes, émotions*, París, Presses Universitaires de France, 2003, pp. 159-173.

"Emotions and Behavioral Economics", *The Oslo Seminars in Behavioral and Experimental Economics*, http://www.frisch.uio.no/behave_seminar/papers/Elster.pdf, consulta: 30.10.2013.

"Emotions and Economic Theory", *Journal of Economic Literature*, núm. 36, 1998, pp. 47-74.

“Emotions and Rationality”, en Antony Manstead, Nico Frijda y Agnete Fischer (eds.), *Feelings and Emotions: The Amsterdam Symposium*, Cambridge, Cambridge University Press, 2004, pp. 30-48.

“Emotional Choice and Rational Choice”, en Peter Goldie (ed.), *The Oxford Handbook of Philosophy of Emotion*, New York, Oxford University Press, 2007, pp. 263-281.

Explaining Social Behavior. More Nuts and Bolts for the Social Sciences, New York, Cambridge University Press, 2007.

Explaining Technical Change. Studies in Rationality and Social Change, Cambridge, Cambridge University Press, 1983.

“Indeterminacy of Emotional Mechanisms”, en Pierre Demeulenaere (ed.), *Analytical Sociology and Social Mechanisms*, New York, Cambridge University Press, 2011, pp. 50-63.

“Introduction”, Jon Elster (ed.), *Rational Choice*, New York, New York University Press, 1986, pp. 1-33.

L'irrationalité. Traité de l'homme économique (II), París, Éditions du Seuil, 2010.

Nuts and Bolts for the Social Sciences, New York, Cambridge University Press, 1989.

Piú tristi ma piú saggi? Razionalità ed emozioni, Milán, Anabasi, 1994.

Political Psychology, Cambridge, Cambridge University Press, 1993.

“Rationality, Emotions, and Social Norms”, *Synthese*, núm. 98, 1994, pp. 21-49.

Reason and Rationality, Princeton, Princeton University Press, 2009.

“Sadder but Wiser? Rationality and the Emotions”, *Social Science Information*, núm. 24, 1985, pp. 375-406.

Salomonic Judgements. Studies in the Litations of Rationality, New York, Cambridge University Press/Éditions de la Maison des Sciences de l’Homme, 1989.

Sour Grapes. Studies in the Subversion of Rationality, Cambridge, Cambridge University Press/Éditions de la Maison des Sciences de l’Homme, 1983.

Strong Feelings. Emotion, Addiction, and Human Behavior, Cambridge, MIT, 1999.

“The Nature and Scope of Rational-Choice Explanation”, en Ernest LePore y Brian P. McLaughlin (eds.), *Actions and Events. Perspectives on the Philosophy of Donald Davidson*, Oxford, Basil Blackwell, 1985, pp. 60-72.

“Urgency”, *Inquiry*, núm. 4, vol. 52, 2009, pp. 399-411.

“Weakness of the Will and Preference Reversals”, en Jon Elster, Aanund Hylland y Karl Moene (eds.), *Understanding Choice. Explaining Behaviour*, Oslo, Oslo Academic Press, 2006, pp. 57-73.

“When Rationality Fails”, en Karen Schweers Cook y Margaret Levi (eds.), *The Limits of Rationality*, Chicago, University of Chicago Press, 1990, pp. 19-50.

B. Otras obras consultadas

Aristóteles, *Ética Nicomáquea/Ética Eudemia*, traducción de Julio Pallí Bonet, Madrid, Gredos, 2008.

---, *Retórica*, traducción de Quintín Racionero, Madrid, Gredos, 1990.

Ben-Ze'ev Aaron, *The Subtlety of Emotions*, Cambridge, MIT, 2000.

Bobbio Norberto, "El modelo iusnaturalista", en Norberto Bobbio y Michelangelo Bovero, *Origen y fundamento del poder político*, México, Grijalbo, 1984, pp. 67-93.

Bodei Remo, *Geometria delle passioni: paura, speranza, felicità. Filosofia e uso politico*, Milán, Feltrinelli, 1992.

Bolles Robert, *Teoría de la motivación. Investigación experimental y evaluación*, México, Trillas, 1978.

Brodbeck May, "Individualisms: Definition and Reduction", *Philosophy of Science*, vol. 25, núm. 1, enero, 1958, pp. 1-22.

Colombetti Giovanna, "Appraising Valence", *Journal of Consciously Studies*, núm. 8-10, 2005, pp. 103-126.

Crane Time, *The Mechanical Mind. A Philosophical Introduction to Minds, Machines and Mental Representation*, London, Routledge, 2003.

Davidson Donald, *Ensayos sobre acciones y sucesos*, Barcelona, Cátedra/UNAM, 1995.

Deigh John, "Cognitivism in The Theory of Emotions", *Ethics*, núm. 104, 1994, pp. 824-854.

Di Castro Elisabetta, *La razón desencantada. Un acercamiento a la teoría de la elección racional*, México, UNAM, 2009.

Fortenbaugh W.W., *Aristotle on Emotion*, Londres, Duckworth, 1970.

Freeman Samuel (ed.), *Lectures on the History of Political Philosophy*, Cambridge, Harvard University Press, 2007.

Freund Julien, "Le thème de la peur chez Hobbes", *Revue européenne des sciences sociales*, tomo 18, núm. 49, 1980, pp. 13-32.

Frijda Nico, *The Emotions*, Cambridge, Cambridge University Press, 1986.

---, "The Psychologists's Point of View", en Michael Lewis, Jeannette Haviland-Jones y Lisa Feldman (eds.), *Handbook of Emotions*, New York, The Guilford Press, 2008, pp. 68-87.

Frijda Nico y Mesquita Batja, "Beliefs through Emotions", en Nico Frijda, Antony Manstead y Sacha Bem (eds.), *Emotions and Beliefs. How Feelings Influence Thoughts*, Cambridge, Cambridge University Press/Editions de la Maison des Sciences del'Homme, 2000, pp. 45-77.

Gargarella Roberto, *Las teorías de la justicia después de Rawls*, Barcelona, Paidós, 1999.

Gert Bernard, "Hobbes's Psychology", en Tom Sorell (ed.), *The Cambridge Companion to Hobbes*, New York, Cambridge University Press, 1999, pp. 157-174.

Griffiths Paul, *What Emotions Really Are: The Problem of Psychological Categories*, Chicago, University of Chicago Press, 1997.

Goleman Daniel, *La inteligencia emocional*, México, Javier Vergara Editor, 2000.

Gordon Robert, *The Structure of Emotions*, Londres, Cambridge University Press, 1987.

Gauthier David, *The Logic of Leviathan. The Moral and Political Theory of Thomas Hobbes*, Oxford, Oxford University Press, 1969.

Hansberg Olbeth, *La diversidad de las emociones*, México, FCE, 2001.

---, "Las emociones y la explicación de la acción", *Isegoría*, núm. 25, 2001, pp. 5-17.

Hedström Peter, *Dissecting the Social. On the Principles of Analytical Sociology*, Cambridge, Cambridge University Press, 2005.

Hedström Peter y Bearman Peter, "What is Analytical Sociology All about? An Introductory Essay", en Peter Hedström y Peter Bearman (eds.), *The Oxford Handbook of Analytical Sociology*, Oxford, Oxford University Press, 2009, pp. 3-24.

Hedström Peter y Swedberg Richard, "Social Mechanisms: An Introductory Essay", en Peter Hedström y Richard Swedberg (eds.), *Social Mechanisms: An Analytical Approach to Social Theory*, Cambridge, Cambridge University Press, 1998, pp. 1-31.

Hempel Carl y Oppenheim Paul, "Studies in the Logic of Explanation", *Philosophy of Science*, vol. 15, núm. 2, abril, 1948, pp. 135-175.

Hobbes Thomas, *Leviatán: o la materia, forma y poder de una república eclesiástica y civil*, México, FCE, 2006.

---, *Tratado sobre el ciudadano*, Madrid, UNED, 2008.

James William, "What Is an Emotion?", *Mind*, núm. 9, 1884, pp. 188-205.

Johnson Eric y Goldstein Daniel, "Do Defaults Save Lives?", *Science*, núm. 302, 2003, pp. 1338-1339.

Kahneman Daniel y Tversky Amos, "Prospect Theory", *Econometrica*, vol. 47, núm. 2, 1979, pp. 263-292.

Laporte Joseph, *Natural Kinds and Conceptual Change*, Cambridge, Cambridge University Press, 2004.

Lazar Ariela, "Akrasia and the Principle of Continence", en Lewis Edwin Hahn (ed.), *The Philosophy of Donald Davidson*, Chicago, The Library of Living Philosophers/Open Court Publishing, 1999, pp. 381-401.

Lazarus Richard, *Emotion and Adaptation*, New York, Oxford University Press, 1991.

Leighton Stephen, "Aristotle and the Emotions", en A.O. Rorty (comp.), *Essays on Aristotle's Rhetoric*, Berkeley, University of California Press, 1996, pp. 206-237.

Lerner Jennifer y Kelner Dacher, "Fear, Anger, and Risk", *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 81, núm. 1, 2001, pp. 146-159.

Machamer Peter, Darden Lindley y Craver Carl, "Thinking about Mechanisms", *Philosophy of Science*, vol. 67, núm. 1, marzo, 2000, pp. 1-25.

Morgan Michael (ed.), *Spinoza: Complete Works*, Indianapolis, Hackett Publishing Company, 2002.

Moore Bert S., Clyburn Andrea y Underwood Bill, "The Role of Affect in Delay of Gratification", *Child Development*, núm. 47, 1976, pp. 273-276.

Nagel Ernest, *La estructura de la explicación científica. Problemas de la lógica de la investigación científica*, Barcelona, Paidós, 2006.

Nussbaum Martha, "Emotions as Judgments of Value and Importance", en Robert Solomon (ed.), *Thinking about Feeling. Contemporary Philosophers on Emotions*, New York, Oxford University Press, 2004, pp. 183-199.

---, *La terapia del deseo. Teoría y práctica en la ética helenística*, Madrid, Paidós, 2003.

---, *Justicia Poética. La imaginación literaria y la vida pública*, Barcelona, Editorial Andrés Bello, 1997

---, *Upheavals of Thought. The Intelligence of Emotions*, New York, Cambridge University Press, 2001 [version en castellano: *Paisajes del pensamiento. La inteligencia de las emociones*, Barcelona, Paidós, 2008].

Pérez Ransanz Ana Rosa, *Kuhn y el cambio científico*, México, FCE, 1999.

Pulcini Elena, *Care of the World. Fear, Responsibility and Justice in the Global Age*, New York, Springer, 2013.

Rorty Amélie, “Introduction”, Amélie Rorty (ed.), *Explaining Emotions*, Berkeley, University of California Press, 1980, pp. 1-8.

Rousseau Jean-Jacques, *Emilio*, tomo 2, México, UNAM, 1976.

Sperber Dan, “Individualisme méthodologique et cognitivisme”, en R. Boudon, F. Chazel y A. Bouvier (eds.), *Cognition et sciences sociales*, París, Presse Universitaires de France, 1997, pp. 123-136.

Tappolet Christine, “Emotion, Motivation, and Action: The Case of Fear”, en Peter Goldie (ed.), *The Oxford Handbook of Philosophy of Emotion*, New York, Oxford University Press, 2007, pp. 325-345.

Udehn Lars, *Methodological Individualism: Background, History and Meaning*, London, Routledge, 2001.

Zolo Danilo, *Democracia y complejidad: un enfoque realista*, Buenos Aires, Nueva visión, 1994.

---, “Miedo e inseguridad”, *Anales de la Cátedra de Francisco Suárez*, núm. 43, 2009, pp. 151-163.

---, *Sulla paura. Fragilità, aggressività, potere*, Milán, Giangiacomo Feltrinelli Editori, 2011.