

01058

6
24

Razones y actos

Ensayo sobre razones para actuar

Tesis que para obtener el título de
Maestro en filosofía
presenta

Gustavo Ortiz Millán



Facultad de Filosofía y Letras
Univesidad Nacional Autónoma de México
México, 1994

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



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 está 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.

Los límites del alma no lo-
grarías encontrar, aun recor-
riendo en tu marcha todos los
caminos: tan honda es su ra-
zón.

HERACLITO

Soy hombre, duro poco
y es enorme la noche.
Pero miro hacia arriba:
las estrellas escriben.
Sin entender comprendo:
también soy escritura
y en este mismo instante
alguien me deletrea.

OCTAVIO PAZ

INDICE

Prólogo	4
Introducción	9
I. Necesidades como razones para actuar	18
II. Acciones e intereses	47
III. Intereses, modelos de acción y racionalidad	64
IV. La deliberación práctica	78
V. Obligación y motivación	102
VI. Percepción	131
VII. Razón y pasión. Amor y miedo	155
Bibliografía	182

PROLOGO

Quiero pensar sobre las razones que nos mueven a actuar, sobre lo que quiere decir actuar con base en razones, sobre la acción racional. ¿Qué es actuar racionalmente?, ¿cómo explicamos una acción a partir de sus razones?, ¿cómo pueden constituir una razón para actuar elementos de nuestra vida física y mental?, son algunas de las preguntas que he intentado responderme a lo largo de estas páginas; sólo he querido hacerme claro, explicarme a mí mismo, el concepto de racionalidad práctica. Este ensayo fue pensado para ser la primera parte de un trabajo más amplio sobre el concepto de racionalidad práctica: el tema de las razones para actuar está en la base de la racionalidad práctica.

Uno de los problemas con el concepto de racionalidad es que suele aparecer o bien como un concepto demasiado vago en el que todo cabe (y recordemos las palabras de sor Juana: "no hay razón para nada de haber razón para tanto"), o bien como un concepto demasiado estrecho, en el que queda fuera buena parte de los componentes de nuestra vida cotidiana. El tema de la racionalidad práctica ha sido abordado por teorías que nos presentan una imagen restringida y austera de la razón y de la naturaleza humana. Este ensayo es un intento de resistir lo que Albert O. Hirschman ha llamado "el progresivo empobrecimiento del concepto de la naturaleza

humana". La racionalidad tiene que abrir el campo para una explicación más comprensiva de las acciones humanas. Hay que reconsiderar cantidad de factores que deberían incluirse en un estudio sobre la racionalidad: esos factores los encontraremos en una teoría más amplia de las razones para actuar, a partir de ahí podremos trazar un mejor camino hacia otros campos de la filosofía.

Hace más de treinta y cinco años, en un conocido trabajo sobre la filosofía moral moderna, Elizabeth Anscombe afirmaba: "No es provechoso para nosotros hoy hacer filosofía moral; eso tiene que ser dejado de lado, en todo caso hasta que tengamos una filosofía de la psicología adecuada, de la que notoriamente carecemos." Estas palabras siguen teniendo validez hoy en día y este ensayo trata de llenar un pequeño hueco pensando temas un poco relegados por las teorías sobre razones para actuar y por la filosofía moral en general. Algo debo aclarar: éste no es un ensayo sobre filosofía moral, me he propuesto no pasar el umbral de la ética y centrarme casi exclusivamente en el campo de la psicología filosófica.

Es extraña la manera que tiene la filosofía de acercarse a las acciones y a las razones que están tras ellas: los deseos y las creencias, el amor, el miedo, los intereses y las necesidades, la percepción y la deliberación, razones que suelen entrar en juego cuando actuamos. ¿Qué puede decir la filosofía acerca del amor, del deseo, de las pasiones y de las razones de los hombres que

no pueda decir mejor la literatura o la psicología? Tal vez no mucho, pero yo no sé explorar los caminos de las razones de nuestros actos con la profundidad de la poesía o de la psicología, sino con las armas, a veces no tan ricas, de la filosofía. Pero es siempre una luz muy diferente que, en el mejor de los casos, puede llegar a estimular a alguien a pensar de un modo mejor estos mismos temas. Este libro trata de aportar algunas ideas para ello, y precisamente creo que hay aquí más ideas que pensamientos, hay más intuiciones que método. Me disculpo por ello. Finalmente hago una advertencia: creo que todos los conceptos que presento aquí pertenecen a ese tipo de conceptos que W.B. Gallie llamó conceptos esencialmente discutibles, 'está en la naturaleza de estos conceptos ser debatibles. Me conformaré si algún argumento puede ayudar a la discusión y a una mejor comprensión de estos temas.

Iris Murdoch dice que "hacer filosofía es explorar el propio temperamento, y, al mismo tiempo, intentar descubrir la verdad", creo que tiene razón, sin embargo, no estoy seguro de haber descubierto verdad alguna. Este libro es un diario personal de pensamientos, valga el lugar común, un diario de viaje en el que ha valido más la pena el camino que el destino. Ha sido así por la gente que encontré en él y por el aprendizaje y el cambio que ello me significó. Por eso, no concibo otra manera de empezar algo que debe tanto a tantos que agradeciendo.

Mi mayor deuda es con Mark Platts. Hay una deuda intelectual que será evidente a lo largo de todo el ensayo, pero más que nada le agradezco la confianza y la libertad que me dio para llevar a cabo un proyecto en el que, sobra decirlo, queda exento de toda responsabilidad. He aprendido de él a pensar sobre muchas cosas que son valiosas en la vida, cosas sobre las que vale la pena pensar. Al escribir estas páginas aprendí que pensar no es solamente leer y escribir, también vivir, con todo lo que ello conlleva. Además, le doy gracias por todas las veces que leyó versiones anteriores de cada capítulo, por sus críticas y por su estímulo.

Ayudó mucho la beca que para realizar este trabajo me dio la Universidad Nacional Autónoma de México. Le debo un agradecimiento a la Facultad de Filosofía y Letras y al Instituto de Investigaciones Filosóficas de la Universidad, particularmente al apoyo de su directora, Olbeth Hansberg. Le agradezco a Nora Rabotnikof todas sus sugerencias y también por todo este tiempo de trabajo. Carlos Pereda y Margarita Valdés me hicieron ver cosas que yo mismo no había visto acerca de estos temas, les agradezco sus críticas siempre inteligentes. Me sirvieron también los comentarios de Laura Lecuona al primer capítulo. Asimismo, me beneficié mucho de las discusiones en un seminario por demás fructífero con Arturo Cosme, Héctor Islas y Jorge Tagle, les agradezco sus comentarios y sus correcciones --le agradezco particularmente a Arturo, quien me ayudó a mejorar la

redacción. Demasiada es la gente que me ayudó a pensar y a cambiar mi modo de ver las cosas --incluso sin darse cuenta--, no quiero omitir a nadie, por eso le agradezco también a quien sienta que puede haber algo de ella aquí.

INTRODUCCION

¡Oh, hombres! --exclamé--, ¿no sabréis hablar de nada sin decir: esto es una locura, eso es razonable, tal cosa es buena, tal otra es mala? ¿Qué significan todos estos juicios? Para emitirlos, ¿habéis profundizado los resortes secretos de una acción? ¿Sois, por ventura, capaces de dilucidar con toda precisión sus causas, el por qué sucedió y por qué tenía que suceder? Si así ocurriese no juzgaríais con tanta ligereza.

GOETHE

Las razones son la piedra angular del concepto y de la explicación de las acciones humanas. Las acciones para las que podemos dar razones son las acciones intencionales, éstas son las acciones que me interesa examinar aquí. Acciones para las que podemos responder a la pregunta ¿por qué?: el concepto de intención cobra sentido cuando se responde a preguntas como ¿qué hiciste?, ¿por qué lo hiciste?, ¿qué te motivó a hacer tal cosa?, etc., es decir, preguntas para las que podemos aducir razones explicativas de por qué hemos actuado, para las que podemos dar descripciones intencionales. Trataré de explicar a continuación brevemente algunos de los términos básicos que emplearé a lo largo de este ensayo y que pueden ayudar a su mejor comprensión. Debo aclarar que para ello sigo en buena medida las tesis de Donald Davidson acerca de la naturaleza de la acción y su teoría causal de

las razones.¹ Y aunque sé que hay fuertes polémicas sobre estos temas, no es mi intención desarrollarlos, simplemente quiero dejar claros desde el principio algunos conceptos básicos.²

Ontológicamente, las acciones son sucesos, son una sub-clase de la clase de los sucesos. Un suceso es un cambio en el tiempo de un cierto estado de cosas; lo característico de los sucesos es que son irrepetibles y fechables, son particulares, y admiten varias descripciones posibles. Las acciones son sucesos conductuales, pero no todos los sucesos conductuales son acciones, no todos los movimientos corporales --por ejemplo, hacer la digestión, estornudar o tener un tic nervioso-- son acciones. Un movimiento corporal o un suceso conductual es una acción intencional si satisface, o si el sujeto cree que satisface, una descripción relativa a la cual es intencional. En general, cuando en el contexto de la filosofía de la acción hablamos de acciones, hablamos de acciones intencionales --sólo en contextos muy concretos haré la especificación entre acciones intencionales y "acciones no intencionales".

¿Qué es una acción intencional? Básicamente, *el do que hace un sujeto dado* un conjunto de deseos y creencias. Ésas son las razones primarias

¹ Expuesta en varios ensayos de su *Essays on Actions and Events* (OUP, Nueva York, 1982). También véanse O. Hansberg, "Sobre la filosofía de Donald Davidson", en *Crítica*, XIX, 55, (1987); y C. Moya, "Introducción" a Davidson, *Mente, mundo y acción*, Paidós-UAB, Barcelona, 1992.

² Una mejor y más extensa exposición de estos conceptos se puede encontrar en el libro de Carlos Santiago Nino, *Introducción a la filosofía de la acción humana* (EUDEBA, Buenos Aires, 1987), así como en el de Paul Ricoeur, *El discurso de la acción* (Cátedra, Madrid, ²1988).

de una acción. Así, una razón ^{para actuar} (es tener una creencia y, por lo menos, una actitud favorable (*pro-attitude*) (deseo, querencia, instinto, etc.) que expliquen por qué alguien actuó como lo hizo. Entendemos una acción intencional cuando entendemos el propósito que tenía el agente al actuar, las razones que tenía para actuar de esa forma. Toda especificación completa de una razón para actuar tiene que hacer referencia por lo menos a los deseos o actitudes favorables y a las creencias del agente. Digo "por lo menos" deseos y creencias porque éstas son las razones primarias de una acción; en este ensayo me interesan las *razones secundarias*, es decir, aquellas otras razones que en muchas ocasiones intervienen junto con deseos y creencias, o que dependen de ellos, para producir una acción y sin las cuales es difícil comprender por qué un agente actuó como lo hizo. Entre estas razones secundarias podemos encontrar necesidades, intereses, percepciones, emociones, etc. El carácter mismo de estas razones secundarias ha impedido que este ensayo tenga una sola línea de argumentación. Mi interés no ha sido otro que el de ir agregando elementos y complicando un tema que a primera vista puede parecer engañosamente sencillo.

Aquí cabe hacer un paréntesis: cuando hablamos de acciones intencionales pensamos en primera instancia que nos referimos a acciones reflexivas. Es cierto que éstas son un modelo de acción intencional, pero no es menos cierto que buena parte, si no es que la mayoría, de nuestras acciones intencionales son irreflexivas. Las más de las veces no pen-

samos, antes de muchas acciones que hacemos durante el día, qué es lo que vamos a hacer, simplemente actuamos. El mundo sería un lugar mucho más extraño de lo que es si todas nuestras acciones fuesen reflexivas, deliberadas o premeditadas. Pensemos por ejemplo en la acción intencional de darle vuelta a la página cuando leemos, no es algo que tenemos que estar pensando cada vez y, sin embargo, lo hacemos intencionalmente, y como tal puede ser explicada esta acción.³ Téngase esto en cuenta a lo largo de la lectura de las siguientes páginas.

Hay una cuestión que quiero dejar en claro antes de seguir avanzando: frente a la pregunta de si las acciones pueden figurar como *explanandum* en explicaciones que siguen el modelo nomológico-deductivo, es decir, si puede haber leyes universales referidas a acciones humanas y si tales leyes pueden tener carácter causal, debo decir que la acción no responde al modelo nomológico-deductivo de Hempel, es decir, no responde a leyes universales. No hay tales leyes bajo la descripción de intencionalidad, dentro de los términos del vocabulario que hace referencia a factores mentales. El modelo nomológico-deductivo es uno de los dos modelos clásicos de explicación de la acción, el otro es el del si-logismo práctico de Aristóteles. Sin embargo, si aquel mo-

*Las explicaciones
simplemente incluyen la
mención de
al ser un
una ley
estricta*

explicación de la

³ Un comentario de Gareth Evans y John McDowell es especialmente iluminador en este sentido: "Nos comportamos, sin pensarlo, precisamente como si nuestro comportamiento fuese totalmente reflexivo, y de la valoración de este hecho depende una adecuada comprensión del carácter de nuestras acciones impensadas" (Introducción a *Verdad y significado*, IFF-UNAM, México, 1984, p. 26).

delo ha sido desechado por quienes desde la psicología filosófica han explicado la acción (no así por quienes lo hacen desde la neurofisiología, por ejemplo), no estoy seguro de que el modelo aristotélico nos sirva cabalmente para explicar la acción; en el capítulo 3, acerca de la deliberación práctica, expongo mis dudas y mi propuesta sobre cómo complicar este asunto.

*explicación
causal*

Por otro lado, como las explicaciones de acciones recurren a razones, surge la preocupación acerca de si éstas pueden constituir causas de acciones, o si cuando se acude a ellas se está formulando una explicación diferente a la causal, como la llamada explicación teleológica. Hace años fue motivo de polémica en el mundo filosófico anglosajón la cuestión de si las razones son o no causas. Varios filósofos de inspiración wittgensteiniana (Winch, Anscombe, Melden, entre otros) sostuvieron la idea de que las razones no son causas de la acción;⁴ yo parto aquí de la tesis opuesta, es decir, la tesis davidsoniana: las explicaciones de una acción mediante razones constituyen una forma de explicación causal, siendo las razones causas de la acción. En estas explicaciones las razones deben justificar racionalmente la acción, deben hacerla inteligible y, además, deben causarla. Así, la acción intencional es un proceso causal de cierto tipo que se distingue de otros sucesos por el tipo de causas que la originan: las razones. La acción intencional es una

⁴ Es extraño que hayan sido wittgensteinianos quienes defendieron esta idea, porque creo que de las *Investigaciones* se puede inferir la idea contraria.

parte de la conducta cuyas causas son razones, en virtud de las cuales tal acción resulta justificada.⁵

Pero al invocar la noción de causa nos encontramos con un problema. Si las razones son causas de cierto tipo y las explicaciones causales ordinarias entrañan leyes generales, la explicación por razones debería implicar tales leyes. Pero no es así, las explicaciones a partir de razones son explicaciones pero no implican leyes generales. Nadie como Davidson ha visto este punto con más claridad, lo cito *in extenso*:

las generalizaciones que relacionan a las razones con las acciones no son del tipo de las leyes conforme a las cuales puedan hacerse predicciones certeras con fiadamente ni tampoco se las puede afinar y convertir en este tipo de leyes. Si reflexionamos sobre la manera en que las razones determinan la elección, la decisión y la conducta, es fácil ver por qué ello es así. Lo que surge como la razón en la atmósfera *ex post facto* de la explicación y de la justificación frecuentemente era, para el agente en el momento de la acción una consideración entre muchas, una razón. Toda teoría sería que sirva para predecir acciones sobre la base de razones debe encontrar una manera de evaluar la fuerza relativa de varios deseos y creencias en la matriz de la decisión; no puede tomar como su punto de partida el refinamiento que se espera de un solo deseo.⁶

No hay sola una razón en cada caso a partir de la cual se pueda explicar la acción intencional (aunque nunca faltan los reduccionistas), normalmente la acción se da en un contexto de una variedad de posibles razones para actuar, ¿cómo se escoge entre todas éstas para explicar la acción? La razón por la que alguien realiza una acción es la que es

⁵ "Actions, Reasons, and Causes", en *op. cit.*

⁶ *Ibid.*, pp. 15-16.

causalmente eficaz. La causalidad en el campo de las acciones no es una conexión lógica o necesaria como la que podemos encontrar en explicaciones de otro tipo de sucesos. Además, según Davidson, las leyes causales estrictas sólo pueden ser leyes físicas porque no puede haber conexiones nomológicas entre lo mental y lo físico, es decir, entre estados mentales como creencias y deseos y las acciones a las que dan lugar. Otro problema para aplicar el concepto de causa a las acciones es que la relación causal se da en completa independencia de las descripciones de la causa y el efecto. Por todo esto se hace necesario introducir un concepto adicional de causalidad: el concepto de *causalidad razonable*. Este concepto es necesario para un mejor entendimiento de nuestras vidas mentales y del proceso que da lugar a acciones. La causalidad razonable marca una relación específica entre grupos de actitudes proposicionales. Mark Platts, al explicar esta noción en el caso de Hume, nos proporciona elementos para definir este concepto: "La causalidad razonable ocurre si se da una relación causal entre estados proposicionales en el mundo de las realidades en virtud de alguna relación de razón que se da entre los contenidos proposicionales de esos estados en el mundo de las ideas."⁷ En otras palabras, las creencias, por ejemplo, pueden causar razonablemente deseos, es decir, pueden causar deseos en virtud de las relaciones entre los contenidos

⁷ M. Platts, *Moral Realities. An Essay in Philosophical Psychology*, Routledge, Londres y Nueva York, 1991, p. 126.

proposicionales de las creencias y los de los deseos. Así, mi creencia de que la música de Mozart es espléndida y de que tengo un disco de Mozart entre mis discos puede causar mi deseo de escuchar tal disco. Dada mi creencia, es razonable --nunca necesario-- que tal creencia dé lugar a un deseo con un contenido proposicional que apunte en una dirección similar. Una relación de causalidad razonable no es una relación que tenga que darse; si se da o no depende de la relación de razón entre los contenidos proposicionales de los estados mentales involucrados; pero también depende de la presencia de otros estados mentales (otros deseos, creencias, intereses, dolores, etc.). Si se da una relación de causalidad razonable, esto querría decir entre otras cosas que la causalidad de la acción dependería de un aspecto formal de lo que se cree y lo que se desea. X

El concepto de causalidad razonable es indispensable para entender que no hay relaciones de necesidad ni de suficiencia en el campo de la racionalidad práctica, que hay espacio para la probabilidad, para la incertidumbre, en la explicación de las acciones a partir de razones. "Si no empleamos este concepto, nos dice Platts, resulta imposible entender, por ejemplo, el proceso de razonamiento, sea teórico o práctico, y el fenómeno de la acción intencional."⁸

⁸ Platts, "La moralidad: ¿relativa o razonable?", en M. Valdés (comp.), *Relativismo lingüístico y epistemológico*, IIF-UNAM, México, 1992, p. 61.

Finalmente, hay algo que me interesa resaltar aquí de todo esto: la idea de que las acciones se dan normalmente dentro de un contexto de multiplicidad de razones. Es extraño pensar que un solo tipo de razones pudiera servir para explicar el conjunto de nuestras acciones: habría muy poco, o ningún, espacio para el razonamiento y para la libertad de decidir y actuar. Normalmente actuamos dentro de un contexto de multiplicidad de opciones, a veces son razones diferentes y encontradas, pero siempre hay razones (argumentos) para preferir un curso de acción a otros. Las razones, si es que lo son, son siempre susceptibles a razones, a razonamientos: nuestros motivos son susceptibles a argumentos, a cambios razonablemente causados, lo que significa también que podemos modificar razonablemente el conjunto de nuestras propias actitudes y nuestra conducta. Y cuando hablo de razonamiento no me refiero a un proceso de lógica, de cálculo o de inferencia, sino a un proceso de pensamiento más general que involucra emociones, sentimientos, necesidades, intereses, percepciones, etc., es decir, un espectro mucho más amplio de razones (razones vitales) de las que normalmente consideramos, que son precisamente las que me propongo tratar a continuación.

I. NECESIDADES COMO RAZONES PARA ACTUAR

You gotta be crazy, you gotta have a real need...

PINK FLOYD

1. Las necesidades tienen un papel no siempre claro dentro del conjunto de lo que llamamos razones o motivos para actuar, y en parte se debe esto, me parece, a la ambigüedad misma del término "necesidad", es decir, a las cosas tan diferentes que pueden englobarse bajo este término --mucho más evidente esta ambigüedad en español que en otros idiomas--, y también se debe al hecho de que, cuando se habla de necesidad en el contexto de la motivación, suele encontrarsele mezclado con términos tan diversos como intereses, deseos, creencias, etc. Asimismo, tampoco es fácil determinar exactamente en qué lugar se encuentran las necesidades dentro de la "cadena" de lo que constituyen razones para actuar. ¿Qué se quiere decir cuando se afirma que una necesidad lleva a alguien a actuar? En primer lugar, deberíamos empezar por delimitar el campo alrededor del concepto de lo que es una necesidad, para posteriormente responder esta pregunta.

Decimos que "X necesita Y" cuando ese Y es un medio indispensable para que X realice o arribe a un cierto estado

de cosas,¹ sea y desde algo nimio, pero necesario para alcanzar algún fin, hasta algo verdaderamente indispensable para la vida misma, algo sin lo cual no sería posible vivir. Esta definición ya estaba presente en aquella que de la necesidad nos da Aristóteles en el libro V de la *Metafísica*:

Se llama necesario aquello sin lo cual, como concausa, no es posible vivir (por ejemplo, la respiración y el alimento son algo necesario para el animal, pues es imposible que sin ellos exista). También aquello sin lo cual no es posible que exista o se genere el bien, ni desechar el mal o librarse de él (por ejemplo, beber la medicina es necesario para no estar enfermo, y navegar hacia Egina, para recibir dinero).²

Cuando decimos que X necesita Y, queremos decir que, sin Y, X no puede realizar alguna función, una acción específica, llevar a cabo algún propósito determinado o arribar o mantener un estado de cosas, como puede ser la supervivencia. Es necesario aquello que nos mueve a actuar con el fin de mantener la vida: tenemos necesidad de ello y es esta necesidad, decimos, la que nos mueve a actuar. Tenemos necesidad de cosas que nos sirven como medio para llegar a un fin.

Hasta aquí he identificado necesidad con necesitar algo para llegar a un objetivo, sin embargo, hay una forma de expresar necesidades, que suele ser la forma más común con la que nos expresamos, que no hace referencia a objetivos.

¹ Cfr. David Wiggins, "Claims of Need", en *Needs, Values, Truth*, Blackwell, Oxford, 1987.

² Aristóteles, *Metafísica*, trad. de Valentín García Yebra, Gredos, Madrid, 1987, 1015a20.

Esta forma de expresar necesidades se ha llamado elíptica, en contraposición a la forma instrumental que sí hace referencia a objetivos. De esta manera, la afirmación "Necesito \$20 para comprar medicinas" se puede formular elípticamente: "Necesito \$20", sin especificar ningún objetivo. Pero, se dirá, es más que discutible hablar no-instrumentalmente de necesidades, es decir, sin responder a la pregunta ¿para qué?: "¿para qué necesitas \$20?". A quien afirma elípticamente, por ejemplo, "Necesito a mi mamá", se le podría contestar algo así como "Si necesitas a tu mamá es para algo: para sentirte bien, para sentirte protegido..." o algo por el estilo. En otras palabras, incluso cuando hablamos elípticamente de necesidades hay un objetivo implícito, y entonces ¿qué sentido tiene que llamemos la atención sobre esta manera elíptica de expresar necesidades? Si hemos hecho esta distinción es porque vale la pena resaltar que hablar elípticamente de necesidades nos muestra que se puede hablar de éstas sin hacer referencia a deseos. Es cierto que las necesidades hacen referencia a objetivos, pero, contra la forma en que tradicionalmente se han pensado, no sólo desde el sentido común, sino como se han pensado en filosofía, las necesidades no hacen necesariamente referencia a deseos. Éste es mi punto en este capítulo.

Hasta ahora he enfocado una definición de las necesidades como aquello que nos sirve para arribar a una situación o estado de cosas, aquello que nos sirve para

cumplir con un objetivo determinado. Pero hay una segunda definición que, me parece, complementa la anterior y nos da un sentido más preciso de lo que es una necesidad. Así, afirmar que "X necesita Y" es decir que X se vería afectado de alguna manera si no obtiene Y, vaya esta afectación desde un trauma, por ejemplo, hasta un daño severo o, incluso, la muerte. En una versión más concreta, que nos da David Wiggins, esta definición dice: "Una persona necesita Y... si y sólo si, cualesquiera que sean las variantes morales y sociales aceptadas (económicas, tecnológicas, políticas, históricas... etc.) que puedan ocurrir durante el espacio de tiempo relevante, ella se viera dañada [harmed] si no obtiene Y".³ O, en una versión más sucinta y a la vez más general --pero por lo mismo, mucho más aplicable-- que nos da Joel Feinberg, podemos afirmar: "En un sentido general, decir que X necesita Y es simplemente decir que si él no tiene Y, se verá dañado [he will be harmed]".⁴ Y el grado del daño o de la afectación va en proporción directa al grado de necesidad que se tenga de aquello que se necesita, es decir, no todas las necesidades son del mismo tipo o grado: hay distintos tipos de necesidades y distintos tipos de daño ^{ocasionados por la no satisfacción de} ~~ante~~ cada necesidad. Como dije antes, nuestras necesidades pueden estar dirigidas hacia algo realmente vital, hacia nuestra sobrevivencia o a nuestro bienestar como sujetos, o a algo mucho menos importante --incluso a

³ Wiggins, *op. cit.*, p. 14.

⁴ J. Feinberg, *Social Philosophy*, Prentice Hall, New Jersey, 1973, p. 111.

algo que creemos que necesitamos, pero de lo que en realidad no tenemos ninguna necesidad, algo que simplemente deseamos, como veremos más adelante.

Aunque éste no es el lugar para examinar con cuidado el concepto de daño,⁵ diré muy brevemente que entiendo por daño aquello que impide la realización normal de una función. Vale la pena subrayar el sitio que tiene este concepto en la definición de las necesidades y que no es algo nuevo hablar de daño --más que de bienestar o de "florecimiento", por ejemplo-- cuando nos referimos a las necesidades. Si vinculamos el concepto de necesidad con el de daño más que con el de bienestar, que es el otro concepto con el que se suelen relacionar las necesidades, es porque si con el concepto de daño llega a haber confusión --el concepto de daño es amplio y podemos englobar en él desde daños superficiales, pero daños al fin, hasta otros realmente severos--, con el de bienestar suele haber mucha más imprecisión.⁶ Y tan se ha vinculado la necesidad al concepto de daño, que basta recordar el sentido que tenía la palabra necesidad entre los griegos para ver el porqué de esta vinculación. En su ensayo sobre la condición humana, Hannah

⁵ Lo trata más profundamente el mismo Feinberg no sólo en su libro ya citado (pp. 25-31 y *passim.*), sino en otras obras como *The Moral Limits of Criminal Law*, especialmente el volumen I, *Harm to Others* (Oxford University Press, Oxford, 1984), y en su *Doing and Deserving* (Princeton, 1970.)

⁶ Una discusión más amplia del concepto de bienestar y de los problemas de su definición se encuentra en James Griffin, *Well-being. Its Meaning, Measurement and Moral Importance*, Clarendon, Oxford, 1986; Amartya Sen, *Sobre ética y economía*, Alianza-CNCA, México, 1991; y en Margarita Valdés, "Dos aspectos en el concepto de bienestar", en *Doxa*, 9 (1991), pp. 69-89.

Arendt nos recuerda el sentido original de la palabra necesidad entre los griegos:

Ninguna violencia ejercida por el hombre, excepto la empleada en la tortura, puede igualar la fuerza natural que ejerce la propia necesidad. Por esta razón los griegos derivaron la palabra que designaba a la tortura de la necesidad, llamándola *anagkai*, y no de *bia*, empleada para designar la violencia ejercida por el hombre sobre el hombre, y también es la razón de que a lo largo de la antigüedad occidental la tortura, la "necesidad que ningún hombre puede soportar", se aplicara sólo a los esclavos⁷, que de todos modos estaban sujetos a la necesidad.

Si la necesidad ejerce semejante poder sobre nuestras acciones es porque el daño que causa la insatisfacción de una necesidad puede llegar a ser equiparable al daño que provoca la tortura. Pensemos por ejemplo en lo que sucede en el caso de necesidades básicas, como comer o beber, cuando no se ven satisfechas --de hecho, muchas torturas consisten en impedirle a la persona el cumplimiento de sus necesidades básicas y así infringirle un daño.

No siempre

Hay un punto que me interesa tratar de las definiciones clásicas de la necesidad: tradicionalmente se ha dado una definición de lo que son las necesidades que las echa al mismo saco junto con otras razones para actuar, como son deseos, intereses, intenciones --incluso se las ha visto como parte de las *pro-attitudes* davidsonianas--, y creo que vale la pena detenerse a deslindar estos conceptos porque tienen demasiadas diferencias como para que sean agrupados

⁷ Hannah Arendt, *La condición humana*, Seix Barral, Barcelona, 1974, p. 174.

por sus pocas semejanzas. Por ello, es necesario analizar una definición característica de este tipo de confusión. La siguiente definición, dada por Agnes Heller, es ilustrativa de estas posiciones acerca de las necesidades: "...la palabra 'necesidad', dice Heller, constituye un término vago, indeterminado y totalmente empírico. La necesidad es deseo consciente, aspiración, intención dirigida en todo momento hacia un cierto objeto y que motiva la acción como tal."⁸ Heller equipara aquí las necesidades con demasiadas otras cosas (deseos conscientes, aspiraciones, intenciones), como para introducir más vaguedad y más indeterminación en la discusión sobre las necesidades. Esta posición que vincula las necesidades principalmente con los deseos no es exclusiva de la teoría de las necesidades de Heller, sino que ha sido la posición dominante en buena parte de la tradición filosófica que ha abordado el tema.

Es cierto que las necesidades comparten con los deseos la característica de tener fines u objetivos, según dice Heller,⁹ pero, de cualquier forma, hay que analizar con más cuidado esta identificación entre necesidades y deseos.¹⁰

⁸ A. Heller, "Teoría, praxis y necesidades humanas", en *Teoría de las necesidades en Marx*, Península, Barcelona, 1986, p. 170.

⁹ En otro ensayo del mismo libro define la necesidad como "la propiedad humana referida a objetivaciones y dirigida hacia ellas". En este otro ensayo sí distingue entre "la necesidad como exigencia, 'creada' por las 'objetualizaciones', dirigida a clases de objetos cualitativamente distintas y el deseo individual orientado por esas necesidades hacia determinaciones concretas de tales objetos...". ("El concepto filosófico general de necesidad", en *op. cit.*, pp. 45-46.)

¹⁰ Esta identificación entre necesidades y deseos es una posición muy común al hablar de las necesidades. Y alguien tan diferente de Heller como Jesús Mosterín tampoco hace clara esta distinción: vincula necesidades e intereses de modo que éstos parecen indistintos (véase

Las necesidades, como los deseos y las creencias, son sobre algo, o se refieren a algo, o conciernen a estados de cosas en el mundo, sin embargo, su naturaleza es radicalmente diferente: mientras que los deseos y las creencias son estados mentales con intencionalidad, las necesidades --a diferencia no sólo de éstos, sino también del interés-- no lo son. Es cierto que las necesidades son parte de la historia de nuestra vida biológica, pero a diferencia de las actitudes intencionales, como deseos, creencias e intereses --que también tienen una base biológica--, nos dice Héctor Neri Castañeda, "las necesidades son primordialmente estructuras causales en que el pensar y sus contenidos no están en cuestión".¹¹ Las necesidades no son estados mentales ni implican intencionalidad --por lo menos en el sentido en que aquí estoy empleando el término.

Esto significa
que una necesidad
puede existir sin
que no haya
ningún acto men-
tal

En una primera instancia, el término necesidad parece implicar siempre la existencia de un deseo dirigido hacia el mismo objeto que la necesidad y dispuesto a satisfacer dicha necesidad.¹² Pero no es en modo alguno clara esta

Racionalidad y acción humana, Alianza, Madrid, 1978, pp. 41 ss). Un análisis más profundo de esta falsa identificación lo hace Wiggins en su artículo ya citado.

¹¹ *Thinking and doing*, Reidel Publishing Co., Dordrecht, 1975, p. 284. Cfr. Wiggins, *op. cit.* James Griffin puede ayudarnos en este punto: "Las necesidades no son una subclase de deseos. No son, digamos, deseos fuertes, extendidos o centrales. Mientras 'desear' es un verbo intencional, 'necesitar' no lo es." (*Op. cit.* p. 41.) Véase también el artículo de Eduardo Rabossi, "Necesidades humanas y moralidad", en E. Villanueva (comp.), *Segundo Simposio Internacional de Filosofía*, vol. II, UNAM, México, 1987, p. 35..

¹² No es extraño que en alemán uno de los dos términos empleados para expresar necesidad, *Bedürfnis*, implica de algún modo deseo (*Wunsch*). La expresión *Bedürfnis nach etwas haben* significaría literalmente tener deseo de algo.

identificación: se puede tener la necesidad de beber y no desear beber o tener la necesidad de trabajar y no desear trabajar, incluso se puede tener la necesidad de una medicina y no desear tomarla --algo bastante frecuente. Y es cierto que muchos de nuestros deseos están orientados o producidos por necesidades, pero también hay deseos --muchos-- que no responden a ninguna necesidad. Aquí hay que introducir una idea importante: para poder decir de una necesidad que es una razón para actuar, o que una acción intencional ha sido motivada por una necesidad, han tenido que intervenir, por lo menos, el reconocimiento de la necesidad, tal vez la creencia del daño que puede provocar su insatisfacción, y quizá también un deseo de actuar en concordancia con esa necesidad.

Pero antes de seguir avanzando, lo que me interesa dejar en claro aquí es que la identificación de una necesidad con un deseo responde a falsos conceptos de deseos y necesidades, y que la relación entre necesidad y deseo no es una relación de causalidad lineal en la que, dada una necesidad debe surgir necesariamente un deseo. Es más, esta relación no siempre va en la dirección necesidad-deseo: hay deseos que crean necesidades. Todo esto quedará más claro cuando hayamos examinado los distintos tipos de necesidades.

2. No todas nuestras necesidades son iguales ni inciden sobre nuestras acciones de la misma manera; por eso es necesario, para nuestros fines, analizar las distintas

naturalezas de las necesidades, para tener presentes los diferentes modos en los que pueden motivar acciones. En términos de razones para actuar, podemos decir que el carácter de una necesidad determina, causa razonablemente, la acción a la que da origen.

Habría que distinguir, en primer lugar, aquellas necesidades que son verdaderamente imprescindibles para la vida y su conservación en buen estado, es decir, aquellas necesidades cuya insatisfacción puede provocar un daño severo sobre nuestra vida y nuestras capacidades vitales (biológicas, fisiológicas, psíquicas, etc.) o, en un caso extremo, la muerte. Estas necesidades son las *necesidades básicas*, que, con casi ninguna diferencia, también reciben los nombres de necesidades primarias, existenciales, vitales o incorrectamente, me parece, fisiológicas o naturales. Son necesidades que están relacionadas con la constitución fisiológica del hombre, pero también con aquellas condiciones materiales sin las cuales no es posible el mantenimiento de la vida --y no sólo su mantenimiento, sino también su conservación en un buen estado. Necesidad de comer, beber, dormir, descansar, respirar, de hacer nuestras necesidades (orinar y defecar) e incluso de ^{hacer} actividad sexual, configuran, entre otras, este conjunto. El daño que puede producir la insatisfacción de estas necesidades es claro y puede ir desde trastornos fisiológicos o psicológicos, hasta la muerte, para quien deja de satisfacer, por ejemplo, su necesidad de comer o de beber.

Llamo "básicas" (y no, por ejemplo, naturales) a estas necesidades, en primer lugar, porque aunque compartimos muchas de ellas con los animales y con las plantas --porque las plantas también tienen necesidades que requieren ser satisfechas para su sobrevivencia, como son su necesidad de agua o de luz (cosa que nos hace ver más claramente que las necesidades no son estados mentales)--, tenemos otras necesidades básicas sin las que no es posible el mantenimiento de la vida o su conservación en buen estado. "El hombre, dice Agnes Heller, para su misma autoconservación necesita también de ciertas condiciones (calefacción, vestidos) que para el animal [y para la planta] no representan una 'necesidad'".¹³ En segundo lugar, el modo de satisfacer estas necesidades no es precisamente como si nos encontráramos en estado natural: el modo de satisfacer estas necesidades les da otra naturaleza que la propiamente natural. En este sentido va la afirmación de Marx que dice que el hambre que se satisface con cuchillo y tenedor es diferente de la que se satisface con carne cruda. No sería exagerado afirmar que la incidencia de estas necesidades sobre muchos de nuestros deseos y acciones es casi absoluta --buena parte de nuestra vida se nos va en actos guiados por estas necesidades--, pero sobre todo son los modos en que son satisfechas los que varían social y moralmente.

¹³ Heller, *op. cit.*, p. 31.

Llamar "naturales" a estas necesidades ha llevado a algunos a postular, como contraparte, necesidades "socialmente determinadas", como si las necesidades básicas no estuvieran socialmente determinadas --incluso la sociedad nos crea necesidades que en un momento dado pueden llegar a ser necesidades básicas, necesidad de cosas que pueden llegar a ser imprescindibles para conservar la vida o para mantenerla en buen estado. Esta clasificación también dejaría de lado diferencias sustanciales entre algunas de estas necesidades no-básicas.

Dentro de este mismo grupo de necesidades básicas, pero en un registro un poco distinto, encontramos también lo que podemos llamar necesidades psicológico-sociales, necesidades que determinan las relaciones de los individuos entre sí y consigo mismos, y que, presentes de distintos modos en los sujetos, influyen --las más de las veces inconscientemente-- sobre sus acciones. Necesidades como la necesidad de amor, de afecto, de reconocimiento, de independencia, de comunicación, de seguridad personal, de pertenencia a una comunidad, etc., forman este grupo de necesidades básicas. Estas necesidades también las encontramos en muchos animales.

Es interesante ver en este caso el daño que puede causar la insatisfacción de estas necesidades: éste puede aparecer bajo la forma de una vida plana o vacía, con una pobre percepción del mundo, con baja autoestima, con inseguridad o, en casos extremos, trastornos psicológicos,

es decir, sin un verdadero "florecimiento" o "realización" como seres humanos sociales. Un niño que crece sin ver satisfechas sus necesidades afectivas o de comunicación, puede llegar a desarrollar traumas psíquicos o llegar a convertirse en un psicópata o un sociópata. La insatisfacción de nuestra necesidad de sentirnos parte de un grupo o de sentir o de dar amor, etc. puede llegar a provocar daños severos en las personas, en su personalidad y en su relación con los demás. Y aunque no son necesidades básicas en el mismo sentido en el que lo son, por ejemplo, las necesidades fisiológicas, en un momento dado pueden llegar a provocar daños equiparables: pueden tornar la vida de una persona en algo amargo y vacío o, en un caso extremo, en algo que para esa persona no valga la pena de vivirse, daños que pueden llevar a una persona a la locura o al suicidio. En un sentido muy general, podríamos decir que estas necesidades tienen un papel orientador para la vida.

Un segundo tipo de necesidad es el que más claramente podemos llamar, un poco a la manera de ciertas clasificaciones marxistas, necesidades artificiales, socialmente creadas o determinadas. Podríamos decir, aunque con mucho cuidado, que no son necesidades básicas para la vida, en el mismo sentido en el que lo son las necesidades fisiológicas o las psicológicas --aunque en determinadas circunstancias pueden llegar a serlo-- y muchas de ellas son necesidades de las que podríamos prescindir, en otras palabras, muchas de ellas son, paradójicamente, necesidades

7

Para digno: ¿una falsa necesidad puede convertirse
en básica?
31

no necesarias, son falsas necesidades. Más adelante trataré este punto. Estas necesidades están más determinadas por su *¿de qué manera?* relación con creencias, intereses y deseos que con algún aspecto de nuestra vida biológica. La gama de estas necesidades es infinita y va desde las necesidades morales hasta las necesidades religiosas, desde las necesidades de etiqueta hasta las necesidades económicas, etc. Y si la insatisfacción de una necesidad básica puede ocasionar daños serios, la insatisfacción de una de estas necesidades --salvo casos en los que lleguen a convertirse en necesidades básicas-- daría lugar tal vez a algún trauma psicológico, al rechazo social, a la condena moral o a algún tipo de sanción por parte de la sociedad. ?

En este segundo tipo de necesidades entrarían aquellas necesidades creadas o determinadas por la sociedad, por la moral, la economía, la religión, la sociedad de consumo, la publicidad o, incluso, por uno mismo, entre otros muchos creadores de necesidades. Estas necesidades tienen la característica, como afirma Hegel, de multiplicarse. Este nivel se distingue propiamente por ?

la multiplicación de las necesidades y los medios para su satisfacción, y luego por la *descomposición* y *diferenciación* de las necesidades concretas en partes y aspectos singulares, que se transforman de esta manera en distintas necesidades *particularizadas* y por lo tanto *más abstractas*. [...] Del mismo modo se *dividen* y *multiplican* los medios para satisfacerlas, que devienen a su vez fines relativos y necesidades abstractas. Es una multiplicación que continúa al infinito y que se llama *refinamiento* en la medida en que es la *diferenciación* de estas determinaciones y la

apreciación de la adecuación de los medios a los fines.¹⁴

En muchas ocasiones se multiplican las necesidades porque al tiempo que satisfacemos una necesidad nos estamos creando otra, que a su vez creará otra más abstracta, más refinada. Por ejemplo, quien compra una computadora, a la vez que compra una solución y satisface una necesidad, se hace de necesidades que se van multiplicando y sofisticando cada vez más (por ejemplo, necesita estar adquiriendo programas que le solucionen los problemas que las versiones anteriores no le solucionaban o incluso le causaban). El número de estas necesidades es infinito y, aunque son artificiales, el papel que tienen en la determinación de nuestras acciones particulares es fundamental.

Mucho más claramente que las básicas, estas necesidades están determinadas social e históricamente, varían de sociedad en sociedad e incluso de individuo en individuo --aunque es cierto que cada uno tiene una necesidad de dormir o de comunicarse diferente, todos de algún modo las poseemos. Aquí no sólo varía el modo de satisfacción, sino que también varían las necesidades mismas.

¹⁴ Hegel, *Filosofía del derecho*, §§190 y 191, traducción de J.L. Verma, EDHASA, Barcelona, 1988. Hegel mismo pone un ejemplo de este proceso de multiplicación de necesidades: "Lo que los ingleses llaman *comfortable* es algo inagotable y que continúa al infinito, pues toda comodidad muestra nuevamente su incomodidad y las invenciones no llegan nunca a un fin. Por eso, la necesidad no es producida tanto por los que la poseen de un modo inmediato sino por quienes buscan una ganancia con ella." §191, agregado.

Pero se preguntará, ¿en dónde interviene el daño si alguien deja de satisfacer su necesidad de tener una computadora, de comprar algo o de ir vestido de una determinada manera? Es cierto que en muchos casos hablamos de necesidades aquí como de meras necesidades instrumentales, circunstanciales, pero en muchos casos también son necesidades objetivas que tenemos las personas. Y ante la duda de si alguna de estas necesidades es una necesidad real, apliquemos nuestro criterio para identificar necesidades para ver si efectivamente puede haber daño si no son satisfechas. Tomemos un ejemplo para ver los distintos modos en que puede intervenir el daño. Examinemos el caso de una necesidad artificial, socialmente creada: ^{tener un} ~~el~~ estatus social. El estatus está determinado por todas aquellas necesidades que nos impone la sociedad para ocupar una determinada posición social; pero tener estatus no significa solamente ocupar esa posición, sino representarla ante los demás (incluso se puede tener estatus sin ocupar verdaderamente ninguna posición social --que es un caso bastante común desde que existen las tarjetas de crédito-- o, al contrario, se puede ser muy rico sin tener ningún estatus). Estatus es la necesidad de todo aquello que la sociedad nos obliga a hacer y a tener para mantenernos en la consideración de personas que, en otras circunstancias, no deberíamos ni siquiera tomar en cuenta. Así, alguien con estatus tiene necesidad de tener un tipo de carro, de vestir de determinada manera, de anteponer a su nombre un título

Aquí se ve que la noción de daño no es suficiente para determinar si hay o no necesidad. Muchas cosas que nos causan daño 'psicológico' no son necesarias. La frustración por la insatisfacción de un deseo ¿es daño?

universitario, etc. ¿Son éstas necesidad reales? Me parece que sí y que el daño en este caso aparece bajo la forma de rechazo social, de marginación a través, por ejemplo, del chisme y la maledicencia que, sin duda, son daños en la posición o en la integración de una persona a la sociedad. Algo similar es el caso del honor en los siglos pasados. Hay gente que se ve realmente perjudicada en su estilo de vida, en su economía, en su integridad, en su salud, etc., por no ver satisfecha alguna de estas necesidades. Igualmente, a partir del concepto de necesidad y de este último tipo en particular, podemos explicar vicios, por ejemplo, como necesidades que la sociedad o nosotros mismos nos creamos y cuya insatisfacción, como en el caso de la adicción a drogas e incluso de fumar, puede acarrear daños psicológicos (ansiedad, tensión, depresión, etc.) o fisiológicos.

Algunos se negaran a aceptar que estas segundas necesidades sean necesidades verdaderas, argumentando que muchas de ellas tienen un carácter meramente instrumental, y preguntaran ¿por qué insistir en llamar a éstas necesidades y no, por ejemplo, deseos intensos? Si insisto en afirmar que son necesidades reales y no deseos intensos es porque, en primer lugar, están más allá de los deseos del agente: tenemos muchas necesidades artificiales incluso a pesar de nuestros deseos, y las satisfacemos porque sabemos del daño que puede llegar a provocar su insatisfacción. En segundo lugar, porque hay un daño real si no las satisfacemos: hay ciertos casos en los que tenemos una necesidad real de

?

Siempre
 No se si se crea
 un daño el
 q' gente (idista)
 haga chismes,
 a la mejor
 hacen un
 favor al
 que es re-
 chazado

?

*Si desaparece
 el deseo, des-
 pende de
 impusieron
 necesidad*

cumplir o de seguir ciertas reglas morales o jurídicas si no
queremos recibir un castigo, una pena, un daño. 7

Esta clasificación puede parecer un poco rígida y no hay nada más alejado de mis intenciones que esto. No es mi intención ofrecer criterios generales para determinar en cada ocasión a qué tipo pertenece una cierta necesidad --hay incluso casos muy difíciles en que resulta casi imposible determinar si de lo que estamos hablando es de una necesidad o de un deseo intenso. Hay movilidad dentro de este esquema: necesidades socialmente creadas que pueden llegar a convertirse en necesidades básicas y su insatisfacción puede acarrear daños graves al mantenimiento de condiciones vitales óptimas o de la vida misma. Esto puede ser más claro si pensamos en necesidades que en un principio podemos clasificar como no básicas, como la necesidad de ocupar una posición social elevada, y que, en ciertos casos, si no se ve satisfecha puede tornar la vida de una persona en algo sin sentido o, en un caso extremo, en algo que para esa persona no valga la pena de vivirse. Se podrá pensar que alguien con una necesidad semejante puede ser bastante estúpido, pero a fin de cuentas es alguien que tiene una necesidad que, al verse insatisfecha, provoca un daño en su equilibrio psicológico. Con esto quiero decir que estas necesidades pueden convertirse en necesidades básicas. Y lo mismo sucede con necesidades artificiales o necesidades instrumentales que, por circunstancias determinadas, pueden convertirse en básicas: el uso del condón, por poner un

X
*pero esto me
 es una
 necesidad*

ejemplo, se está convirtiendo circunstancialmente en una necesidad básica para quienes tienen una vida sexual activa no-monógama.

Mi clasificación de las necesidades es limitada y no toma en cuenta factores de orden psicológico, económico o social; y aunque sé que hay muchas subclasificaciones, para mis propósitos actuales servirán las que he mencionado. (En otras clasificaciones se llegan a enlistar, por ejemplo, quince "necesidades manifiestas", presentes en diversos grados de intensidad en todas las personas: logro, deferencia, orden, notoriedad, autonomía, afiliación, intracepción, socorro, dominio, abatimiento, confianza, cambio, perseverancia, heterosexualidad y agresión.¹⁵)

3. Dejando por un momento de lado las necesidades básicas y centrándonos en el segundo tipo de necesidad, desde hace tiempo se ha introducido una clasificación que resulta importante para una explicación de las razones para actuar. Esta clasificación se encuentra en la filosofía por lo menos desde Marx, quien distinguía entre "necesidades propiamente humanas" y "necesidades alienadas" o, en otros términos, entre *verdaderas y falsas necesidades*.

Grosso modo podríamos decir que una necesidad es verdadera si efectivamente nos lleva a realizar un estado de

¹⁵ A.L. Edwards, *Manual for the Edwards personal preference schedule*, Psychological Corp., Nueva York, 1959, citado por Floyd Ruch y Philip Zimbardo, *Psicología y vida*, Trillas, México, 1979. Y, claro, entre las más famosas, está la clasificación de necesidades de Abraham Maslow.

cosas o si, viéndose insatisfecha, afectara o dañara de algún modo al portador de la necesidad. Sería falsa si no cumpliera con estas definiciones. Pero creo que la cuestión no es tan fácil como parece: muchas falsas necesidades son falaces y aparecen como verdaderas necesidades. Alguien puede sentir la necesidad, siguiendo nuestro ejemplo, de poseer un carro lujoso, ya que, dado su estatus, lo necesita y puede vivir en un estado de tensión o ansiedad o puede ser víctima del rechazo social si ve insatisfecha su necesidad. Cualquiera podría preguntarse si es verdaderamente necesario algo así, y creo que hay muchas respuestas para esta pregunta. Se podría responder que lo que pasa por una necesidad no es sino un deseo intenso, un deseo que en realidad no está motivado por ninguna necesidad. ¿Cómo distinguir una necesidad de un deseo intenso? De nuevo, si viéndose insatisfecha hay daño, nos encontramos frente a una necesidad, la insatisfacción del deseo, en cambio, causa frustración, no daño. Otra respuesta, muy cercana a lo que puede ser la realidad, podría empezar por distinguir entre meramente creer necesitar y necesitar verdaderamente --para hacer esta distinción, supongo, deberían entrar factores tales como si la ausencia de aquello que se cree necesitar puede llegar a dañar al sujeto. Se puede creer que se necesita algo cuando en verdad no existe ninguna necesidad real que sustente dicha creencia, de nuevo, si viéndose insatisfecha esa "necesidad" no hay ningún tipo de daño --puede tratarse de un caso de autoengaño. Cuando se

pero, si la
frustración
es muy grave

a juicio de
quién?

distingue entre estos dos casos se está muy cerca de identificar una falsa necesidad; y cuando se identifica una falsa necesidad, también se está muy cerca, ya de asumirla como cualquier otra cosa que no sea una necesidad, por qué no, como un deseo (como un deseo intenso o como un capricho, por ejemplo), ya de desplazarla. El reconocimiento de una falsa necesidad puede llegar a cambiar e incluso a desplazar esa "necesidad". Podemos decir, sobre todo en el contexto de necesidades artificiales, que, en muchos casos, reconocer algo como necesario o como no necesario puede llegar a cambiar la cualidad de la necesidad misma o, algo no muy diferente, hacerla desaparecer. Es decir, si me doy cuenta que puedo vivir y realizar todas mis funciones sin aquello que creía necesitar y que no sufro ningún daño por su ausencia, entonces aquello que creía necesitar o no lo necesitaba o ha dejado de ser una necesidad.

4. Después de todas estas aclaraciones, podemos preguntarnos ¿cómo están relacionadas las necesidades con otras razones motivadoras en general y con los deseos en particular?, ¿qué papel tienen ellas mismas como razones motivadoras de la acción? Podemos decir, en primer lugar, que cualquier caracterización de una razón para actuar requiere la referencia a deseos y creencias, pero ¿debería hacer referencia también a una necesidad? Me parece que no, no necesariamente. La necesidad no siempre está presente como una razón motivadora de la acción intencional del modo como

sí lo están deseos y creencias. Sobre decir que muchos de nuestros actos no están motivados por ninguna necesidad, piénsese, por ejemplo, en los actos que son resultado de deseos caprichosos o de deseos apetitivos y que no implican la existencia de una necesidad previa al deseo. Cuando hablo de deseos caprichosos y también de deseos apetitivos, me refiero a toda una clase de deseos: los deseos inmotivados, es decir, deseos que no son producto de ninguna razón (entendiendo aquí por razón una creencia u otro deseo); son ^{que hagan razones al primer deseo.} deseos que no están motivados por alguna caracterización que haga aparecer como independientemente deseable el objeto del deseo.¹⁶ En primer término, y aunque pueda parecer redundante, deberíamos aclarar que cuando decimos de una necesidad que es una razón para actuar y que tal necesidad ha dado origen a un deseo, sólo lo podremos decir de los deseos motivados, no de los deseos inmotivados. Esto no quiere decir que la relación inversa, la de deseos que dan lugar a necesidades, sólo se dé a partir de deseos motivados; no sólo los deseos motivados dan lugar a ^{producen} necesidades, también los deseos inmotivados ^{lo hacen} lo hacen, por eso se les ha llamado "deseos productores de razones".¹⁷ Incluso un capricho, para poner un ejemplo de deseo

¹⁶ En todo lo que sigue y con respecto a una clasificación de distintos tipos de deseos, cfr. Mark Platts, *Moral Realities. An Essay in Philosophical Psychology*, Routledge, Londres y Nueva York, 1991, cap. 2^o

¹⁷ Stephen Schiffer, "A Paradox of Desire", en *American Philosophical Quarterly*, 13 (1976).

inmotivado, para verse satisfecho, puede producir un ^{deseo?} sin número de necesidades.

Ya hemos visto que una necesidad es algo diferente de un deseo, pero sus relaciones pueden ser de lo más variado. Muchas veces decimos "actuó movido por su necesidad", ¿en qué sentido puede ser entendida una necesidad como un motivo para la acción? Las necesidades son causas --causas razonables-- de la acción, aunque no de forma directa, sino a través de la producción de el (los) deseo(s) y las creencias pertinentes. En otras palabras, y usando en un sentido diferente la terminología de Stephen Schiffer sobre los deseos, podemos decir que las necesidades son productoras de razones, pero no razones por sí solas. ¿Cómo es esto? Las necesidades pueden ser causas razonables de la aparición de un deseo: a través de la percepción de la necesidad que tiene el sujeto necesitado, es decir, a través de ciertas creencias, como, por ejemplo, la conciencia de que se tiene la necesidad de ir al baño, puede producirse el deseo correspondiente, que a su vez puede causar razonablemente la acción de ir al baño. Si alguien no percibe su necesidad de algo, entonces no podemos decir que esa necesidad ha sido una razón para actuar. En general, para que una necesidad sea una parte de una razón motivadora, el reconocimiento es necesario para dar lugar al deseo y a la acción. (Pero también a través del deseo se reconoce la necesidad, es decir, es porque tenemos el deseo que nos damos cuenta de la presencia de la necesidad.) Una

necesidad puede dar lugar a una acción intencional, pero para que podamos decir de ella que es una razón para actuar, tiene que mediar la creencia del sujeto de que tiene esa necesidad. (Por cierto, cabe recordar que cuando hablamos de razones para actuar nos referimos a acciones intencionales, no a cualquier tipo de acto. Es cierto que a veces es tal nuestra necesidad de dormir que nos dormimos sin darnos cuenta e incluso hay quien orina sin darse cuenta, pero no es éste el tipo de actos que aquí tratamos, sino las acciones intencionales en las que necesariamente intervienen estados mentales intencionales como son los deseos y las creencias.)

Hagamos aquí un paréntesis: antes hablé de necesidades que, aunque inconscientes, tienen un papel causal sobre nuestros actos, Muchas de nuestras acciones están influidas por nuestras necesidades de amor, de comunicación, de sentirnos parte de un grupo, etc. Estas necesidades, aunque muchas de ellas son inconscientes y, por tanto, no siempre son reconocidas por el agente, pueden tener un papel causal sobre nuestras acciones y deseos. En estos casos estas necesidades tendrían un papel causal --razonablemente causal--, que habría que distinguir de su papel como razones motivadoras. Para que podamos decir de una necesidad que es una razón para actuar, y también que dicha necesidad ha dado lugar a ciertos deseos y creencias, es necesario que entren en nuestra explicación estados cognoscitivos como la percepción o la conciencia de la necesidad, etc., pero quizá

*¿cómo si
son inconscientes
es?*

también la creencia del daño que puede provocarnos el incumplimiento de tal necesidad. Si alguien dice que trabaja porque tiene necesidad o que tiene la necesidad de pagar sus deudas, sabe que de no hacerlo sufrirá ciertas consecuencias dañinas. Si no tuviéramos conciencia del daño, tal vez ni siquiera hablaríamos de la necesidad como razón motivadora. (Y aquí la necesidad aparece mezclada con ciertas emociones, principalmente con el miedo y con la esperanza, que son emociones de expectatividad.) Sabemos del daño o del perjuicio que nos puede producir no actuar en favor de una necesidad y por eso actuamos; tal vez si no tuviéramos esa conciencia sería difícil que pudiéramos hablar de una necesidad como razón para actuar.

Las necesidades, en particular las necesidades básicas, suelen aparecernos como algo tan primigenio y muchas de ellas parecen tener un sustrato natural tan indiscutible en funciones biológicas, que nos parece extraño pensar que también puede haber deseos y creencias motivando estas necesidades. Pienso, más que en necesidades que dependen de funciones biológicas en su forma más elemental, sobre todo en necesidades artificiales que han llegado a convertirse en básicas, en necesidades, por ejemplo, en las que ya han intervenido actitudes intencionales: pensemos en la necesidad básica --¿de qué otro modo podemos llamarla?, ¿necesidad urgente?, ¿circunstancialmente básica?-- de un drogadicto de inyectarse heroína o en la de un alcohólico de beber o en una necesidad básica desmedida de comer

pantagruélicamente o aun en una necesidad de tener sexo en forma enfermiza y maniática, que pueden haber sido motivadas por un deseo o por una creencia --casos, por lo demás, que son más comunes de encontrar en la realidad de lo que pensamos al leer una novela de García Márquez. Si estas necesidades no se ven satisfechas seguramente el heroinómano puede sufrir desde un síndrome de abstinencia, puede estar en riesgo de perder la razón o incluso en riesgo de muerte, el alcohólico puede sufrir desde un *delirium tremens* hasta la muerte (pensemos en un teporocho), el maniático puede perder su equilibrio psicológico y esto incidir en su salud, etc. Incluso hay quien tiene la necesidad de una persona en particular, necesidad producto de sus sentimientos, de su amor y de su deseo por esa persona, que puede llegar a convertirse en una necesidad urgente de esa persona, a tal punto que si no ve satisfecha su necesidad de esa, y no de cualquier otra, persona, puede llegar a perder la razón (Lucia di Lammermoor puede ser un ejemplo).¹⁸

*El heroinómano
necesita de droga
aun cuando no
está consciente y
por ende no tenga
deseo.*

*ya lo
perdió!*

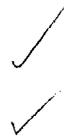
Si nuestras necesidades pueden llegar a estar determinadas por deseos, creencias, emociones, valoraciones, entre otras cosas, esto es mucho más claro, aunque más complejo, en las relaciones de las necesidades artificiales con otras razones para actuar, que pueden aparecer como

¹⁸ Debo confesar que en estos casos no estoy seguro de la relación entre deseo y necesidad: no sé hasta dónde puede llegar uno y empezar el otro. Supongo que a veces el deseo da lugar a la necesidad y ésta se mantiene aunque desaparezca el deseo, pero supongo también que si el deseo desaparece y la necesidad también, entonces probablemente nos encontráramos frente a un deseo intenso o a una mera creencia de necesidad.

necesidades producto de razones o como necesidades productoras de razones. En el primer caso, casi cualquier razón puede ser productora de necesidad, sobre todo si tomamos en cuenta que lo que caracteriza al segundo tipo de necesidades es que son necesidades artificialmente producidas. El caso de un deseo que, viéndose insatisfecho, provoca algún tipo de daño (más allá de la frustración que provoca la insatisfacción del deseo), es el caso de un deseo que ha dado lugar a una necesidad. En el otro caso, necesidades productoras de deseo, están claramente todas aquellas necesidades que, a través del deseo, requieren ser satisfechas. Pero hay que hacer notar que, cuando hablamos de la necesidad como razón motivadora y, al mismo tiempo, como productora de un deseo, esta relación entre necesidad y deseo sólo se da a través del reconocimiento, de la percepción, de la necesidad. El reconocimiento de la necesidad es condición para que podamos decir de ella que es una razón para actuar, y para que, como tal, dé lugar a un deseo; sólo el reconocimiento de una necesidad, la creencia de que hay la necesidad, puede hacerla aparecer como una razón motivadora y puede dár lugar a la emergencia del deseo correspondiente. También este reconocimiento de una necesidad y de su correspondiente deseo puede llegar a desplazar al deseo al que ha dado origen e incluso a la necesidad misma (sobre todo en los casos de falsas necesidades que, aunque falsas, también producen deseos); pensemos, por ejemplo, en la actitud de un monje católico

frente a sus necesidades sexuales: su voto de castidad, sus creencias acerca del pecado, etc., lo han hecho "programarse" para hacer desaparecer su deseo e incluso su misma necesidad sexual (por lo menos eso es lo que yo supongo).

Tal como he planteado aquí la cuestión de la relación de las necesidades con razones motivadoras de la acción y la de las necesidades mismas como razones para actuar, pudiera dar la impresión de que son elementos abstractos de la motivación que intervienen en ella independientemente de otros muchos elementos motivadores como intereses, creencias, intenciones o emociones, que también figuran dentro del conjunto de razones para actuar. Intencionalmente los he dejado de lado para centrarme en lo que puede ser visto como uno de los elementos básicos de la acción --si no es que es el más--, y no complicar un asunto de por sí complicado; en los capítulos posteriores iré agregando elementos --y por ende complicando, que no es otra mi intención-- a la explicación de la acción intencional racional. Sólo quiero dejar en claro algunos puntos de este capítulo. En primer lugar: se puede hablar de necesidades sin hacer referencia a deseos, las necesidades deben de ser entendidas como radicalmente diferentes de los deseos y de cualquier otra actitud intencional, debido, en primer lugar a su diferente naturaleza: las necesidades no son estados mentales --aunque éstos sí pueden llegar a producir necesidades, como es el caso, por ejemplo, de las



*existencia
el deseo como
potencial*

necesidades artificiales. En segundo lugar, como consecuencia, una necesidad, por sí sola no puede ser una razón motivadora de una acción intencional, que siempre es un producto de actitudes que tienen su sustento en estados mentales; la existencia de una necesidad por sí sola no lleva a actuar si no hay la creencia y el deseo correspondientes. Para que podamos decir de una necesidad que es una razón para actuar, o que una acción intencional ha sido motivada por una necesidad, han tenido que intervenir, por lo menos, el reconocimiento de la necesidad, tal vez la creencia del daño que puede provocar su insatisfacción, y quizás un deseo de actuar en concordancia con esa necesidad. Pero entonces los deseos motivados por una necesidad no serían sino un efecto razonable de la necesidad mediada por nuestras creencias; no hay una causalidad determinante, necesaria, de la necesidad sobre nuestras razones motivadoras ni sobre nuestras acciones en general; la necesidad no es, como pensaba Aristóteles, sinónimo de lo forzoso¹⁸ y, si todo lo que he argumentado hasta aquí es correcto, no estamos tan presos de la necesidad --ni de otros impulsos o fuerzas activas que actuarían sobre nosotros-- como a primera vista podría parecer. Pero ya argumentaré a favor de esta posición en los siguientes capítulos.

¹⁸ Aristóteles, *loc. cit.*

II. ACCIONES E INTERESES

El interés, a quien acusan de todos nuestros crímenes, merece a menudo ser alabado como artífice de nuestras buenas acciones.

LA ROCHEFOUCAULD

1. Como ocurre con frecuencia con algunos términos básicos que parecen nociones demasiado evidentes, pocos se molestan en definir con precisión el lugar que tienen los intereses como razones o motivos para actuar y cómo interactúan con otras razones motivadoras, particularmente con deseos y necesidades. El problema que se nos presenta desde el primer momento que examinamos el concepto de interés es que se pueden decir tantas cosas bajo este término que se puede llegar a no decir nada, es decir, nada interesante. Algo así ha ocurrido cuando se ha tratado de explicar la acción humana a partir del puro concepto de interés. En este sentido iba dirigido, por ejemplo, el proyecto de Helvecio --muy propio del interés que tuvo la filosofía moral de los siglos XVII y XVIII en este concepto--, de reducir el comportamiento humano al concepto de interés: "Así como el mundo físico, dice Helvecio, está gobernado por las leyes del movimiento, así el universo moral está gobernado por las leyes del interés".¹ Y en este mismo sentido la teoría

¹ C.A. Helvecio, *De l'esprit*.

5. tiene interés en X.

lo peculiar del interés es que parece estar conformado por una creencia y un deseo: el deseo de beneficiarse⁴⁸ (o de conseguir Z) y la creencia de que aquello que nos interesa nos beneficia (o no perjudica) (2)

económica (y buena parte de la teoría de la acción racional)

también ha pretendido explicar la acción humana a partir del mero concepto de interés. Así, en un multicitado pasaje de su *Mathematical Psychics*, F.Y. Edgeworth afirma que "el primer principio de la economía es que todo agente actúa sólo por interés propio".² Del mismo modo, expresiones como "Todos actuamos por interés" o "El interés gobierna al mundo" pretenden englobar el sentido de toda acción humana hasta el punto de que se podría afirmar que todo actuar es siempre un actuar interesado, incluso nuestras acciones desinteresadas. Pero tengamos cuidado con las tentaciones del reduccionismo y no sucumbamos a la simplificación: si hay algo cierto es que el concepto de interés desempeña un papel fundamental en la explicación de nuestras acciones, sin que por ello hagamos de él un concepto tan omniabarcante que termine por no decirnos nada y que sea un concepto sin interés alguno.

Son varias las cuestiones a las que quiero responder en este capítulo: primero, el problema de las posibles definiciones del concepto de interés, de su relación con otras razones motivadoras de la acción, pero en particular me interesa abordar la cuestión de si todo lo que podemos decir acerca de los intereses se puede o no formular en términos de deseos. Tomo al deseo como uno de los

² F.Y. Edgeworth, *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*, Londres, 1881, p. 6, citado por Amartya K. Sen, "Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory", en *Philosophy and Public Affairs*, vol. 6, 4 (1977), p. 317.

componentes indispensables de toda acción intencional. Abordaré el problema de cuándo podemos decir que el interés puede ser considerado una razón para actuar y cuándo no. Finalmente, como una sección aparte pero muy ligada a este capítulo, me interesa el problema de la atribución de intereses a partir de concepciones reductivistas de la acción racional y los problemas a los que se enfrentan estas teorías al intentar dar cuenta de la conducta humana y de el conjunto de nuestras acciones racionales.

2. Podemos partir de Kant, el filósofo que enfrentó más duramente la euforia de los siglos XVII y XVIII por el concepto de interés, y que lo definió en la *Crítica del juicio*, bastante aproximadamente a lo que me parece que es correcto, del siguiente modo:

*Llámase interés a la satisfacción que unimos con la representación de la existencia de un objeto. Semejante interés está, por tanto, siempre en relación con la facultad de desear, sea como fundamento de determinación de la misma, sea, al menos, como necesariamente unida al fundamento de determinación de la misma.*³

Kant se da claramente cuenta de que el concepto de interés está "siempre en relación con la facultad de desear", que, a su vez, tiene que ver con "la satisfacción que unimos con la representación de la existencia de un objeto" --algo así como lo que nosotros llamaríamos hoy una caracterización de

³ I. Kant, *Crítica del juicio*, §2, Editora Nacional, México, 1973, p. 161. Trad. de Manuel García Morente. (Las cursivas son mías.)

deseabilidad.⁴ Pero habría que aclarar, contra lo que dice Kant, que el interés no es fundamento de determinación de la facultad de desear, sino al contrario, el deseo es fundamento de determinación del interés. El interés, en su sentido motivacional, que es el que aquí me interesa, siempre va unido al deseo: sin deseo no hay interés y no al revés. Se tiene interés por algo cuando el deseo está orientado hacia ello o cuando ese algo es un medio para la satisfacción de un deseo. Y aquí entramos en la controversia de si son idénticos deseos e intereses y de si se puede hablar del interés siempre en la terminología del deseo.

Creo que una definición más precisa del concepto de interés debe aclarar que interés y deseo no son iguales, sino que el interés siempre está guiado por el deseo y que el interés se dirige hacia todas aquellas cosas que nos ayudan a alcanzar nuestros deseos. Brian Barry, un clásico del concepto de interés, ha definido los intereses como "medios generalizados para alcanzar fines últimos, o fines inmediatos generalizados de una acción racional".⁵ Algo está

Siempre y cuando creamos
 que aquello que
 nos interesa
 es el tipo de
 cosa que puede
 contribuir a
 nuestros deseos.

⁴ Una caracterización de deseabilidad es el conjunto de creencias que hacen que algo nos aparezca como deseable, es decir, que responden a la pregunta "¿para qué o por qué deseas (hacer) X?". Véase, sobre este concepto, G.E.M. Anscombe, *Intención*, Paidós-UNAM-UAB, Barcelona, 1991, §§37 ss, y véanse las referencias a este concepto en el índice analítico de Platt, *Moral Realities*, Routledge, Londres y Nueva York, 1991.

⁵ Brian Barry, *Political Argument*, Routledge & Kegan Paul, Londres, 1967, p. 183. Joel Feinberg parte de la definición de Barry y la amplía: "Decir que algo estaría 'en mi interés' es decir que incrementaría mi oportunidad para satisfacer aquellos deseos ulteriores que son ellos mismos el fundamento del interés, aquellas metas que tengo interés en alcanzar" (*Harm to Others*, volumen I de *The Moral Limits of Criminal Law*, Oxford University Press, Oxford, 1984, p. 55. Véase también su libro *Social Philosophy*, Prentice Hall, New Jersey, 1973, pp. 26, 76 y *passim*).

*S está interesado en X
X es del interés de S.*

en el interés de una persona si incrementa sus posibilidades de alcanzar lo que desea; en general, se puede decir que el estar interesado en algo --es decir, el interés en su sentido motivacional-- es un tipo de lo que podríamos llamar un "deseo subordinado", siempre fundado en creencias instrumentales, es decir, en creencias acerca de los medios para obtener aquello que se desea. El interés hace que nos demos cuenta más claramente de aquellos medios pertinentes para llegar a satisfacer nuestros deseos, nuestros fines.⁶ Por ejemplo, si pensamos que uno de los medios más comunes para satisfacer nuestros deseos suele ser --junto con el poder y la verdad-- el dinero (siempre que se utilice como un medio y no como un fin en sí mismo), entendemos por qué suele vincularse la idea de interés con la de un interés material o monetario, e incluso por qué si el dinero nos produce más dinero, nos produce interés --en los dos sentidos del término.⁷

En algunos sentidos poderíamos decir que X es un interés de S aun cuando S no desea X (educación, tomar un medicamento...)

Tener interés en una persona puede no ser instrumental.

Pero las relaciones del interés con el deseo son variadas: por principio podemos decir que siempre que se

⁶ Según una conocida teoría de Jürgen Habermas, anticipada en cierto sentido por G. Lukács, los hombres generan conocimiento en el curso de la práctica (para preservar sus intereses. (Habermas, "Conocimiento e interés", en *Ciencia y técnica como "ideología"*, REI, México, 1993 y su libro del mismo nombre; también Barry Barnes, *Interests and the Growth of Knowledge*, Routledge & Kegan Paul, Londres, 1977, especialmente los capítulos 1 y 3.) Para lo que aquí nos interesa, podríamos reformular la idea diciendo que el interés puede ayudar al desarrollo de la racionalidad al promover la generación de conocimiento; el interés puede ayudar a generar formas más finas de percepción sobre aquello que nos puede llevar a conseguir nuestros fines.

Esto es distinto a lo q' dice Habermas

⁷ Acerca de la adopción del concepto de interés en la economía, véase Albert O. Hirschman, "El concepto de interés. Del eufemismo a la tautología", en *Enfoques alternativos sobre la sociedad de mercado y otros ensayos recientes*, FCE, México, 1989.

tiene interés, por definición, hay deseo --aun cuando no se trate de un deseo manifiesto--, pero no siempre que hay deseo se tiene interés. No es la existencia de un deseo, ni siquiera la existencia de un deseo fuerte, una condición suficiente para la aparición del interés. Puedo, por ejemplo, desear --y desearlo ardientemente-- que gane el equipo de la selección nacional de fútbol, sin que ello signifique, en sentido estricto, que tengo algún interés especial en su triunfo, interés que sí puede tener el entrenador, que seguramente está interesado en conservar su puesto y se verá beneficiado con el triunfo del equipo. Y en casos muy diferentes, muchos deseos, dada su inmediatez y su brevedad, no crean interés alguno, por ejemplo, un capricho momentáneo, un deseo apetitivo o un deseo cuya satisfacción pueda ser tan simple que no dé lugar a la creación de interés alguno, es el caso del deseo de tomar una leche malteada, de rascarme si tengo comezón, etcétera.

porque no me beneficia su triunfo.



Y así como el deseo puede crear interés, éste puede a su vez crear más intereses; para alcanzar un fin deseado pueden existir grandes y pequeños medios, intereses mayores y menores y, en general, intereses de muy distinto tipo que crean redes de intereses o incluso entramados de intereses de varias personas por un mismo asunto, es decir, aquello que llamamos "interés público" --aunque, de un modo distinto, aquí cabría también lo que llamamos "intereses creados". (No voy a entrar a tratar en el tema del interés público, simplemente diré que me parece que éste se puede

beneficio público

definir del mismo modo como hemos definido el interés en general, sólo que recalcando lo que de común a varias personas puede haber en el asunto de interés. Pero, asimismo, podemos decir que algo, una política, por ejemplo, está en el interés de alguien o de un grupo, si aumenta sus oportunidades de obtener lo que desean como grupo.⁸⁾

Una gran cantidad de nuestros fines se refiere a deseos muy concretos que podemos realizar a corto plazo, sin embargo, muchos otros fines pueden ser vistos como grandes meta fines o deseos que le imprimen una dirección a nuestra vida. Estos últimos deseos --que, las más de las veces, suelen no estar claros para mucha gente-- son grandes creadores de intereses en los que se borra la línea entre deseos e intereses, y en los que a veces es más claro el medio que el fin. En realidad es muy difícil marcar una línea divisoria que nos pueda decir dónde termina el interés y empieza el deseo o viceversa: intereses y deseos suelen confundirse, casi nunca se encuentran solos, sino en una trama mayor de deseos e intereses (públicos y privados), en una inmensa cadena de fines y de meta fines. Y en muchos casos son indiscernibles porque de hecho intereses y deseos tienen aspectos similares: ambos están referidos a objetivaciones y están dirigidos hacia ellas, y ambos se concentran en los resultados más que las acciones.

Puede ser que nadie deseara tener agua potable y sin embargo, es un interés de esa gente (que no desean) que se haga llegar agua potable.

⁸ Para un tratamiento más profundo del concepto de interés público, véase B. Barry, "El interés público", en A. Quinton (comp.), *Filosofía política*, FCE, Madrid, 1974, pp. 172-194, así como su libro *Political Argument*, citado anteriormente.

En castellano no decimos "X está en el interés de Y", sino
"X es del interés de Y" "Es en tu propio interés hacer A"

3. En todo lo que he dicho hasta aquí sobre el interés ha habido una tensión latente en el uso del concepto de interés que resulta fundamental al tratar el tema del interés como razón motivadora de la acción: me refiero a una diferencia básica en la forma en que hablamos acerca del interés y que no ha sido lo suficientemente señalada y es importante; deriva de una muy similar que hace Barry,⁹ y es la diferencia entre afirmar que "Y está en el interés de X" y que "X está interesado en Y". De la falta de esta diferenciación tan sencilla se han generado confusiones entre algunos de los términos que ya hemos examinado aquí como necesidad, deseo e interés.



Cuando decimos que "X está interesado en Y" queremos decir que X de algún modo desea Y porque considera que Y es un medio para alcanzar lo que desea, por tanto --y es algo obvio pero que hay que recalcarlo--, X está motivado ^(por su deseo) para actuar según su interés. En cierta forma Y le va a dar ^{permite} a X ~~los resultados~~ ^{conseguir lo} que desea; estar interesado en algo es una forma de desear indirectamente algo como un medio que nos va a llevar a obtener un fin deseado.¹⁰ En este sentido, como antes lo había dicho, el interés es una forma de deseo subordinado o intermedio. Si estamos interesados en algo es

⁹ Political Argument, pp. 176-186.

¹⁰ Sé que en el lenguaje ordinario hacemos otros usos del término interés, como cuando uno afirma que está interesado en la filosofía o en la observación de pájaros, por ejemplo. En esos casos podríamos preguntar cuál es el fin y probablemente podríamos encontrarlo, pero creo que debemos delimitar aquí el campo de los usos de un término tan elástico como el de interés. Algo similar sucede con el uso de la palabra "interesante": la mejor palabra para usar cuando no tenemos nada más interesante que decir.

porque también media una caracterización de deseabilidad de aquella cosa que nos interesa: lo vemos como deseable --interesante-- dado el fin que queremos alcanzar. En cambio, cuando afirmamos que "Y ^uestá en (el) interés de X" no estamos diciendo que X esté efectivamente interesado en Y: el hecho de que Y ^{se}esté en (el) interés de X no necesariamente implica que X esté interesado en él, es decir, que esté motivado para alcanzarlo. Frecuentemente, como dice Feinberg, "se dice de una persona que 'tiene un interés' en algo que ^{realmente} actualmente no desea".¹¹ ¿Qué quiere decir esto? Que una persona puede no darse cuenta de que, dados los fines que persigue, dado su deseo de algo, Y sería un medio pertinente o adecuado para alcanzar ese fin, o sea, que Y está entre sus intereses e incrementaría sus oportunidades de satisfacer el deseo que le da base a ese interés y, sin embargo, esa persona puede no darse cuenta de ello y no estar realmente interesada.

La diferencia entre "estar interesado en" y "^{ser de} estar en (el) interés de" se puede subsumir en el esquema planteado por Bernard Williams entre razones internas y razones externas para la acción.¹² La interpretación internalista de la acción involucra el conjunto de "motivaciones subjetivas del agente", fundamentalmente referido a los deseos, creencias e intereses, y sin el cual no se puede decir que el sujeto esté motivado para actuar: cuando existe este conjunto de

¹¹ *Social Philosophy*, p. 26.

¹² B. Williams, "Internal and external reasons", en *Moral Luck*, Cambridge, 1981, pp. 101-113.

?
? *Simplemente
puro en en
subsumir fin*

?

motivaciones subjetivas e interviene el interés en él, es que decimos que "X está interesado en Y". Cuando, de modo muy distinto, afirmamos que existen razones para que X esté interesado en Y, estamos diciendo algo que puede ser verdad, pero que es muy independiente de las motivaciones reales del agente. Para que podamos decir del interés que constituye una razón para actuar, se necesita por lo menos la creencia, el reconocimiento, por parte del sujeto de que efectivamente algo está en su interés.

Para que un enunciado sobre razones externas, del tipo "Y está en (el) interés de X, por tanto, hay una razón para que X esté interesado en Y", pueda explicar como una razón motivadora la acción, necesitaríamos por lo menos que el agente "internalizara" ese enunciado sobre razones externas, reconociera ese interés, y adquiriera la motivación --los deseos y las creencias correspondientes-- para actuar, para que efectivamente estuviera interesado, pero entonces las razones externas pasarían a ser internas. A menos que exista en el agente una disposición en su conjunto de motivaciones para hacer aquello que está en su interés, no podemos decir que el agente hubiera estado interesado y que hubiera actuado movido por su interés.

Hacer esta diferenciación en el caso del interés es importante para entender por qué la gente puede actuar en contra de sus propios intereses: si aquello que promueve su posibilidad de alcanzar sus fines es algo que está en su interés, aquello que no promueve o que en realidad desvía o

cancela las posibilidades de alcanzar sus fines es algo que va en contra de sus intereses (y aquí cabría preguntarse: ¿se puede estar interesado en cosas que no están en mi interés?) Si un jubilado que recibe una pensión por parte del Estado desea un gobierno que ocupe una parte importante del gasto público en seguridad social y, sin embargo, en las elecciones vota por un partido que propone una reducción del presupuesto para seguridad social, en vez de votar por un partido que sí tiene ese objetivo dentro de su programa, diríamos que esa persona no se da cuenta de que votar por ese partido no incrementa sus posibilidades de alcanzar sus fines, o sea, un gobierno como el que desea; diríamos, pues, que esa persona está actuando en contra de sus intereses o que no se da cuenta de aquello que realmente conduce a los fines que persigue. Creo que la situación de no darse cuenta de los intereses propios --de no hacer internas las razones externas-- se puede explicar de varias formas: como un problema de deliberación racional, en el que de momento no profundizaré y que examinaré en el capítulo siguiente, como un problema de percepción, es decir, de no saber ver o identificar los medios más adecuados para alcanzar lo que se quiere o también como un problema de falta de información, entre otros factores.

La falta de visión para saber identificar lo que más contribuye a nuestros fines, aquello que nos debería interesar, puede introducir un elemento de daño hacia nuestros intereses reales (los intereses reales serían los

que efectivamente contribuyeran a alcanzar nuestros fines). Y cuando hablo de daño o de perjudicar nuestros intereses estoy pensando más que en el daño directo a nuestros intereses en sí, en el daño que puede provenir bajo la forma de desinterés (en el sentido de indiferencia o apatía) que me parece mucho más dañino para la persona que el daño directo a sus intereses.

4. Me interesa analizar ahora dos aspectos que otro clásico del concepto de interés, Albert O. Hirschman, ha resaltado como fundamentales:

Dos elementos esenciales parecen caracterizar la acción impelida por el interés: el *egocentrismo*, es decir, la atención predominante del actor a las consecuencias de cualquier acción que piense realizar para sí mismo; y el *cálculo racional*, es decir, un intento sistemático por evaluar los probables costos, beneficios, satisfacciones y similares.¹³

Examinaré ahora estos dos rasgos: el egocentrismo y el cálculo racional como componentes de la acción orientada por el interés.

Como se relaciona
 Ha sido con los
 puntos dichos
 sobre el interés?

En el lenguaje cotidiano el término "interés" tiene una connotación negativa: cuando oímos que alguien actuó por interés no podemos dejar de pensar que es alguien que actúa por conveniencia propia o que es un interesado --hay que aclarar que es diferente *ser interesado*, es decir, ser convenenciero, a estar interesado. Pero, según lo que hemos

¹³ Hirschman, "El concepto de interés. Del eufemismo a la tautología", en *op. cit.*, p. 42.

dicho, todos en infinidad de ocasiones actuamos por interés --sin que ello quiera decir que actuamos de manera interesada o convenenciera--: el interés es con frecuencia un componente más de la acción intencional. El interés, en su sentido motivacional, implica la existencia previa de creencias y deseos, por eso es correcto decir que el interés mueve a actuar y que todos podemos actuar y de hecho actuamos por interés. Habría que decir que cuando hablamos en estos términos estamos empleando el término interés en sentido amplio, como una forma general de conducta racional, hablamos entonces de un *interés práctico*, mientras que en un sentido restringido hablaríamos de interés como sinónimo de conveniencia, es decir, de un interés patológico.¹⁴ "El interés, decía La Rochefoucauld, que a algunos ciega, se convierte en luz para otros".

Aclarar

Esto, según la cita, es el interés por el objeto del deseo.

Se impone responder aquí a la inquietud de Lichtenberg cuando decía que "debe investigarse si acaso es posible hacer algo sin tener en mente el interés propio",¹⁵ si cuando hablamos de interés siempre hablamos de interés

¹⁴ Empleo aquí los términos usados por Kant para referirse al interés, claro que en un sentido muy diferente: "Pero la voluntad humana puede también *tomar interés* en algo, sin por ello obrar *por interés*. Lo primero significa el *interés práctico* en la acción; lo segundo, el *interés patológico* en el objeto de la acción." (*Fundamentación de la metafísica de las costumbres*, II, trad. de M. García Morente, Espasa-Calpe, Madrid, 1981, pp. 60-61, nota 1.) Para Kant la acción guiada por un interés que no sea el interés en la acción misma, carece de valor, cosa que sucede con cualquier acción motivada por deseos o intereses diferentes, es decir, con muchísimas de nuestras acciones cotidianas, en las que tenemos interés más en el objeto o en el resultado de la acción que en la acción misma. Es interesante comparar la definición de la *Fundamentación* con la de la *Crítica del juicio*, antes citada.

¹⁵ G.C. Lichtenberg, *Aforismos*, ed. de Juan Villoro, FCE, México, 1989, D347.

propio, o sea, de una actitud egoísta de quien realiza la acción. Si pensamos en la relación que guardan los intereses con los deseos y pensamos también en los tan diferentes objetos de deseo que no están directamente relacionados con el bienestar propio o con una situación en la que estemos involucrados directamente, entonces podríamos inferir que los intereses no siempre están referidos ^{al propio bienestar o conveniencia} a uno mismo, sino también ^{al} otras personas o a otros seres --plantas, animales, etc. El papel que desempeña el interés como motivador de la acción no descarta la posibilidad de acciones desinteresadas o altruistas. Pero ^S sería erróneo afirmar que el interés no tiene un rol importante en este tipo de acciones. El filántropo que busca ayudar a los niños en Etiopía haciendo donativos está interesado en el bienestar de esos niños; aquel que es capaz de poner en riesgo su vida con tal de salvar a una persona en peligro también está interesado en la vida de esa persona; el padre que está interesado en el futuro de sus hijos; el hombre que está interesado en el éxito de sus amigos; el amante interesado en el bienestar de su amada; son casos típicos de lo que pueden ser acciones desinteresadas, pero en los que no podemos dejar fuera el elemento del interés, pero no de un interés ^{por el propio bienestar} interesado, patológico, es decir, que busque sólo el interés propio, sino de un interés en sentido amplio, de un interés práctico. Para citar otra vez las palabras de uno de los más grandes teóricos del concepto de interés, el autor de las *Máximas morales*, "el interés pone en práctica

toda clase de virtudes y de vicios"; dejemos puesto el acento en la idea del interés como promotor de la virtud. No hay nada en el concepto de acción intencional racional que implique necesariamente la idea de egoísmo o la búsqueda exclusiva del interés propio. Podemos definir nociones de racionalidad --incluso de racionalidad instrumental-- no egoístas.

El otro rasgo del concepto de interés que quiero examinar aquí es el de la acción motivada por el interés como un modelo de acción racional. El interés es un caso privilegiado para el análisis de la acción racional, a tal punto que se puede ver [✓] la acción motivada por interés como modelo de un tipo de acción racional instrumental. Albert O. Hirschman ha desarrollado esta tesis argumentando el papel civilizador y racionalizador que desempeñó el interés sobre las pasiones en el desarrollo del capitalismo, y que se refleja en el discurso filosófico de los siglos xvii y xviii. Tal oposición surgió del contraste "entre los efectos favorables que se obtienen cuando los hombres se guían por sus intereses y la situación desastrosa que prevalece cuando los hombres dan rienda suelta a sus pasiones".¹⁶ También otro gran moralista del xvii, La Bruyère, ya había visto esta relación entre interés y racionalidad: "Nada más fácil para la pasión que imponerse a la razón: su gran triunfo es vencer al interés".¹⁷

La vida no
me parece
clara.

¹⁶ Hirschman, *Las pasiones y los intereses. Argumentos políticos en favor del capitalismo antes de su triunfo*, FCE, México, 1978, p. 39.

¹⁷ *Los caracteres*, IV, §74, Porrúa, México, 1989.

Los intereses, pues, desempeñan un papel fundamental en la motivación de la acción racional: darse cuenta de los propios intereses y actuar en conformidad con ellos nos provee de los mejores medios para alcanzar nuestros fines. Como han afirmado muchos filósofos --desde Hobbes hasta Hegel, por lo menos--, la razón no es algo innato en los hombres, es algo que se alcanza con esfuerzo, con el esfuerzo, diría Hobbes, de calcular los medios, los intereses, que nos pueden llevar a las consecuencias que deseamos --claro que sin restringir a la razón solamente a ese "cómputo de consecuencias" hobbesiano ni ^{restringir a los sujetos} a los sujetos egoístas de los que nos habla Hobbes.

Si aceptamos como una de las definiciones de la racionalidad de una acción el que se refiera al modo en que los deseos y las creencias se corresponden con la acción a la que dan lugar, es decir, que se refiera a la coherencia que una acción guarda con los motivos o las razones que le dieron origen, la racionalidad de una acción está, pues, determinada por el hecho de que ésta sea coherente con los deseos, las creencias y los intereses, que estaban a la base de tal acción. Por ejemplo, alguien que actúa en contra de sus propios intereses, deseos o creencias, puede ser un buen sospechoso de actuar irracionalmente. Tan decimos que actuar en base al interés es un modo paradigmático de actuación racional, que actuar en contra del interés propio --aunque puede ser visto en ocasiones como actuar irreflexivamente--, muchas veces puede ser visto como actuar irracionalmente:

una persona, por ejemplo, que acostumbra tener relaciones sexuales con distintas personas sin tener cuidado de usar condón y sabiendo del riesgo de adquirir el SIDA, es alguien que está actuando en contra de su propio interés --si es que le interesa conservar la vida--, y más que decir que actúa descuidadamente, diremos que es alguien que actúa irracionalmente.

La racionalidad requeriría una coherencia con los intereses, es decir, dadas ciertas creencias y deseos, dados ciertos intereses hacia algo, lo racional es actuar guiado por dichos intereses. Esta perspectiva la podemos englobar dentro de un esquema de racionalidad medios-fines, que no exige sino la coherencia de las acciones con los fines que se han elegido. Aquí lo que es racional es la coherencia de los medios o instrumentos con los fines deseados, lo racional se refiere más a la relación misma que a aquello que se ha elegido. Así lo define también Hirschman: "'Buscar los propios intereses' puede cubrir --hasta el punto de tautología-- toda acción humana aunque designa con más utilidad un modo específico o estilo de conducta, conocido bajo diversas formas tales como acción 'racional' 'instrumental'".¹⁸ Pero si bien es cierta esta relación de los intereses con la acción racional, reducir la explicación de toda acción racional a explicaciones exclusivamente en términos de intereses no deja de ser simplista y por demás cuestionable.

¹⁸ "El concepto de interés", en *op. cit.*, p. 41.

III. INTERESES, MODELOS DE ACCION Y RACIONALIDAD

Ciertamente, un filósofo que se pone a la búsqueda de un modelo global único no llega necesariamente a descubrirlo y es posible encontrar buenas razones para señalarle que no hace, en fin de cuentas, sino dibujar las huellas de sus pasos en el polvo.

DAVID PEARS, Wittgenstein

1. Podemos hablar en dos sentidos muy diferentes acerca del interés: en un sentido externo, como interés objetivo, y en otro interno, como interés motivacional. El interés sólo puede ser considerado como una razón motivadora si lo entendemos en su relación con el deseo, como razón interna, como interés motivacional. Este interés debe ser diferenciado del interés como razón externa, que, solo, no desempeña ningún papel en la explicación de la acción a partir de razones para actuar. La falta de diferenciación entre estos dos sentidos de la palabra "interés" ha llevado a algunos teóricos que ven al interés como el elemento central en la explicación de la acción a no entender las motivaciones reales de los agentes que quieren explicar, atribuyéndoles intereses que no dejan de ser sino razones externas.

Cuando hacemos la diferenciación entre interés como razón interna, como factor de motivación, y como razón externa, surge de inmediato una serie de preguntas que nacen

a partir de la atribución externa de intereses: ¿desde dónde se hace una atribución externa de interés?, ¿con base en qué podemos decir que algo está ^{en} en el interés de alguien? A distintos niveles todos hacemos atribuciones de interés cuando afirmamos cosas como: "esto le va a interesar a Fulano", "tal política está en el interés de los trabajadores", "tal partido está en el interés del electorado", "esta oferta está en el interés de los consumidores", etc. ¿Con base en qué hacemos estas atribuciones? Normalmente, cuando decimos que algo está en el interés de alguien, lo hacemos sobre la base de cierto conocimiento acerca de su contexto, del carácter general de sus creencias, deseos, intenciones, preferencias personales, y también a partir de la interpretación de sus afirmaciones y sus acciones, si es que es sincero en lo que dice y en lo que hace.¹ Pero, ¿qué sucede cuando hacemos atribuciones más generales acerca de los intereses de un sujeto "genérico" o de un grupo, como una clase social o un conjunto de individuos como pueden ser los sujetos económicos en un mercado o el electorado? o, incluso, ¿qué sucede cuando se toma un solo modelo de acción racional para explicar, generalizándolo, todo tipo de acción racional y se trata de analogar nuestra conducta cotidiana a la conducta, por ejemplo, de un consumidor en el mercado? Distintas

A veces juzga
 más que X en
 en el interés
 de S. aún cuando
 desearía como a
 S.

¹ Acerca del problema de la atribución de intereses, véase Donald Davidson, "Judging Interpersonal Interests", en Jon Elster y Aanund Hylland (comps.), *Foundations of Social Choice Theory*, CUP, Cambridge, 1987, pp. 195-211.

disciplinas, en particular las teorías sociales, hacen constantes atribuciones de interés al hablar de intereses de clase, intereses nacionales, etc., y hay debajo de estas afirmaciones supuestos acerca de la racionalidad de los sujetos de quienes se hacen las atribuciones. No es tanto mi intención aquí explicar los procesos de atribución de interés o explicar desde dónde se hacen estas atribuciones, sino mostrar, a partir de dos casos típicos en este tipo de procedimiento, lo que sucede cuando se trata de reducir o de simplificar la explicación de la acción racional a uno solo de sus elementos, en este caso, el interés.

Muchas teorías han recurrido a supuestos simplificados de la acción racional, a conceptos austeros de acción racional,² mediante los cuales se tratan de explicar las acciones reales y la racionalidad de individuos o de colectivos. Estas concepciones austeras de la acción racional suelen hablarnos de actores hipotéticos en una situación simplificada; se trata, se nos dice, de "casos típicos" de acción racional a partir de los cuales podemos explicar acciones reales; nos dan una serie de criterios precisos, fijos y generales a partir de los cuales determinar la racionalidad de las acciones. Estas concepciones, en su explicación de la conducta, simplifican situaciones y aíslan a los sujetos de factores perturbadores; los esquemas de preferencias, los intereses y la información de los actores tienen un carácter formal,

² Carlos Pereda, *Razón e incertidumbre*, Siglo XXI, México, 1994.

explícito y preciso. A partir de todo esto, pero en especial de la atribución de intereses específicos, se puede deducir el comportamiento racional de los actores. En muchas teorías sociales se ha hecho uso de estos supuestos simplificados para explicar la acción racional de distintos tipos de sujetos, esto ha sido especialmente significativo en la teoría política y en la economía.

2. En teoría política tal vez uno de los casos más significativos de atribución de intereses a partir del manejo de un concepto austero de razón sea el de la teoría de la conciencia de clase de Lukács. Según esta teoría, y para el marxismo en general, los hombres tienen intereses específicos de acuerdo con la posición que ocupan dentro del proceso de producción, es decir, de acuerdo con su clase social. Y sus creencias, su conciencia, están determinadas por esa posición:

Aunque su tipología pueda afinarse mucho mediante detalladas investigaciones particulares, siempre resultan algunos tipos básicos que se destacan claramente y cuya esencia está determinada por la posición de los hombres en el proceso de producción. Pues bien, la conciencia de clase es la reacción racionalmente adecuada que se atribuye de este modo a una determinada situación típica en el proceso de producción.³

Según el marxismo de Lukács, el proletariado y la burguesía (las únicas "clases puras") son clases con una finalidad

³ G. Lukács, "Conciencia de clase", en *Historia y conciencia de clase*, Grijalbo, México, 1985, p. 55. *Cursivas en el original.*

bien determinada dentro de la lucha de clases y, dados estos fines, existen ciertos medios --la revolución en el caso del proletariado-- que están en el interés de todo miembro de esa clase. Los hombres tienen intereses específicos y bien (pre-)determinados dada su posición de clase, incluso en el caso de que no sean conscientes de esos intereses y no estén efectivamente interesados en las cosas que les deberían de interesar dada su situación dentro de la lucha de clases --es el problema de la "falsa conciencia". Sucede que los hombres no siempre toman conciencia del todo de la sociedad (según Lukács, como buen hegeliano, la realidad es completamente accesible a la evaluación racional de los hombres) y tampoco de sus intereses específicos: si tuvieran esa conciencia, "si fueran capaces de captar completamente esa situación y los intereses resultantes de ella", dice Lukács, su acción estaría guiada por esa conciencia ideal de clase y por un interés efectivo que los llevaría a "la verdad y al reino de la libertad". Pero, según Lukács, en el curso de la promoción de sus intereses los hombres van a generar la conciencia y, por tanto, el conocimiento adecuado a su situación y que los va a llevar a ese reino de libertad y de racionalidad en el que todos actúen de acuerdo con una conciencia verdadera.

Lukács toma la idea de los tipos ideales weberiana y la aplica a la teoría de clases marxiana para explicar los intereses verdaderos del proletariado y para prescribir un tipo de acción determinada para la promoción de esos

intereses.⁴ Para Lukács, la racionalidad del hombre se manifiesta en su pensamiento y en su práctica; y si los hombres siguieran sus verdaderos intereses, dada su posición de clase, desarrollarían un conocimiento adecuado de la realidad y actuarían más racionalmente dados los fines que persiguen como miembros de esa clase. Pero tal vez el problema sea que, en la realidad, los hombres, el proletariado en particular, no se dan cuenta de cuáles son éstos, sus verdaderos intereses, que les imputa Lukács y el marxismo, con sus supuestos simplificados de lo que es una acción racional. Tal vez el problema de la teoría de Lukács, como el de muchas teorías que manejan un concepto austero de razón, haya sido el hacer abstracción de situaciones concretas y tratar de explicar esas situaciones a partir de esa abstracción, pretendiendo que los hombres se van a conducir de acuerdo con los supuestos o los intereses que se les atribuyen. (Quizás por eso los marxistas nunca pudieron explicarse por qué los trabajadores no llegaron a desarrollar esa conciencia verdadera y a hacer la revolución.⁵) La realidad tiene demasiados factores

⁴ Weber había propuesto una teoría de tipos ideales, "casos puros o típicos", a partir de los cuales podemos explicar acciones reales. Un tipo ideal es el parámetro a partir del cual un tipo de actuación se puede o no considerar racional. En este sentido, el tipo ideal weberiano ayuda a detectar factores perturbadores que desvían a los agentes reales de un curso racional de acción. En Lukács esta idea derivará en la propuesta de un "tipo ideal" de actuación racional a partir de la teoría marxista de clases.

⁵ Tal vez a los marxistas les faltó darse cuenta de lo que posteriormente nos diría Carlos Pereyra: "Los miembros de una sociedad no se comprometen ideológica o políticamente en razón directa o automática por la posición de clase que puedan ocupar en la sociedad. [...] el modo como se constituyen los sujetos políticos tiene, en

perturbadores del curso racional de la acción, que proponer supuestos simplificadores para explicar el curso de la acción política no sirve sino para dar cuenta de individuos abstractos o casos de perfecta racionalidad, de los que estamos muy lejos.

3. Pero más que en teoría política, seguramente el caso paradigmático de atribución de intereses a partir de supuestos simplificados de acción racional sea el de la explicación de la conducta en la economía, y por su influencia, en la teoría de juegos y en las teorías de la acción racional.⁶ No voy a hacer aquí una exposición de estas teorías y ni siquiera de su manejo del concepto de interés --algo que merece un tratamiento aparte--, sino únicamente plantear la manera en que manejan estos supuestos simplificados de acción racional a partir de intereses bien

definitiva, muy escasa relación con la estratificación social. No es cierto entonces que dada una clase se constituya un sujeto político correspondiente a los supuestos políticos de esa clase y a los supuestos objetivos que debiera tener, dado su lugar en la estructura de la producción." ("Filosofía y política", en *Revista mexicana de ciencias políticas y sociales*, 130 (1987), pp. 16-17.)

⁶ Es extensísima la literatura sobre la explicación de la conducta desde la economía y la teoría racional, pero para lo que aquí nos interesa, véanse Gary Becker, "The Economic Approach to Human Behaviour", en J. Elster (comp.) *Rational Choice*, Blackwell, Oxford, 1986, pp. 108-122; Frank Hahn y Martin Hollis (comps.), *Philosophy and Economic Theory*, OUP, Oxford, 1979, sobre todo los artículos de Friedman, Von Mises, Simon y Sen. Y visiones críticas de estas posturas se encuentran en Amartya Sen, *Sobre ética y economía*, Alianza/CNCA, México, 1991, en su "Rational Fools", en *Philosophy and Public Affairs*, vol. 6, 4 (1977). Véase también M. Hollis, "Rational Man and Social Science", en R. Harrison (comp.), *Rational Action. Studies in Philosophy and Social Science*, CUP, Cambridge, 1979. Le agradezco a Paulette Dieterlen haberme sugerido, y facilitado, algunos de estos textos.

definidos y pretenden explicar y reducir la conducta humana a ellos.

La economía, por su propia naturaleza como ciencia positiva, trata de explicar fenómenos complejos a partir de teorías lo más sencillas posibles en sus premisas y lo más fecundas en sus pronósticos, es decir, que genere pronósticos válidos y significativos para fenómenos no observados. Para hacer estas predicciones, dice Milton Friedman, los datos empíricos no pueden probar una hipótesis, por eso hay que partir de supuestos abstractos y lo más simples posibles que, aunque son descripciones inexactas de la realidad, nos permitan explicar situaciones complejas a partir de premisas simples.

Una hipótesis es importante cuando "explica" mucho con poco; es decir, cuando abstrae los elementos comunes y decisivos de la masa de circunstancias complejas y detalladas que rodean los fenómenos que se tratan de explicar y permite pronósticos válidos basados sólo en tales elementos. Para ser importante, por lo tanto, una hipótesis deberá ser descriptivamente falsa en sus supuestos; no toma en cuenta ninguna de las numerosas circunstancias contingentes porque su éxito mismo revela que carecen de pertinencia para los fenómenos que trata de explicar.⁷

Es por esto que la economía tiene que partir de supuestos lo más simples y abstractos que sean posibles, es decir, de un tipo de sujetos racionales que no metan demasiado ruido a la

⁷ Cfr. Milton Friedman, "The methodology of positive economics", en Hahn y Hollis (comps.), *op. cit.*, p. 26. Pero incluso ese "poco" del que habla Friedman es mucho. Quién sabe qué sea lo poco cuando se postula una tesis tan fuerte como la de un sujeto egoísta como el de los economistas o el hobbesiano.

hora de hacer predicciones. Supongo que la economía, por su carácter científico, tiene que partir de este tipo de premisas para poder llegar a generalizaciones y predicciones como las que busca toda ciencia positiva. Esto es normal y justificable. Lo que me parece más discutible es el empleo de este tipo de supuestos simplificados para explicar toda conducta humana y cualquier tipo de acción racional --haciendo de la conducta del consumidor el paradigma de acción racional-- y pretender fundar una ciencia de la acción humana basada en la economía.

La teoría económica asigna a priori un ordenamiento de preferencias a los individuos, les atribuye intereses y creencias a partir de la posición de los agentes dentro de un cierto esquema y desde ahí se deduce su comportamiento racional. Se les asigna un ordenamiento de preferencias a los individuos, y se supone que refleja sus intereses y representa su bienestar, guía su comportamiento, sus elecciones, decisiones y acciones reales. Estas premisas de las que parte la economía las constituyen sujetos que se guían exclusivamente por su interés --por su interés económico--, individuos que, como decía Edgeworth, básicamente actúan por interés propio, buscando maximizar ese interés.

Con su concepto austero de razón, estas teorías parten de supuestos simplificadores acerca del comportamiento efectivo de los hombres, plantean una naturaleza humana constante y, diríamos, hobbesiana: individualista,

calculadora y egoísta, que sólo busca el interés propio. Ésos son los rasgos del tipo de acción racional que manejan las teorías de corte economicista. Es cierto que formulan hipótesis atractivas acerca del comportamiento estratégico de los individuos, pero creo que las acciones humanas difícilmente pueden pensarse como perfectamente racionales en este sentido, realizadas por individuos con intereses definidos de antemano y con plena conciencia de ellos --vamos, ni siquiera en nuestro papel de consumidores en el supermercado. Puede ser que este esquema nos sirva para explicar el comportamiento humano en ciertos ámbitos --muy restringidos--, pero tratar de usar estos supuestos simplificados para explicar la acción humana en general --como lo ha hecho, por ejemplo, la teoría de la acción racional--, ⁸ más que explicar, llega a empobrecer y a reducir la realidad. Y sucede con estas teorías que, como dice Carlos Pereda, "se comienza por defender procesos racionales tan estrictos, tan fuertes que, tarde o temprano, el incumplimiento de esas promesas desproporcionadas hace sospechar de cualquier intento racional de decir o actuar, por humilde que éste sea". ⁹

Más arriba decía que hay demasiados factores perturbadores del curso racional de nuestras acciones en el

⁸ Aunque sería injusto manejar la teoría de la acción racional como un todo homogéneo, por lo menos no lo es en la cambiante obra de Elster, quien hace una crítica constante de la teoría desde el interior de la misma. Véase, por ejemplo, la introducción a su antología *Rational Choice* (Blackwell, Oxford, 1986, pp. 1-33).

⁹ Pereda, *op. cit.*, p. 9.

mundo que proponer criterios tan simples, y tan estrictos a la vez, para explicar nuestras acciones efectivas no sirve sino para dar cuenta de individuos abstractos o casos de "perfecta racionalidad" de los que estamos muy lejos. Y aquí la crítica puede ir hacia dos frentes distintos: estas teorías que proponen un modelo único de explicación de la acción racional dejan de lado muchos factores perturbadores como equivocaciones, debilidades, engaños, supersticiones, etc., que sería bueno no dejar de tener presentes. Seguramente alguien como Friedman se libraría fácilmente de esta crítica diciéndonos que precisamente se trata de abstraer ciertos elementos decisivos de todos estos factores perturbadores y circunstancias contingentes, para desde ahí poder explicar las acciones reales. Y habría que darle la razón en este punto, es decir, no habría por qué tener en cuenta elementos que difícilmente pueden ser defendidos. Sin embargo, habría que decir que en este afán por economizar también han dejado de lado elementos que sí pueden, y deben, ser defendidos, tales como hábitos, tradiciones, rasgos de carácter, emociones, etc. Eso es lo que resulta más criticable. En el último capítulo trataré de defender a uno de estos defendibles: las emociones.

Es cierto que el comportamiento guiado por el interés es una forma paradigmática de acción racional. Si hay un elemento esencial que caracteriza la acción guiada por el interés, como dice Hirschman, es el cálculo racional, es decir, un intento sistemático por evaluar costos,

beneficios, pérdidas, ganancias, utilidades, satisfacciones y similares.¹⁰ Pero la racionalidad no se limita a un mero cálculo hobbesiano de intereses, a la búsqueda de utilidad, ni a la maximización del interés propio; como dije antes, podemos definir nociones de racionalidad --incluso, aunque no creo que esto tenga mucho interés, de racionalidad instrumental-- que no impliquen individualismo ni egoísmo: no hay nada en la idea de racionalidad que implique necesariamente tales ideas. La racionalidad misma no se configura en este proceso de búsqueda del interés propio, en todo caso, depende de un contexto y de un proceso de constitución relacional de intereses e identidades --entre otros muchos factores.¹¹

Asimismo, como dice Amartya Sen, no contamos con evidencia para afirmar, por un lado, que la maximización del interés propio supone la mejor aproximación al comportamiento humano real ni, por otro, para decir que lleva, necesariamente, a condiciones económicas óptimas.¹² Asignar un único ordenamiento de preferencias a los individuos, pensar en un hombre que se guíe exclusivamente por criterios maximizadores del interés propio o de utilidad, no refleja más que en un mínimo porcentaje el.

¹⁰ Hirschman, "El concepto de interés", en *op. cit.*, p. 42.

¹¹ Cfr. A. Pizzorno, "Algunas otras clases de otredad: una crítica de las teorías de la 'elección racional'", y A. Sen, "Racionalidad, interés e identidad", ambos en A. Foxley et al. (comps.), *Democracia, desarrollo y el arte de traspasar fronteras. Ensayos en homenaje a Albert O. Hirschman*, FCE, México, 1989; Hirschman, "La sociedad de mercado: opiniones contrapuestas", en *Enfoques alternativos sobre la sociedad de mercado y otros ensayos recientes*, ed. cit.

¹² Cfr. Sen, *Sobre ética y economía*, ed. cit.

comportamiento efectivo de los hombres. Implica adoptar una visión reductivista --y reducida-- de los motivos que para actuar tenemos los seres humanos. Oigamos a Sen en un pasaje que sintetiza lo que hemos dicho hasta aquí:

A veces se critica la teoría económica de la utilidad --que se relaciona con la teoría del comportamiento racional-- por ser demasiado estructurada; se alega que los seres humanos son "más simples" en la realidad. Si nuestro argumento es correcto, ocurrirá precisamente lo contrario: la teoría tradicional tiene muy escasa estructura. Se asigna un ordenamiento de preferencias a una persona, y cuando es necesario se supone que este ordenamiento refleja sus intereses, representa su bienestar, resume su idea de lo que debiera hacerse, y describe sus elecciones y su comportamiento efectivo. ¿Podrá hacer todo eso un ordenamiento de preferencias? Una persona así descrita puede ser "racional" en el sentido limitado de que no revele inconsistencias en su comportamiento de elección, pero si no puede utilizar estas distinciones entre conceptos muy diferentes, diremos que es un tonto. En efecto, el hombre puramente económico es casi un retrasado mental desde el punto de vista social. La teoría económica se ha ocupado mucho de este tonto racional arrellanado en la comodidad de su ordenamiento único de preferencias para todos los propósitos. Necesitamos una estructura más compleja para acomodar los diversos conceptos relacionados con su comportamiento.¹³

Una teoría de la racionalidad que nos hable de individuos con un tan limitado espectro de preferencias y con una estructura tan simple que su comportamiento obedezca tan sólo a su interés personal y no pueda manejarse a partir de otro tipo de preferencias u otro tipo de motivos o estructuras de pensamiento, no refleja a hombres verdaderamente racionales, sino a supuestos individuos racionales, que quizá serán útiles para efectos de la teoría

¹³ Sen, "Rational Fools", pp. 335-336.

económica, pero no para los de la explicación del comportamiento efectivo de los hombres, que son quienes, por cierto, con sus acciones y sus múltiples razones, le imprimen dirección al curso de la economía y de la política.

Como dice Sen, necesitamos una estructura más compleja para acomodar los diversos conceptos relacionados con su comportamiento, para decirlo con palabras de Hirschman, un concepto menos empobrecido de "naturaleza humana", como el de quienes han reducido las acciones humanas explicándolas a partir de un concepto austero de acción racional basada en el solo concepto de interés. Cuando estos supuestos simplificados, estos criterios tan fijos y precisos, son utilizados en explicaciones detalladas de acciones, tienen que ser corregidos innumerables veces. Quien pretende haber explicado las acciones de un individuo o de un conjunto de individuos, debería ser capaz de mostrar que el comportamiento de los agentes surge de sus deseos, creencias e intereses específicos dentro de situaciones concretas, y no partir de una teoría completamente apriorística de la acción humana. Tal vez esto quede más claro al ver algunos de los problemas a los que se enfrentan estas teorías en casos en los que no es tan claro que los individuos se guíen siempre por intereses perfectamente definidos, casos que nos piden un poco de deliberación.

IV. LA DELIBERACION PRACTICA

La necesidad de la opción me fue siempre intolerable: escoger me parecía, no tanto elegir, como rechazar aquello que no elegía... No hacía nunca más que esto o aquello... permanecía frecuentemente sin hacer nada, con los brazos siempre abiertos con el miedo de que si los cerraba al agarrar algo no había, en efecto, aprehendido más que una cosa... cualquier cosa me resultaba demasiado cara y los razonamientos no conseguían poner fin a mi angustia... elegir era renunciar para siempre a todo lo demás y la gran cantidad de lo demás era preferible a cualquier unidad.

ANDRE GIDE, *Los alimentos terrenales*

1. "¿Qué debo hacer?", "¿qué voy a hacer?", "¿qué hago?", son preguntas que nos exigen la deliberación o razonamiento práctico, nos las hacemos cuando se nos presenta una situación de incertidumbre ante distintas opciones frente a las que tenemos que actuar. La deliberación es, o más bien, sería deseable que fuera un elemento mucho más frecuente de lo que suele ser dentro de una vida con opciones, en la que hay que sopesar motivos, razonar, evaluar y decidir sobre deseos, intereses, metas, planes de vida, etc. --aunque probablemente no lo es para una vida guiada más por la costumbre, la inercia, la indiferencia o la apatía, que por el razonamiento. Sócrates afirmaba que la vida sin examen, sin reflexión, no merece vivirse. Creo que exageraba un poco: no creo que tampoco merezca vivirse una vida guiada sólo por la reflexión y la deliberación, si es que puede existir tal cosa. Pero sí creo, como dice Robert Nozick, que

"cuando guiamos nuestra vida por la reflexión, vivimos nuestra vida y no la de otro. En este sentido, la vida sin examen [sin reflexión] no se vive tan plenamente."¹

En este capítulo me propongo defender la idea de que la deliberación es una forma de razonamiento por medio del cual elegimos, de entre varias, las que consideramos las mejores o más pertinentes razones que nos lleven a actuar, a decidirnos por un curso de acción determinado en vez de otros. Es decir, la deliberación es un razonamiento práctico en el que consideramos las posibles razones para actuar a las que una situación particular nos conduce, los cursos de acción posibles y las también posibles consecuencias a que pueda tender una determinada acción; y su fin es llevarnos a elegir, de entre varias, las mejores, o las más pertinentes, razones, que nos lleven a actuar coherentemente con lo que pensamos, creemos, deseamos, planeamos, etc. Aceptar este proceso de razonamiento y sus conclusiones es estar motivado para actuar de cierta manera.

Hay demasiados puntos que debemos aclarar de esta definición. Primero, la deliberación no puede ser identificada con cualquier razonamiento, sino exclusivamente con un razonamiento práctico dirigido a que elijamos de entre varias razones por lo menos una que nos lleve a tomar una decisión y actuar --aunque ése es el fin de la deliberación, puede haber procesos de deliberación sin fin

¹ R. Nozick, *Meditaciones sobre la vida*, Gedisa, Barcelona, 1992, p. 14.

que nos lleven a la duda, a la indecisión, a la inacción o a construir castillos en el aire, como la lechera de la fábula. En segundo lugar, los límites de la deliberación los establece lo que uno puede hacer: deliberamos acerca de los posibles cursos de acción que dependen de nosotros (aunque también deliberamos acerca de los posibles actos de otras personas, como cuando alguien nos pide consejo o juzgamos las razones que tiene un tercero para actuar de tal o cual modo --un poco como cuando "nos ponemos en los zapatos del otro"--, aquí me limitaré a la deliberación que se hace en primera persona). Cuando delibero acerca de si debo o no actuar de determinada manera, debo creer que depende de mí realizar o no tal acto: si creo que no depende de mí, que no soy capaz o que me es imposible realizar tal acto, entonces no tiene ningún sentido la deliberación. Cornman, Pappas y Lehrer nos dicen:

Puedo deliberar acerca de si debo o no realizar el acto si depende de mí realizarlo y si también de mí depende el no realizarlo. [...] La persona que delibera sobre si hacer A o B, debe creer que está en su poder realizar A y que está en su poder realizar B. Si cree que una de estas opciones no está en su poder, entonces no está deliberando sobre si realizar A o B.²

Quien cree deliberar acerca de cosas que están más allá de sus capacidades o sus posibilidades, simplemente fantasea, especula o delira (claro que para ello hay que

² J.W. Cornman, G.S. Pappas y K. Lehrer, *Introducción a los problemas y argumentos filosóficos*, IIF-UNAM, México, 1990, p. 159. Véase también Bernard Williams, "Practical Necessity", en *Moral Luck*, CUP, Cambridge, 1981.

tener conciencia de las propias capacidades y de lo que es realmente posible hacer). Todo esto lo sabía bien Aristóteles, quien en el libro III de la *Ética nicomaquea*, *locus classicus* del tema de la deliberación, nos dice:

Deliberamos, pues, sobre las cosas que dependen de nosotros y es posible hacer, que son de hecho las que restan por decir, como quiera que la naturaleza, la necesidad y el azar, con la adición de la inteligencia y de todo cuanto depende del hombre, parecen ser todas las causas. Mas ni siquiera deliberamos sobre todas las cosas humanas... sino que cada hombre en particular delibera sobre las cosas que puede hacer por sí mismo. [...] deliberamos sobre todas las cosas que se verifican por nuestra intervención y no siempre del mismo modo. [...] Resulta, pues, de todo lo dicho que el hombre es el principio de sus actos; que la deliberación recae sobre las cosas que pueden hacerse por él...³

Habiendo delimitado el campo de la deliberación desde un principio, hay un punto que me interesa tratar con más detalle, el punto central de este capítulo: *la deliberación es siempre deliberación sobre razones para actuar y cursos de acción posibles*: es decir, es acerca de nuestros deseos, del contenido de nuestras creencias, deberes, necesidades, intereses, emociones, etc., vistos como razones que nos pueden llevar a actuar, y también acerca de los posibles

³ Aristóteles, *Ética nicomaquea*, trad. de Antonio Gómez Robledo, UNAM, México, 1983, 1112a30-b5. (En adelante EN.) Otro *locus classicus*, el *Leviathan* de Hobbes, nos dice: "la deliberación no existe respecto de las cosas pasadas, porque es manifiestamente imposible cambiar lo pasado, ni tampoco de las cosas que sabemos que son imposibles o, cuando menos, lo imaginamos así, porque los hombres saben o piensan que tal deliberación es vana. Pero de las cosas imposibles que suponemos posibles, podemos deliberar, porque no sabemos que ello es en vano". (*Leviathan*, Fontana, Londres, 1978, parte I, cap. 6, p. 95. Las traducciones de las citas de Hobbes provienen de la edición del FCE, México, 1984. En varias ocasiones las he modificado.)

cursos de acción que podemos realizar y las consecuencias que puedan tender a producir dichas acciones. La deliberación es una investigación o un *razonamiento* acerca de las mejores o más pertinentes razones para actuar dada una situación en la que tenemos varias razones incompatibles o excluyentes entre sí: "o voy a la fiesta o estudio para el examen", "o me gasto el dinero en unas vacaciones o pago mis deudas", "o me caso con María o me caso con Rosa", "o me cambio de carril o sigo en éste", sabiendo que si hago una, dejaré de hacer la otra --aunque tras la deliberación hay quien consigue no renunciar a una opción y hacer las dos cosas. Tal vez el caso paradigmático en este sentido de opción ante este tipo de alternativa sea la deliberación de Antígona, aunque no todos los casos que nos exigen deliberación son tan excluyentes.

Deliberar es, pues, siempre deliberar sobre razones para actuar --es decir, por lo menos sobre los deseos y el contenido de las creencias que nos pueden llevar a actuar-- y sobre acciones posibles; y es esto lo que distingue la definición que he propuesto de dos de las más clásicas definiciones de deliberación, la de Aristóteles y la de Hobbes. Tal vez esté simplificando demasiado, pero creo que la deliberación no es solamente sobre las creencias que nos pueden conducir a un fin determinado, como lo proponía Aristóteles, o sobre el deseo, pasión o apetito más fuerte que surja como determinante de la acción, como en Hobbes. La deliberación no se da ni exclusivamente en términos de

creencias ni solamente en el lenguaje de los deseos y las pasiones.

2. Empecemos examinando lo que es la piedra de toque de cualquier discusión acerca de la deliberación, la teoría aristotélica. El Filósofo nos propone una idea restrictiva de la deliberación: "deliberamos no sobre los fines, sino sobre los medios" (*EN*, III, 1112b). Esta visión deriva de su modelo explicativo de la acción y, en particular, de lo que llama silogismo o razonamiento práctico. En el silogismo práctico se dan dos premisas: la primera expresa un deseo, la finalidad de la acción; la segunda, una creencia u opinión acerca de los medios conducentes a la satisfacción del deseo, es decir, una creencia de que una determinada acción conducirá a la satisfacción del deseo. Y de estas dos premisas necesariamente se sigue, como conclusión del silogismo, la acción correspondiente. De este modo, dados:

P1) el deseo que tiene A de Y,

P2) la creencia de A de que X conduce a Y,

entonces:

C) A hace X.⁴

Aristóteles mismo lo ejemplifica: "'Quiero beber', dice el deseo; 'esto es una cosa que se puede beber', dicen la

⁴ Acerca del silogismo práctico véanse G.E.M. Anscombe, *Intención*, UNAM-UAB-Paidós, Barcelona, 1991, §§33 ss, "Thought and Action in Aristotle", en *Collected Philosophical Papers*, vol. I, University of Minnesota Press, 1981, y de G.H. von Wright, "De la llamada inferencia práctica", en J. Raz (comp.), *Razonamiento práctico*, FCE, México, 1986, pp. 91-120, y "Practical Inference", en *The Philosophical Review*, 72 (1963), pp. 159-179.

sensación, la imaginación o la razón; y en el acto se bebe".⁵ Dadas aquellas premisas, la acción es una conclusión necesaria. Y la deliberación entra únicamente después de que aparece el deseo, en el momento en que tenemos que decidir qué medio es el más adecuado para la satisfacción del deseo. Para Aristóteles, al igual que para Hume posteriormente, las creencias y el razonamiento tienen un papel subordinado al deseo; el razonamiento práctico tiene un campo restringido, es siempre un razonamiento instrumental: siempre se razona, dado un fin, sobre las acciones que son medios para alcanzar ese fin.

Deliberamos no sobre los fines, sino sobre los medios. No delibera el médico si curará, ni el orador si persuadirá, ni el político si promulgará una buena legislación, ni nadie, en todo lo demás, sobre el fin, sino que, una vez que se han propuesto tal fin, examinan todos cómo y por qué medios alcanzarlo. Si por muchos medios parece posible obtenerse, se inquiera entonces por el más fácil y el mejor. Si no hay sino un medio a nuestra disposición, se estudiará la manera de conseguir el fin por ese medio, y después el procedimiento para lograr este último, hasta llegar al primer factor causal, que es el último en el proceso inquisitivo. [...] El fin, además, no es deliberable, sino los medios. (EN, III, 1112a-b)

Los fines no son deliberables, es decir, no podría ser motivo de la deliberación de un médico un caso de eutanasia ni tampoco parece saber nada Aristóteles acerca de nuestros modernos políticos y legisladores que no tienen tan claro el

⁵ Aristóteles, *De motu animalium*, 701a, *The Works of Aristotle*, vol. V, ed. Ross y Smith, Oxford, 1912. (Hay versión en español por Patricio de Azcárate, *Tratado sobre el principio general del movimiento en los animales*, *Obras de Aristóteles, Psicología 2*, Madrid, 1874.)

fin que él les imputa. Y según esto, un hombre sólo puede deliberar sobre cuál es el mejor modo de "llegarle" a una mujer, no sobre si quiere a varias y qué debe hacer si no sabe por cuál decidirse. El proceso deliberativo debe preocuparse más por responder al cómo que al por qué. Es extraña y restrictiva la definición aristotélica de la deliberación, aunque no niego que para Aristóteles los fines o los deseos pueden ser algo tan obvio que no tienen por qué ser deliberables --tal vez porque para Aristóteles hay algo así como fines universales hacia los que naturalmente tiende el deseo. Y puede ser que lo mismo suceda con Thomas Hobbes, para quien las creencias que entran en el proceso deliberativo parecerían ser algo tan obvio que ni siquiera hace mención de ellas. En todo caso, concedámosles el beneficio de la duda pensando que vieron esos puntos como algo tan obvio que por eso mismo los obviaron. Pero creo que no son puntos nada obvios.

Hobbes, aunque en un sentido por completo opuesto al de Aristóteles, sostiene una no menos peculiar teoría de la deliberación: cuando tenemos una multitud de deseos, apetitos y pasiones acerca de una cosa, nos dice, debe surgir, como producto de la deliberación, un deseo más fuerte, que es el que finalmente nos conducirá a la acción. Este deseo surge como el más poderoso justamente a partir de la deliberación, que no es otra cosa que un cálculo de consecuencias: "surge de la previsión de las consecuencias buenas y malas, y de las secuelas de la acción sobre la cual

deliberamos". La deliberación --y la razón misma--, según la definición de Hobbes, no es sino un "cómputo (es decir, suma y sustracción) de consecuencias",⁶ un cálculo de las consecuencias que pueden tener distintos deseos o emociones; de este cálculo debe surgir un deseo más fuerte, que será el que prevemos tendrá mejores consecuencias. Cito *in extenso* a Hobbes:

Cuando en la mente del hombre surgen alternativamente los apetitos y aversiones, esperanzas y temores que conciernen a una y la misma cosa, y diversas consecuencias buenas y malas de nuestros actos u omisiones respecto a la cosa propuesta acuden sucesivamente a nuestra mente, de tal modo que a veces sentimos un apetito hacia ella, otras una aversión, en ocasiones una esperanza de realizarla, otras veces una desesperación o temor de no alcanzar el fin propuesto, la suma entera de nuestros deseos, aversiones, esperanzas y temores, que continúan hasta que la cosa se hace o se considera imposible, es lo que llamamos *deliberación*. [...]

En la *deliberación*, el último apetito o aversión inmediatamente próximo a la acción o a la omisión correspondiente, es lo que llamamos *voluntad*, acto (y no facultad) de *querer* [*willing*]. Los animales que tienen capacidad de deliberación deben tener, también, necesariamente, *voluntad*. La definición de la *voluntad* dada comúnmente por las Escuelas, en el sentido de que es un *apetito racional*, es defectuosa, porque si fuera correcta no podría haber acción voluntaria contra la razón. Pero si, en lugar de un apetito racional, decimos un apetito que resulta de la deliberación precedente, entonces la definición es la misma que he dado aquí. *Voluntad*, por consiguiente, es el último apetito en la *deliberación*.⁷

⁶ Hobbes, *op. cit.*, parte I, cap. 5, p. 82.

⁷ *Ibid.*, cap. 6, pp. 47-48. Cursivas en el original. Un comentario a la idea de deliberación en Hobbes se encuentra en Robert Black, "Philosophical Scepticism About Moral Obligation", en *Proceedings of the Aristotelian Society Supplementary Volume LXVII* (1993), pp. 195-212.

Hobbes nos muestra el otro lado de la moneda que nos mostró la definición de Aristóteles: deliberar no es una cuestión de medios, sino de fines, pero más concretamente, de las consecuencias deseables o indeseables --o más o menos deseables-- que pueda tener una acción. La deliberación se encarga de hacer surgir como el más fuerte al deseo al que le prevemos mejores consecuencias: es un cálculo de consecuencias; y en esto Hobbes parece anticiparse al utilitarismo al introducir la idea de cálculo de consecuencias, consecuencias agradables o desagradables, de utilidad o maximización o de pérdida. Según estas teorías calculadoras, los asuntos de la deliberación son las futuras consecuencias, y las creencias y las acciones son medios para llegar a esas consecuencias. Y pareciera, según estas teorías, que cuando alguien se pregunta "¿qué debo hacer?", lo hace con vistas a maximizar algo, como si sus intereses, por ejemplo, estuvieran definidos de antemano y la deliberación sólo tuviera que encargarse de calcular las consecuencias de sus actos. Y aquí cabría recordar las palabras de David Wiggins al respecto: "Ninguna teoría puede tratar las preocupaciones que un agente lleva a cualquier situación como si formase un sistema cerrado, completo y consistente, pues está en la esencia de estas preocupaciones hacer exigencias en competencia e incongruentes. (Esto no es marca de la irracionalidad humana, sino de la racionalidad humana ante la pluralidad de los bienes humanos.)"⁸

⁸ D. Wiggins, "Deliberation and Practical Reason", en *Needs*,

Sin embargo, la teoría de Hobbes, aunque tiene muchos rasgos interesantes con respecto a la idea de la deliberación sobre deseos, presenta serios problemas. Tal vez una de las más serias dificultades de esta teoría sea el problema de qué tanto podemos llegar a calcular las consecuencias futuras de nuestros actos, qué tanto o cómo podemos calcular, por ejemplo, los placeres o dolores futuros. ¿Es posible calcular con certeza los resultados o las reacciones que tendrán mis actos?, ¿es posible cuantificar la cantidad de felicidad o de placer que producirán mis acciones?, incluso, ¿es posible sumar deseos, aversiones, esperanzas y temores, como quería Hobbes? Sospecho que calcular es un verbo demasiado fuerte como para emplearlo cuando hablamos de nuestras acciones y de sus muchas veces sorpresivas consecuencias.

Y, por otra parte, me pregunto si efectivamente actuamos siempre guiados por nuestros deseos más fuertes (o por intereses perfectamente definidos), y no, en ocasiones, después de una concienzuda deliberación, tenemos que ceder ante deseos débiles, como cuando decimos que actuamos en contra de nuestra voluntad, haciendo cosas que nos pueden parecer indeseables. Ya en el siglo XVIII, el filósofo Thomas Reid había identificado como blanco de crítica esta teoría hobbesiana que nos dice que

Values, Truth, Blackwell, Oxford, 1987, p. 231. Una exposición y crítica de la idea utilitarista de deliberación como cálculo de consecuencias se encuentra en John Dewey, *Naturaleza humana y conducta. Introducción a la psicología social*, FCE, México, 1966, III, secs. 3 y 4.

Toda acción deliberada [...] debe tener un motivo [un deseo]. Cuando no hay otro motivo, éste debe determinar al agente. Cuando hay motivos contrarios, el más fuerte debe prevalecer: razonamos de los motivos de los hombres a sus acciones, así como lo hacemos de otras causas a sus efectos.⁹

Reid está criticando toda una concepción de los deseos como poderes activos que nos llevan a actuar sostenida por buena parte de los filósofos de su tiempo (y del nuestro), incluyendo claramente a Hobbes. Esta concepción, nos dice, tiene que recurrir a esta idea de la intensidad comparativa de los deseos, tesis que presenta el problema de que o resulta trivial o es empíricamente falsa. Trivial si entendamos "deseo más fuerte" por "deseo conforme al que uno actúa",¹⁰ empíricamente falsa, por ejemplo, según la interpretación del deseo fenomenológicamente más vívido o llamativo.

No siempre interviene un cálculo de consecuencias; además, también intervienen consideraciones acerca de normas, valores, deberes e incluso rasgos de carácter u otros deseos que entran en conflicto con nuestros deseos. Los casos de cumplimiento de un deber o de valoraciones que entran en conflicto con un deseo nos harían dudar de este modelo de intensidad de los deseos. Tras haber deliberado hobbessianamente, Juan, un hombre casado, puede tener un deseo muy fuerte de llevarse a la cama a una mujer que acaba

⁹ Thomas Reid, *Essays on the Active Powers of the Human Mind*, IV, IV, citado por M. Platts, "Deseos distinguidos", en *Crítica*, XXVI, 76-77 (1994), p. 137. Véase este artículo para la idea de deseos en competencia.

¹⁰ Cfr. Cornman, Pappas, Lehrer, *op. cit.*, p. 163.

de conocer en una fiesta y que se le insinúa abiertamente. Sabe que de hacerlo eso no tendría ninguna consecuencia en su matrimonio, ha calculado minuciosamente todos los riesgos y consecuencias; sin embargo, él cree en el valor de la fidelidad, y aunque tiene un deseo ardiente por la mujer sigue su valoración de la fidelidad y permanece fiel.

Tengo la fuerte sospecha de que sostener la teoría de que en cada ocasión actuamos conforme al deseo más fuerte hace aparecer la idea de deliberación que aquí sostengo como algo sin sentido: si finalmente actuamos de acuerdo con nuestro deseo más fuerte, y éste siempre se va a "salir con la suya", entonces no tenemos realmente la capacidad de decidir sobre nuestros deseos tras la deliberación; a fin de cuentas lo único que tenemos que hacer es esperar a que un motivo prevalezca por sobre los demás. Y los conflictos entre deseos se resolverán esperando a ver qué deseo es el más fuerte en cada ocasión; con esta imagen el proceso de tomar decisiones tal vez sería como esperar a ver si se nos antoja más el helado de limón que el de pistache. Lo cierto es que la cuestión de fondo está en la pregunta de si tenemos algún poder sobre nuestros deseos, si somos en alguna medida, por así decirlo, "dueños de nuestros deseos", o si son algo que simplemente padecemos y, como decía Reid al criticar este tipo de teorías, "nada le queda al agente, salvo que los motivos actúen sobre él".

3. ¿A partir de qué momento podemos hablar de deliberación? Creo que en muchas ocasiones deliberamos aun antes de la aparición misma del deseo, empezamos a deliberar al adoptar o abandonar creencias en el contexto de deseos posibles, al reflexionar sobre las razones que tenemos para creer o no creer, por ejemplo, sobre la deseabilidad de algo: analizando, poniendo a prueba, comprobando, etc. Este proceso deliberativo, que busca razones para creer, y que conduce a la adopción de una creencia, puede ser complicado. "La deliberación puede aducir razones, tanto en favor como en contra de una creencia, nos dice Luis Villoro, las razones son suficientes para el sujeto cuando considera que de ellas puede inferir, con determinado grado de probabilidad, su creencia."¹¹ (En este proceso de deliberación, por cierto, también pueden intervenir nuestros deseos para creer, como una forma de "pensamiento desiderativo" [*wishful thinking*], entre otros motivos que pueden intervenir en la deliberación que nos lleva a creer que algo es deseable.¹²)

Villoro hace un uso demasiado amplio del término deliberación --por momentos pareciera que hace pasar por deliberación un razonamiento teórico de justificación de creencias--, y creo que la deliberación, a diferencia de

¹¹ Luis Villoro, *Creer, saber, conocer*, Siglo XXI, México, 4^a 1987, p. 95. Véanse también las pp. 113-114.

¹² Aunque teniendo cuidado de afirmar que podemos llegar a decidir lo que creemos o no creemos, como nos lo hace ver B. Williams: nuestras creencias no están sujetas a nuestro poder de decisión ("Decidirse a creer", en *Problemas del yo*, IIF-UNAM, México, 1986).

cualquier otro tipo de razonamiento, es un tipo de razonamiento práctico dirigido a la acción o a las razones para actuar. Y si aquí hablamos de deliberación acerca de creencias lo hacemos en el contexto de los deseos posibles, en el contexto de los procesos de adopción de creencias directamente orientados hacia la aparición de un deseo o hacia la acción. Necesito, por ejemplo, buscar razones para creer en las bondades de un producto para que me convenza de usarlo; busco razones para creer en las cualidades de una persona para poder amarla verdaderamente; busco razones para creer que es bueno un negocio que me proponen para poder invertir, etc. Deliberamos sobre las razones que tenemos para creer, por ejemplo, que algo es deseable o que tenemos necesidad de ello; sobre las razones que tenemos para desear algo o para creer que necesitamos algo o que algo nos interesa. No deliberamos, en sentido estricto, sobre cualquier creencia --en el sentido en el que no es deliberación la justificación teórica de las creencias--, sino, en primer lugar, sobre aquellas creencias que tienen un papel causal --razonablemente causal-- para la aparición de un estado conativo que pueda derivar en acción, y, en segundo lugar, deliberamos, como bien sostenía Aristóteles, sobre las creencias acerca de los medios que nos puedan llevar a satisfacer nuestros deseos.

Aquí es necesario hacer una distinción entre tipos de deliberación y hablar de un concepto introducido por Mark Platts en el contexto de su discusión sobre los deseos: el

concepto de deliberación proto-práctica.¹³ Es decir, una deliberación que no es estrictamente práctica en cuanto que no está encaminada tanto a qué hacer, sino a qué desear y que respondería a la pregunta "¿qué es lo que más quiero?". El deseo será producto de otras creencias, deseos, intereses e incluso de las imágenes del mundo del agente. Esta deliberación tiene más bien que ver con las creencias que caracterizan algo como deseable. Son deliberables aquellas creencias que hacen que algo nos aparezca como deseable, creencias acerca del objeto del deseo; creencias o caracterizaciones de deseabilidad que estarían constituidas por el conjunto de creencias que hacen aparecer algo como deseable o como valioso, es decir, que responden a preguntas como "¿por qué deseas X?" o "¿por qué deseas hacer X?", que son preguntas acerca de las razones que tenemos para creer que algo es deseable. Son deliberables, pues, las razones que tenemos para creer que algo o que una acción es deseable o valiosa. Y claro que dentro de estas razones pueden aparecer consideraciones acerca de las posibles consecuencias que puedan tener nuestras acciones, un poco a la manera de Hobbes. Pero a diferencia de él, no me refiero solamente a un proceso deliberativo que nos lleve a distinguir un deseo sobre un conjunto de deseos en conflicto, sino también a una deliberación previa a la aparición misma de cualquier deseo. Me refiero a una

¹³ Platts, *Moral Realities. An Essay in Philosophical Psychology*, Routledge, Londres y Nueva York, 1991, pp. 18-20 y 30-31. Véase también este libro para el concepto de deseos motivados, pp. 49-62 y *passim*.

deliberación sobre las razones para creer que algo es o no deseable, creencia que a su vez puede dar lugar a la aparición de un deseo (un deseo motivado, obviamente --entiendo por deseo motivado un deseo motivado ya sea por otro deseo, ya por un estado cognoscitivo).

Estas creencias que caracterizan algo como deseable son una condición para querer o desear algo por una razón --aunque no una condición suficiente. Algo puede ser deseado por muy distintas razones (aunque hay que tener en cuenta que si cambia el contenido del deseo o la caracterización de deseabilidad de un objeto, cambia, en sentido estricto, el deseo mismo), y no existe algo así como una única caracterización que sea condición necesaria para desear algo. Y dado que varían las razones para creer que algo es deseable, y que hay razones en favor y en contra para ver algo como deseable, esas razones son objeto de deliberación. Y dado también que esas creencias son una condición para desear algo por una razón, entonces podemos decir que el objeto mismo del deseo está sujeto a deliberación, en otras palabras --y contra lo que sostenía Aristóteles--, si deliberamos sobre fines.¹⁴ Cuando deliberamos, no sólo estamos considerando los medios para llegar a nuestro fin, también nos preguntamos qué tanto vale la pena un fin sobre otros muchos; deliberamos, por ejemplo, sobre qué tan deseable resulta votar por un partido político y no por otro

¹⁴ Punto que argumenta Aurel Kolnai en su "Deliberation is of Ends", en *Ethics, Values and Reality*, Londres-Indianápolis, 1978.

cualquiera. Y también deliberamos sobre el valor o el peso de nuestros deseos, si es que nos encontramos en una situación de conflicto de deseos, como la que planteaba Hobbes. Como dice Bernard Williams, "el problema no es sólo cómo satisfacer los deseos que uno tiene, sino, además, qué deseos tiene",¹⁵ podemos deliberar sobre deseos, y también sobre deberes, en conflicto. Supongamos, para ilustrar esto, que me encuentro en una situación en que creo que debo hacer A, pero lo que yo realmente deseo es hacer B, y no puedo hacer las dos cosas, sólo una. Es un caso en el que debo responder a la pregunta deliberativa "¿qué debo hacer?" y encontrar una respuesta para poder actuar en concordancia. Igualmente podíamos haber ilustrado el caso sólo con deseos: pensemos en las discusiones familiares acerca de a qué restaurante ir a comer o a dónde ir de vacaciones.

Dentro del caso de deliberación de fines podemos incluir también el caso de la pre-visión o imaginación, que no cálculo, de consecuencias; a fin de cuentas, muchas de nuestras acciones deliberadas y de nuestras elecciones están determinadas por las creencias sobre las posibles consecuencias o sobre los futuros resultados indeterminados que pueden tener nuestras acciones. Hay situaciones en las que valoramos las acciones por la bondad que podrían tener sus consecuencias y vemos esas consecuencias como fines más o menos deseables, más o menos valiosos. Es esta previsión

¹⁵ Williams, "La consistencia ética", en *Problemas del yo*, ed. cit., p. 233.

de las posibles consecuencias que pueden tener nuestros actos y la determinación de un fin lo que nos lleva a valorar las acciones propuestas en el presente. Éstas nos pueden parecer más o menos valiosas con vistas a aquéllas y juzgamos los deseos y acciones presentes por su tendencia a producir ciertas consecuencias.¹⁶ La previsión de posibles consecuencias implica una consideración sobre posibles cursos de acción conducentes a ellas, es decir, una consideración sobre medios.

Una vez decidido un fin, una vez que ha aparecido un deseo --por qué no, tal vez a partir de un proceso de deliberación--, surge la cuestión sobre cómo y por qué medios alcanzarlo.¹⁷ Es en la elección de los medios donde se encuentra el punto que ha definido la racionalidad o irracionalidad de una acción, particularmente para quienes defienden una visión instrumental de la racionalidad. En el mundo se nos presenta un número y una variedad casi infinita de medios posibles para alcanzar nuestros fines y no todos son igualmente eficaces, pertinentes, buenos, convenientes, valiosos, etc., para alcanzar nuestros objetivos. Hay razones para preferir un tipo de actuación a otro y es la deliberación práctica la que se encarga de investigar y decidir sobre esas razones, para proponer por lo menos una

¹⁶ Cfr. Dewey, *op. cit.*, pp. 192 ss.

¹⁷ Hay un punto que quedaría todavía por discutir, pero que no trataré aquí, y es la cuestión de saber lo que se quiere, pero sólo en un nivel abstracto. Por ejemplo, sé que lo que quiero es pasar hoy una noche agradable, pero sólo lo sé en un nivel abstracto, y me pregunto ¿en qué consistiría hoy para mí pasar una noche agradable?

que nos lleve a la acción; cómo un agente puede escoger racionalmente entre los medios disponibles, de eso se encarga la deliberación.¹⁸

El mundo suele ser bastante más complicado de lo que piensan algunas teorías que nos proponen, por ejemplo, criterios para decidir qué medio elegir cuando se nos presenta un dilema. Si tuviéramos que recurrir en cada ocasión a criterios de universalización o de maximización de alguna característica predeterminada --y debo aclarar que no estoy pensando ni en Kant ni en teorías de corte utilitarista--, el trabajo de deliberación se simplificaría muchísimo y sabríamos de antemano qué medio elegir en cada situación y para cada fin.¹⁹ Por medios diversos se llega a un fin semejante, decía Montaigne. Y así como no todos los hombres compartimos los mismos fines, tampoco compartimos una misma idea de lo que deben ser los medios para alcanzar nuestros fines. No creo que podamos hablar de una misma característica objetiva de los diversos medios disponibles, para luego, por ejemplo, postular la existencia en los agentes del deseo de maximizar esa característica en sus actos, y sí creo que las teorías que postulan este tipo de soluciones dejan muy poco espacio para la deliberación, es

¹⁸ Para una discusión acerca de la elección de medios, véase M. Platts, "Whisky y pequeñas bondades o Algunas observaciones inspiradas por la filosofía moral de Hilary Putnam", en *Diánoia*, XXXVIII (1992), pp. 203-215.

¹⁹ Como dice Thomas Nagel, "buscar una sola teoría general para decidir qué debe hacerse, es como buscar una sola teoría para decidir qué debe creerse." ("La fragmentación del valor", en *La muerte en cuestión*, FCE, México, 1981, p. 213.)

decir, para un verdadero razonamiento sobre qué medio elegir.²⁰

Y también, a partir de lo dicho hasta aquí, creo que podríamos afirmar que no necesariamente es cierto que quien quiere el fin quiere los medios; nuestros fines no determinan, en un sentido fuerte, los medios para alcanzarlos ni la dirección de nuestra elección; de lo contrario no tendría sentido hablar de deliberación sobre medios. Alguien puede tener claridad en sus fines y, sin embargo, no aceptar ninguno de los medios a su alcance que promueven ese interés, e incluso puede retroceder en su intención: tal vez el precio a pagar le parezca demasiado caro, y entonces puede incluso llegar a desaparecer el deseo mismo. Alguien puede desear ejercer su carrera, y sin embargo, estar descontento con todos los medios que se le presentan para alcanzar ese fin y con el costo que tiene que pagar para satisfacer ese deseo, y puede entonces renunciar no sólo a los medios, sino también al fin mismo. A veces los medios disponibles nos parecen tan costosos o tan poco válidos que pueden llegar a disuadirnos sobre lo deseable de nuestro fin y llegan a hacer desaparecer el deseo mismo. La percepción del costo de los medios puede llegar a empañar la visión que tenemos del fin mismo: hay factores dentro de la percepción del costo o del valor de los medios que pueden incidir en nuestra caracterización de deseabilidad de algo y

²⁰ Véanse las referencias a la obra de Amartya Sen en el capítulo anterior, pero en particular la cita de la página 76.

hacernos cambiar de parecer al presentarlo ante nuestros ojos como algo indeseable dados los medios que nos requiere para obtenerlo.

Y no es esto todo: para escoger entre posibles medios uno emplea otros fines. La manera de elegir medios suele hacerse usando otro fin. Esto es claro si pensamos en lo que significa poner un negocio o, para seguir con el ejemplo, en una elección de carrera. Mi fin es ejercer una profesión, trabajar y ganar dinero, el medio para llegar a eso sería estudiar una carrera, pero ¿cómo elijo una carrera? Y en esta deliberación es donde entran otros fines: tal vez escojo una carrera pensando en que no quiero estudiar mucho, en que no quiero que tenga que ver con matemáticas, en que quiero que me deje tiempo para trabajar, etc. Es increíble la cantidad de fines cruzados que pueden entrar en juego a la hora de escoger entre medios.

¿Cómo entonces escoger racionalmente, de entre los medios disponibles, el o los medios que nos puedan llevar hacia un fin deseado? Y creo que esta pregunta la podemos hacer extensiva en lo que se refiere a los fines. Podríamos responder: argumentando, razonando, previendo, sopesando el valor de cada una de las razones que se nos presentan para elegir de entre los medios disponibles, pero también aplicando el mayor número de intereses pertinentes según el contexto. Y ¿qué razones son éstas?, razones que tienen que ver con el reconocimiento de valores, con un sentido de pertinencia, de coherencia con nuestros objetivos, de

sensibilidad ante una situación (sensibilidad para aplicar reglas, por ejemplo), de imaginación, por qué no, de lógica o de sentido común, de experiencia, de comprensión, de prudencia, de apreciación situacional o *aisthesis*,²¹ en fin, de ciertas virtudes que podemos englobar en un concepto de raigambre aristotélica: sabiduría práctica o *phrónesis*.

A fin de cuentas, deliberar es evaluar, comparar, criticar, aceptar o rechazar las razones que tenemos para actuar, en otras palabras, argumentar. Razonar en un sentido deliberativo, como dije más arriba, es decir que tenemos razones para actuar y que no todas valen por igual, y es hablar de un razonamiento práctico que nos puede conducir a decidir actuar según nuestros fines y medios elegidos; y cuando hablamos de deliberación hablamos de un razonamiento práctico que puede afectar al conjunto de todas y cada una de nuestras razones y, como nos dice Gilbert Harman, "hablar de las razones que uno tiene, es hablar del razonamiento que podría hacer y que conduciría a modificar el conjunto total de creencias, planes, metas, deseos e intenciones".²² Contamos con la posibilidad y con la capacidad de escoger de entre nuestras razones, de proponernos fines y medios, y de llegar a modificar el conjunto total de nuestras acciones e incluso de nuestra vida, porque aceptar el resultado de nuestras deliberaciones es estar motivado para actuar de

²¹ Wiggins, *op. cit.*

²² G. Harman, *La naturaleza de la moralidad*, IIF-UNAM, México, 1983, p. 152. Véase también su *Thought*, Princeton University Press, Princeton, 1973.

cierta manera; la deliberación nos ha proveído de ciertas metas y fines, de la elección de medios que nos posibiliten alcanzar esos fines, en pocas palabras, nos ha proveído de razones para decidir y actuar lo más racionalmente posible.

V. OBLIGACION Y MOTIVACION

El que juzga: "En este caso, todos deberían obrar de este modo", no ha avanzado ni cinco pasos en el conocimiento de sí mismo; de lo contrario, sabría que no hay acciones semejantes y que no puede haberlas, que toda acción que ha sido ejecutada lo ha sido de una manera única e irreparable, y que así sucederá con toda acción futura, y que todos los preceptos no se refieren más que al lado exterior grosero de las acciones...

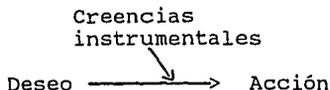
F. NIETZSCHE

1. Podemos identificar por lo menos tres teorías acerca de lo que es una razón para actuar:

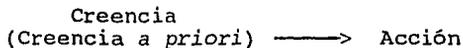
1) Lo que se ha llamado la teoría humeana de la motivación, según la cual la acción es motivada por un deseo y meramente guiada por creencias instrumentales, es decir, acerca de medios y fines. La tesis humeana diría que el deseo es la fuente primaria de la motivación: actuamos movidos entera y originariamente por el deseo, y las creencias tienen un papel secundario, simplemente sirven como guías del deseo. "La razón es y debe ser esclava de las pasiones", dice Hume en un famoso pasaje.¹ Estas creencias que guían a los deseos son creencias acerca de medios, instrumentales, que buscan conducir a la acción hacia un fin, la satisfacción del

¹ D. Hume, *Tratado de la naturaleza humana*, II, 3, sec. III, p. 415 (Selby-Bigge); B. Stroud, *Hume*, IIF-UNAM, México, 1988, caps. VII y VIII. Acerca de la teoría humeana de la motivación, cfr. Michael Smith, "The Humean Theory of Motivation", en *Mind*, 381 (1987), pp. 36-61; David Lewis, "Desire as Belief", en *Mind*, 387 (1988), pp. 323-332; John Collins, "Belief, Desire, and Revision", en *Mind*, 387 (1988), pp. 333-342.

deseo. Esta teoría, aunque es Hume su exponente más significativo, ha sido sostenida por lo menos desde Aristóteles hasta Gilbert Harman o Bernard Williams (pasando por filósofos tan variados como Hobbes, Schopenhauer o Bertrand Russell). Esquemáticamente, la explicación humeana de la acción se puede representar de la siguiente forma:



2) Una segunda teoría nos diría exactamente lo contrario: una sola creencia (a priori) puede constituir un motivo para actuar, la creencia es una fuente de motivación, y aquí el deseo puede no desempeñar ningún papel en la motivación de la acción. Por razones prácticas llamaré a esta posición la teoría kantiana de la motivación² (aunque bien podríamos llamarla una teoría creencial de la motivación). A pesar de que ha sido sostenida por otros antes y después de Kant, quizás sea él su exponente más significativo. Se puede representar gráficamente del siguiente modo:



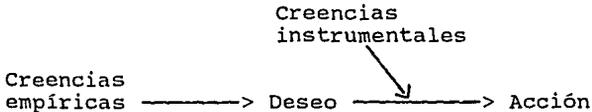
² Por lo menos es la postura de Kant tal como está planteada en la *Fundamentación de la metafísica de las costumbres*.

Kant nos dice que las creencias de deberes morales, creencias a priori, pueden ser suficientes para motivar una acción intencional. Aunque la teoría kantiana se circunscribe únicamente al ámbito de la acción moral, subyace en ella una filosofía de la acción; en lo que sigue voy a dejar de lado la discusión moral, que es la que preocupa a Kant, y voy a utilizar lo que de significativo pueden tener sus argumentos para la psicología filosófica.

3) Una tercera teoría afirmaría que una acción muestra la presencia de un deseo, pero que la motivación puede surgir de las creencias acerca de los fines o de la naturaleza de la acción: previamente al deseo hay un conjunto de creencias razonablemente causales del mismo. Esta teoría ha sido sostenida particularmente por filósofos como John McDowell, Thomas Nagel, Mark Platts y, en algunos escritos, Phillipa Foot,³ aunque parece estar presente ya en Sócrates (el llamado "intelectualismo socrático" no es sino una teoría de la acción: según esta teoría, si una persona sabe que un acto es bueno, lo ejecutará; si sabe que es malo, querrá evitarlo; la motivación va a estar guiada por las creencias del agente acerca del acto, su naturaleza y sus posibles

³ Cfr. John McDowell, "Are Moral Requirements Hypothetical Imperatives?", *Proceedings of the Aristotelian Society. Supplementary Volume*, LII (1978); Th. Nagel, *The Possibility of Altruism*, Princeton University Press, 1970, parte 2; Ph. Foot, "Razones para actuar y deseos", en J. Raz (comp.), *Razonamiento práctico*, FCE, México, 1986; M. Platts, *Ways of Meaning*, Routledge & Kegan Paul, Londres, 1979 y *Moral Realities*, Routledge, Londres y Nueva York, 1991.

consecuencias⁴). Para fines prácticos, llamémosle a ésta la teoría socrática de la motivación. Gráficamente la podríamos representar del siguiente modo:



Cuando un agente tiene un deseo, tiene una razón motivadora para actuar de modo que satisfaga su deseo, pero una caracterización completa de sus razones para actuar requiere también de una creencia o una percepción previa en torno al objeto del deseo, que son las que lo motivan. Y puede requerir también, como en el modelo humeano, de creencias instrumentales, creencias respecto a los medios para alcanzar dicho fin. Hay que aclarar que esta teoría no aplica el mismo modelo para toda acción intencional: por principio también aceptaría la explicación humeana para cierto tipo de acciones en las que, por ejemplo, hay en juego deseos inmotivados --y esto vale también para el modelo kantiano, claro, para cualquier acción que no sea una acción moral.⁵

⁴ Sobre el "intelectualismo socrático" y la teoría de la acción en Sócrates, véase Alfonso Gómez-Lobo, *La ética socrática*, FCE, México, 1989, pp. 28 ss y Platón, *Gorgias*, 460a ss.

⁵ Podríamos incluir dos teorías más acerca de la motivación: una teoría "kantiana" pero que incluya creencias empíricas y una teoría "socrática" con creencias a priori. El problema es que no sé de nadie que haya formulado teorías semejantes.

Cualquier esquematización --a pesar de su valor clasificatorio e ilustrativo-- termina por no hacer justicia a los esquematizados: las teorías de todos estos autores son mucho más sutiles de lo que aquí parece, no es mi intención hacer una exposición o un examen detenido de ellas, sino servirme de ellas como modelos de explicación de la acción a partir de razones para actuar.

Tal vez la diferencia más drástica entre estas teorías se encuentre entre las teorías humeana y socrática y la kantiana. Mientras aquéllas argumentan que la explicación de una acción intencional siempre debe hacer referencia a deseos y creencias, el modelo kantiano nos dice que las puras creencias (o las creencias puras, a priori) son ^{en el caso de creencias} una ^{razón} fuente de ^{moral} motivación, y que basta con ellas para explicar una acción. Es más, Kant no solamente nos dice esto, sino que para él una acción solamente tiene valor moral si ésta tiene su fuente de motivación exclusivamente en la razón, y pierde este valor si esta motivación no es pura, es decir, si intervienen factores conativos como inclinaciones, deseos, intereses, emociones o cualquier tipo de sentimiento o pasión. Si interviniera cualquiera de estos elementos volitivos, estaríamos poniendo en duda la idea de autonomía que tanto le preocupaba a Kant. El individuo es autónomo si no está determinado por causas fuera de su control, como serían, según Kant, las voliciones y las pasiones, los deseos y las emociones. El hombre no se puede explicar por las mismas leyes que explican a la naturaleza (si hay

esto vale para las acciones humanas, pero no para acciones en general. El deseo para Kant es una motivación "impura", ya que es una motivación

alguien antinaturalista ése es Kant). Para la teoría humeana la cuestión de la autonomía es realmente un problema --supongo que era con Hume, entre otros, con quien se peleaba Kant--: si seguimos a Hume, más que ser sujetos autónomos, con capacidad de decisión ^{racional} sobre lo que queremos, seríamos sujetos pasivos, limitados a padecer nuestros deseos y pasiones, ellos son los que actúan sobre nosotros y no al revés. La teoría socrática tomaría, en cambio, el camino trazado por Thomas Reid --tal como lo vimos en el capítulo anterior-- al criticar esta teoría de los deseos como poderes activos y salvaría el problema de la autonomía por una vía diferente a la kantiana. Para la teoría socrática los deseos no son "límites naturales" de la racionalidad, sobre los que no es posible argumentación alguna. Al plantear la existencia de creencias como causas razonables de los deseos, de deseos con una base cognoscitiva, argumentable, compatible y no meramente subjetiva, esta teoría dejaría de verlos como "causas naturales" sobre las que no tenemos ningún control y salvaría la idea de autonomía sin excluir el elemento del deseo, como lo hacía Kant. Para él la autonomía designaba la independencia de la voluntad de todo deseo y su capacidad de determinarse conforme a una ley propia, que es la de la razón; para la teoría socrática no habría que excluir al deseo, porque éste no sería una causa fuera de nuestro control, sino que estaría sujeto a la determinación por parte de nuestras creencias.

Una segunda diferencia entre la concepción humeana y la kantiana es que para la primera el razonamiento práctico es siempre un razonamiento de medios a fines, en otras palabras, la racionalidad práctica es para aquella fundamentalmente racionalidad instrumental. El razonamiento práctico sirve para ayudar a satisfacer los deseos, los fines. Para Kant esto es diferente, el suyo no es un modelo de racionalidad instrumental, todo lo contrario --aunque claro que acepta Kant el papel de creencias instrumentales como parte de la explicación de la acción--, para él la acción que responde al deber no tiene otro fin más allá de sí misma, es una acción "sin referencia a ningún otro fin". Kant no dice que la explicación de una acción deba prescindir siempre de la referencia a deseos, sino que hay acciones, las acciones morales, que se pueden explicar con referencia exclusivamente a las creencias, posibilidad que negarían de entrada las concepciones humeana y socrática. Aristóteles, por ejemplo, afirma que el intelecto por sí solo no tiene ninguna fuerza motivadora, y Hume explícitamente niega la posibilidad de que las creencias (la razón) por sí mismas puedan motivar cualquier acción: "la razón [por sí sola] no puede ser nunca motivo de una acción de la voluntad".⁶

*falta
cita.*

A pesar de que deliberadamente he dejado de lado la discusión sobre la moralidad en Kant, tal vez sea necesario recordar algunos de los antecedentes que dan lugar a esta

⁶ Tratado, II, 3, sec. III, p. 413.

teoría de la motivación kantiana. Kant se propone elaborar una filosofía moral pura "que esté enteramente limpia de todo cuanto pueda ser empírico [natural]... Que tiene que haber una filosofía moral semejante se advierte con evidencia por la idea común del deber y de las leyes morales". La ley moral, para que pueda obligar a todos los hombres por igual, tiene que ser universal y llevar consigo una necesidad absoluta, y para ello "el fundamento de la obligación no debe buscarse en la naturaleza del hombre o en las circunstancias del universo en que el hombre está puesto, sino a *priori* exclusivamente en conceptos de la razón pura".⁷ Esto significa que nuestra concepción de la moralidad tiene que presuponer una fuente a *priori* de motivación moral en los conceptos de la razón pura. Para Kant, cualquier ser racional puede estar motivado a actuar moralmente simplemente a partir de creencias apriorísticas y de su razonamiento. Éstas son razones por las que cualquier agente racional debería de "entrar en la moralidad"; son creencias que son un requisito de la plena realización de la racionalidad. Kant sostiene que los requisitos morales derivan sólo de la razón; según él, el no estar dentro de la moralidad es irracional. Kant argumenta que, o la razón es una fuente de motivación y el fundamento de la obligación es

⁷ *Fundamentación de la metafísica de las costumbres*, prólogo (trad. M. García Morente), Espasa-Calpe, Madrid, 1981, p. 18.

puro, o la moralidad es algo relativo y no puede obligar a los hombres por igual.⁸

Para que una acción tenga verdadero valor moral, nos dice Kant en repetidas ocasiones, tiene que estar motivada por la pura idea de deber, debe excluir cualquier tipo de "inclinación". Es decir, para lo que aquí nos interesa: una creencia a priori, la idea de deber, puede ser una razón suficiente para actuar, y basta con ella para explicar un tipo de acción racional.

La idea de obligación (que usaré en adelante indistintamente como sinónimo de deber) es en sí misma una fuente de motivación para la acción, según la teoría kantiana. La pregunta que surge de inmediato es si en verdad es posible la explicación de la acción exclusivamente en términos de creencias, y también qué poder motivador pueden tener las creencias por sí mismas, particularmente en el caso del deber. ¿Conlleva la pura idea de deber motivación para actuar? ¿Qué tipo de motivación entra en juego cuando actuamos por deber? A estas preguntas trataré de responder en lo que sigue: primero abordaré la cuestión del poder motivador que pueden tener las creencias en general y la de la explicación de la acción con referencia exclusivamente a

⁸ Una exposición más detallada del argumento kantiano se encuentra en Gilbert Harman, *La naturaleza de la moralidad*, IIF-UNAM, México, 1983, cap. 6; así como también en Judith Baker, "Do One's Motives have to be Pure?", en R.E. Grandy y R. Warner (comps.), *Philosophical Grounds of Rationality*, Clarendon Press, Oxford, 1986, pp. 457-473. Y una muy buena crítica a los argumentos kantianos sobre la motivación y la obligación, en el mismo sentido que nuestra crítica, se encuentra en G.C. Field, "A Criticism of Kant", en W. Sellars y J. Hospers (comps.), *Readings in Ethical Theory*, Appleton-Century-Crofts, Nueva York, 1952.

creencias y, en segundo lugar, la cuestión de la explicación de la acción por deber.⁹

2. En un sentido muy general, según la teoría kantiana, "creer que X es mi deber moral" debe ser entendido como sinónimo de "estar motivado para actuar según X". Es decir, según Kant, las creencias a priori, como lo son las que nos marcan obligaciones, pueden tener el mismo poder motivador que normalmente le atribuimos a los deseos. Kant nos habla de una especie de lo que J.E.J. Altham ha llamado "besires": un tipo de creencia que puede motivar sin que ningún deseo la acompañe.¹⁰ Este tipo de creencia sería un híbrido entre ciertos factores propios de estados cognoscitivos y elementos motivacionales propios de estados conativos como los deseos. Aceptar la existencia de estos ^{creencia} besires es, en cierta forma, aceptar la idea de que las creencias poseen un poder motivacional tal que, en algunos casos, se puede prescindir de los deseos o de factores conativos en la explicación de la acción. Pero, ¿existe efectivamente algo como estos ^{creencia} besires?, ¿qué significa que las meras creencias tengan un poder motivacional?

que
en español po-
drían llamarse
"Creencia"

⁹ En lo que sigue de este capítulo he preferido no enfocarme exclusivamente en el caso del deber moral, sino en una genérica actuación por deber --sea éste jurídico, religioso, de etiqueta o de cualquier otro tipo--: no sé qué tanto el tratamiento de los casos de actuación por un deber moral deba ser sustancialmente diferente al de otros casos de deberes.

¹⁰ J.E.J. Altham, "The Legacy of Emotivism", en G. Macdonald y C. Wright, *Fact, Science and Morality*, Basil Blackwell, Nueva York, 1986, pp. 275-288. El término "besire" es intraducible en español, tal vez lo más cercano sería "creenseo" o "desencia": será mejor seguir utilizando besire.

Empecemos por el principio. Si nos preguntamos por el poder motivador que pueden tener las creencias, estamos preguntando al mismo tiempo e implícitamente por una definición de lo que son las creencias: para ver el modo en que pueden motivar las creencias es fundamental la definición misma del concepto de creencia. Éste es un problema que excede las intenciones de este capítulo, por eso me limitaré solamente a hacer algunas precisiones.

Seguramente a partir de una definición disposicional o de una definición actitudinal de las creencias sería más fácil fundamentar la idea del poder motivacional de las creencias, pero ya Luis Villoro, en su *Creer, saber, conocer*, ha afrontado los problemas que presentan estas definiciones de la creencia.¹¹ Aceptemos, de modo general, que la creencia es la actitud de un sujeto considerada en cuanto tiene relación con la verdad, o como ^{la actitud} lo apropiado ^{ante} la verdad, pues sólo creemos lo que consideramos verdadero.¹² En este sentido, la creencia va a ser determinante para el deseo, va a guiar y a orientar la acción en la medida en que ésta se guía por como creemos que

¹¹ L. Villoro, *Creer, saber, conocer*, Siglo XXI, México, 1987. A pesar de su crítica, Villoro mismo no deja de incluir en su definición de creencia muchos rasgos disposicionales, que nos harían ver a las creencias más por su relación con la acción, con la razón práctica, que como razón pura teórica. Y es interesante contrastarlo con lo que dice Harman en su libro *Thought*: "Una creencia no es una simple disposición conductual. En todo caso, es una disposición para actuar de ciertas maneras *dados ciertos deseos*. Por otro lado, un deseo es, en todo caso, una disposición para actuar de ciertas formas *dadas ciertas creencias*. Esto significa que no puede haber una manera no-circular [*noncircular way*] para hacer un análisis puramente conductual de creencias o deseos". (Princeton University Press, Princeton, 1973.)

¹² Cfr. Villoro, *op. cit.*, pp. 60-61.

verdaderamente es el mundo. Pero, a menos que aceptemos una teoría que sostenga que la verdad es una fuerza con un poder tal que nos atrae hacia ella y nos motiva a actuar, de la definición anterior no se infiere que la creencia pueda por sí sola motivar una acción intencional, no hay nada en ella que nos permita afirmar eso. Es innegable que la creencia es un factor indispensable para la explicación de la acción: hasta ahora, que yo sepa, ninguna teoría que explique la acción ha sostenido la idea de que bastan los puros deseos, sin creencias, para dar cuenta de una acción intencional, pero, por el contrario, afirmar que la pura creencia es capaz de ello tiene implicaciones que habría que considerar con detenimiento.

Si aceptamos la idea de que la sola creencia puede ser una razón motivadora suficiente para la acción, entonces la acción debería ser un reflejo de nuestras creencias y debería de implicar que se actúa como se cree. Ésta es la opinión de algunos kantianos, que nos dicen que quien no actúa de acuerdo con ciertas creencias morales, que derivan de la razón, es irracional. Pero, ~~X~~ me parece que en el mundo real creer no siempre implica actuar como se cree: no siempre las acciones son congruentes con las creencias del agente, hay casos en los que, a pesar de que un sujeto sabe la verdad acerca de algo, no actúa de acuerdo con su creencia -- claro, también hay los casos de los políticos--; esta teoría sería incapaz de explicar desde, por ejemplo, casos de cansancio o aburrimiento, hasta casos de autoengaño o de

Para mover
su brazo,
no basta
desear moverlo

Justo es
creencia motivadora

X

en los que el agente no
actúa por
de

debilidad de la voluntad, en los que a pesar de que el agente sabe que tiene que hacer algo, ^{ya está en su poder hacerlo} no lo hace; casos en los que el agente no actúa según sus juicios, según sus creencias. Tendríamos que suponer una perfecta racionalidad en las acciones de los agentes para que esta teoría funcionara --y tal vez ni esto sería suficiente. Esta teoría también enfrentaría un problema al tratar de explicar casos de omisión de la acción. Si aceptamos, con Kant, que la creencia de un deber conlleva la motivación para actuar según ese deber, entonces sería difícil explicar casos de omisión de la acción, ¿cómo sería posible creer que algo es mi deber y, sin embargo, ^{o consecuencia} no actuar? Según Kant, en estos casos la omisión sería ^{siempre} algo irracional.

Finalmente, si aceptamos la idea de que la creencia tiene un poder motivador sobre la acción, o si aceptamos la interpretación de la creencia como un estado disposicional, entonces deberíamos preguntarnos, ¿cómo distinguimos la creencia de otros "estados disposicionales" como necesidades, emociones, deseos o intenciones, de los que sin duda aceptamos su poder motivador?, ¿en qué se diferenciaría la creencia del deseo? En su dirección de adecuación, nos dice el realista Platts:

En su trabajo sobre la intención, Miss Anscombe ha trazado una distinción amplia entre dos tipos de estado mental, siendo la creencia fáctica el principal ejemplar de un tipo y el deseo, el ejemplar principal del otro tipo (Anscombe, *Intención* §2). La distinción se da en términos de la *dirección de adecuación* [direction of fit] de los estados mentales con el mundo. Las creencias buscan la verdad y que sean verdaderas es que se adecúan al mundo; la falsedad es

(el la omisión)
lo anterior

que no son
casos de
irracionalidad

una falla decisiva [*decisive failing*] en una creencia y las creencias falsas tendrían que ser descartadas; las creencias tendrían que ser cambiadas de modo de ajustarse al mundo y no al revés. Los deseos apuntan a la realización y su realización ocurre cuando el mundo se ajusta a ellos; el hecho de que el contenido indicativo de un deseo no sea realizado en el mundo no es aún un defecto en el deseo, y no es aún una razón para descartar el deseo; el mundo, crudamente, tendría que ser cambiado para ajustarse a nuestros deseos, no al revés.¹³

La dirección de adecuación de las creencias (se define por su relación con) la verdad, no porque traten de apuntar a su realización, como los deseos: lo característico del deseo es que éste trata de adecuar el mundo ^{al contenido del deseo} a sí. Y si aceptamos que una acción es siempre un cambio en el mundo, lo que manifiesta la acción es la presencia de un estado con la dirección de adecuación propia de un deseo, no de una creencia. Éste es un argumento que podemos encontrar también en Platts, en su *Moral Realities*:

va de la mente al mundo, el que cree trata de que el contenido de su creencia se adecue al mundo, a

cualquier acción (que no sea una omisión intencional) es, y debe ser entendida como, un cambio en el mundo; pero cualquier cambio semejante requiere de la obtención de un estado mental con la "dirección de adecuación" del tipo distintivo de la del deseo.¹⁴

Finalmente, creo que habría que decir aquí --parafraseando a Kant en una frase que debió de haber formulado no sólo para el campo de la teoría del conocimiento, sino también para el de la ética--, al explicar las razones para actuar,

¹³ Platts, *Ways of Meaning*, pp. 256-257. Y acerca de la dirección de adecuación, véase, I.L. Humberstone, "Direction of Fit", en *Mind*, vol. 101, 401 (1992).

¹⁴ Platts, *Moral Realities*, p. 55. Cursivas en el original.

Las creencias sin deseos son vacías y ^{los} deseos sin creencias son ciegos.

3. ¿Es suficiente el simple pensamiento de que debemos hacer algo, sin referencia a ningún otro motivo, para proveernos de una razón motivadora para hacerlo? Para Kant, sí: el solo pensamiento de que moralmente debemos hacer algo es suficiente para proveernos de una razón para actuar, independientemente de cualquier referencia a otro tipo de motivos: la acción moral debe estar motivada exclusivamente por la idea de deber. El deber expresa una determinación necesaria sobre la acción de cualquier ser racional. Pero si aceptamos los argumentos que hemos visto más arriba, deberíamos decir que no, y entonces también deberíamos explicar la forma en que intervienen otros elementos motivadores.

Empecemos por lo más básico: para explicar una acción por deber no basta decir que alguien tiene el deber de hacer algo. Una afirmación como ésta no implica lógicamente nada acerca de los motivos de un agente para actuar; y no nos dice nada, a menos que añadamos una explicación de sus razones motivadoras.¹⁵ Para que un enunciado como "existe la obligación de hacer Y, por tanto, esto es una razón para que

¹⁵ Si le hacemos caso a Bernard Williams, "ningún enunciado sobre razones externas podría ofrecer, por sí mismo, una explicación para la acción de nadie. (...) La idea de los enunciados sobre razones externas es que pueden ser verdad independientemente de las motivaciones del agente. Pero nada puede explicar las acciones (intencionales) de un agente excepto algo que lo motive a actuar así". ("Internal and External Reasons", en *Moral Luck*, Cambridge, 1981, pp. 106-107.)

X haga Y" pueda explicar efectivamente una acción, necesitaríamos recorrer un camino que empieza, en primer lugar, sí, por las creencias: por el reconocimiento de la obligación por parte del agente. Necesitaríamos por lo menos que el agente llegara a ^{reconocer que es su obligación hacer Y} ~~creer esta afirmación~~, es decir, ~~que a~~ ^{creer} ~~creyera~~ que hacer Y es su obligación: si el agente no creyera que es su obligación hacer Y, si no la reconociera como propia, entonces esa obligación no podría aparecer con justicia como una razón para actuar. No se puede decir que alguien ha actuado por deber cuando la persona no ha reconocido ese deber. Si alguien no es capaz de reconocer que una acción es su deber, entonces ese deber no puede figurar como una razón motivadora de su acción. El agente reconoce una acción como su deber y, de una forma a veces directa, a veces indirecta, ve o caracteriza tal acción como algo deseable de hacer o, en algunos casos, como algo que lo llevará al fin que desea. Una explicación de la actuación por deber debe hacer referencia a las creencias, al reconocimiento del deber, pero también a los deseos, necesidades, intereses, emociones, del agente. Porque, cabría preguntarse, ¿decir simplemente que existe una obligación para que alguien haga algo equivale efectivamente a decir que, si esa persona reconoce esa obligación, necesariamente está motivada a actuar de acuerdo con esa obligación? Lo que nos movería a la acción no sería un ^{elemento} ~~motivo~~ implícito en el hecho mismo del deber --que no es ^{en sí mismo una} la razón para ~~que actuemos~~ --, sino un ~~motivo constituido por la~~ ^{actuar}

creencia de que esa acción era mi deber y por mi deseo de ^{cumplir con mi deber} actuar de tal modo. En otras palabras, la motivación es algo que se da independientemente del hecho del deber. ?

Una oración como "actué porque era mi deber actuar así" parece ^{suavemente} ~~estar buscando~~ la pregunta "¿y por qué actuaste según ese deber?", es decir, una pregunta por aquello que motivó al agente a actuar como lo hizo, una pregunta por la parte de la oración que se omite en ella, que es la que ahora más nos interesa. Y en la respuesta a esta pregunta encontraremos ~~el reconocimiento del deber por parte del agente,~~ ^{no sólo} su creencia de que era su deber actuar así, ^{su} ~~pero~~ también su deseo de actuar de acuerdo con ese deber.

Aquí hay que tener cuidado y distinguir entre explicar razones para actuar y ^{atribuir un} ~~hacer una atribución de~~ deber. Cuando damos una explicación de los motivos para actuar de un agente a partir de un deber, asumimos que hay un reconocimiento del deber por parte del agente y que ese reconocimiento figura entre sus razones motivadoras. Pero, de forma muy diferente, bien podemos decir de alguien, por ejemplo, que "cumplió con su deber", aun cuando ese deber que le atribuimos no figure entre sus razones para actuar, e incluso cuando esa persona ni siquiera tenga el concepto de esa acción como su deber. Podemos decir de una madre que cumplió con su deber de cuidar y alimentar a su hijo, sin que en ningún momento haya pasado por su cabeza la idea de que esa acción era su deber, sino que ella piensa sólo en las necesidades de su hijo: no entra el concepto de deber en

sus pensamientos y, por tanto, no podemos explicar su acción diciendo que fue una acción hecha por deber. Sería una acción ^{hecha} por deber si entre sus razones figurara la idea de que cuidar y alimentar a su hijo era su deber --pero tal vez eso le restaría valor a la acción.¹⁶

Retomemos nuestro argumento anterior y asumamos que la acción por deber puede ser explicada apelando, por principio, a los mismos elementos que encontramos en otro tipo de acciones: creencias y deseos. Y, sin embargo, es común la opinión de que al actuar por deber se pasa por encima de deseos e intereses: alguien que actúa por deber, decimos, muchas veces actúa en contra de su propia voluntad y de sus intereses. Es necesario que hagamos algunas precisiones para entender este tipo de situaciones.

4. En su teoría del derecho, Hans Kelsen hace una distinción entre dos tipos de motivación a la hora de actuar por deber: motivación directa e indirecta.¹⁷ La motivación directa supondría la obediencia a un mandato por el mandato mismo, sería una forma de obediencia voluntaria, o de actuación a partir de un "sentimiento de deber" o de la simple satisfacción que da actuar por deber; la motivación indirecta respondería ya al deseo de obtener un bienestar o ciertas ventajas, ya al de no sufrir los perjuicios con que

¹⁶ Este ejemplo también nos haría dudar que detrás de toda acción moral deba haber siempre una creencia moral correspondiente, como sostendría Kant.

¹⁷ Hans Kelsen, *Teoría general del derecho y del Estado*, UNAM, México, 1988, pp. 17 ss.

amenaza el incumplimiento del deber; en este ^{último} tipo de actuación por deber muchas veces decimos que "nos vimos obligados" o "estábamos obligados" a hacer tal o cual cosa.

Esta distinción encuentra otra paralela en el contexto del análisis de los juicios morales de obligación, entre quienes sostienen que la motivación es externa y quienes sostienen que es interna a la obligación. Los primeros, externalistas, dirían que no es necesaria la referencia a la existencia de motivos ^{distintos al deber} en un agente en el análisis de un juicio moral; para ellos, la cuestión de la motivación es importante en la medida en que es necesaria para persuadir a la gente de actuar de acuerdo con sus obligaciones; los segundos, internalistas, dirían que sí es necesaria esa referencia a los motivos.¹⁸ Los primeros (Locke, Mill o Harman, por ejemplo), apelan a la idea de sanción para explicar la acción por deber, los segundos (Kant sería el caso paradigmático y, desde una posición muy diferente, McDowell), por el contrario, nos dicen que la moralidad no requiere de sanciones externas. Vamos a olvidarnos aquí del análisis de los juicios morales de obligación, y vamos a explicar los distintos casos de actuación por deber poniendo el énfasis en la cuestión de la motivación y dejando de lado toda discusión ética. Sospecho que no tiene mucho sentido

Aclarar
Precisar
la distinción.

¹⁸ Sobre la polémica internalismo-externalismo, cfr. W.D. Falk, "Ought' and Motivation", en *Proceedings of the Aristotelian Society*, XLVIII (1947-1948), pp. 111-138; W.K. Frankena, "Obligation and Motivation in Recent Moral Philosophy", en A.I. Melden (comp.), *Essays in Moral Philosophy*, University of Washington Press, Seattle, 1958, pp. 40-81; W. Sellars, "Obligation and Motivation", en Sellars y Hospers (comps.), *Readings in Ethical Theory*, ed. cit., pp. 511-517.

mantener estas posiciones como explicaciones para todo tipo de acción por deber, dado que no todas las acciones por deber pueden explicarse siempre de la misma manera, ya sea externalista o internal^omente. La explicación externalista de la acción puede aclararnos muchos casos de actuación por deber, pero no todos, por eso hay que apelar, en otros casos, al tipo de explicación internalista. X

La explicación externalista recurriría al concepto de motivación indirecta kelseniano: este tipo de motivación respondería, y aquí vamos a simplificar, al deseo de obtener una recompensa, o al deseo de no sufrir una sanción con que se amenaza el incumplimiento del deber. En ambos casos el deseo de las ventajas prometidas o el de no sufrir el perjuicio con que se amenaza es el motivo determinante de la acción. Es cierto que al actuar por deber, las más de las veces actuamos por inercia, por un cálculo de intereses o, muy frecuentemente, por miedo; no siempre la gente actúa por deber tan puramente como hubiera querido Kant, sino que lo hace ^{por costumbre, o} ~~por~~ movida por el deseo de no sufrir las consecuencias que le puede acarrear no actuar según su deber. Es claro que mucha gente cumple con su deber de pagar impuestos más por temor al totalitarismo fiscal, a las sanciones que puede imponer el fisco, que por la creencia de que hay que cumplir con el deber de pagar impuestos o por respeto a la ley. En todo caso, podemos decir también que existe gente que paga sus impuestos por el deseo --por la esperanza-- de que ese dinero repercuta en un beneficio público en el que se vería ?

incluido, más que por el temor al perjuicio que trae el incumplimiento del deber. En el caso de la actuación según una obligación jurídica es clara la forma en que interviene este tipo de motivación indirecta a partir de la sanción o coacción, es más, se puede decir que el rasgo distintivo del derecho es que tiene sanciones.¹⁹ En el caso de deberes religiosos habría que pensar en la importancia que tiene el concepto de pecado, así como las ideas de cielo e infierno como motivadores de la acción por deber. En el de los deberes de etiqueta, las ideas de vergüenza y rechazo, por un lado, y las de aceptación y estima, por el otro. En el caso del deber moral la motivación indirecta o externa se encontraría en otro tipo de sanciones que funcionarían a partir del rechazo de los otros, culpabilidad, vergüenza frente a los demás, ^{posibilidad} necesidad de castigo y de remordimientos de conciencia o, para decirlo en freudiano, el temor a sufrir la tiranía del superyó.²⁰ Seguramente la conciencia es el mejor vigilante del cumplimiento del deber, y el mejor, aunque a veces también el más despiadado, juez. Desde esta perspectiva, tener un deber es estar sujeto o expuesto

¹⁹ Para una definición de la obligación a partir de la coerción, véanse H.L.A. Hart, *Obligación jurídica y obligación moral*, IIF-UNAM, México, 1977, y Kelsen, *op. cit.*, caps. I-V. En el campo de la moralidad, filósofos como Locke o Mill comparten esta idea de sanciones y recompensas como motivadores de la acción. Véase, por ejemplo, el capítulo 3 del libro *El utilitarismo* de Mill llamado "De la sanción última del principio de utilidad". Para un análisis de este tipo de concepciones, véase Platts, "Philosophical Scepticism About Moral Obligation", *Proceedings of the Aristotelian Society. Supplementary Volume LXVII* (1993), pp. 175-194.

²⁰ Sobre la sanción moral, véase G. Harman, *op. cit.*, cap. 5, pp. 76-78. Y, en el caso de Freud, *El malestar en la cultura*.

a un mal o a un daño con que se amenaza, ahí radicaría la forma de motivación indirecta a partir de la idea de sanción. Pero, por otro lado, actuar por deber puede responder a la idea de la promesa de un bien, de una recompensa. Así, dentro de lo que es la motivación indirecta, la primera es una forma de motivación fundada en la idea de castigo o de un mal, la segunda, en la idea de recompensa o de bienestar; la primera, en el temor, la segunda, en la esperanza. Y dentro del concepto de motivación indirecta quizá sea más útil apelar a la idea de castigo que a la de recompensa, tal vez porque el miedo es un motivador más poderoso que la esperanza.

Antes (al final del §3 de este capítulo) había mencionado la idea de que al actuar por deber se actúa muchas veces --por lo menos así lo expresamos-- "contra la propia voluntad" (inintencionalmente u obligados), entendiendo por ello que actuamos en contra de algunos de nuestros deseos, y que de no estar obligados tal vez seguiríamos. Introducir el concepto de motivación indirecta nos ayuda a entender algunas formas de este tipo de actuación. Creo que en algunas ocasiones sería conveniente, para explicar este tipo de acciones, hablar de un conflicto entre deseos contrarios. Cuando pago mis impuestos lo hago en cumplimiento de mi deber y, es cierto, en contra de mi voluntad; hay dos deseos en juego: mi deseo de no pagar o de buscar alguna forma para evadir los impuestos, y mi deseo, frecuentemente el determinante, de no sufrir las

consecuencias del incumplimiento de mi deber: recargos, embargo, cárcel. (Lo que es innegable es que deber es una de las razones motivadoras más fuertes que hay: mucha gente trabaja para pagar lo que debe.)

Pero sería pecar de simpleza decir que todos los casos se pueden explicar de esta manera, a la hora de actuar por deber entran en juego demasiados factores que deberíamos tener en cuenta: deseos e intereses encontrados, pasiones y, cantidad de veces, deberes en conflicto. Situaciones, por ejemplo, en las que un deber es contrario a otro, y en las que la decisión de actuar de acuerdo con uno de ellos implica el riesgo de sufrir las consecuencias que el incumplimiento del otro puede acarrear. Situaciones, en fin, que nos demandan la deliberación práctica. En muchos otros casos de actuación por deber resulta más útil explicar la acción introduciendo el concepto de motivación directa. Ésta sería una forma de obediencia voluntaria, de actuación por deber motivada por el deseo mismo de cumplir con el deber, motivada por un "sentido del deber", por una evaluación, por una sensibilidad acerca de lo que se requiere hacer en un momento dado, etc., que están más allá de cualquier consideración acerca de recompensas o castigos. La motivación, en este caso, no proviene de fuera, sino que es interna al agente que realiza la acción. Imaginemos, por ejemplo, el caso de alguien que no cree en los mandatos de una divinidad con sus castigos y recompensas, alguien que no tiene ningún tipo de creencias religiosas, alguien a quien

le tienen sin cuidado los requerimientos que sobre él hace la sociedad con sus imperativos morales, y que, sin embargo, reconozca que tiene el deber de realizar cierta acción: ayudar a un amigo que lo necesita o, mejor aún, ayudar a un desconocido que está siendo sujeto de una injusticia o tal vez hacer determinado sacrificio personal sólo porque ve que la situación lo requiere. Si esta persona actúa de acuerdo con ese deber, no podríamos decir que ha actuado obligado o motivado por un castigo o ^{por expectativa} ~~la idea~~ de un premio: si es que efectivamente ha actuado *de motu proprio*, sus motivos han sido internos. Un médico sabe que tiene el deber de salvar a un moribundo, y sabe que si no lo hace recibirá distintas sanciones, desde perder el empleo, hasta ser enjuiciado por negligencia, pero hay casos en los que difícilmente podríamos decir que salva a la persona sólo por miedo a la sanción, sus motivos no provienen de fuera, son internos. Cumple con su deber movido por el solo deseo de salvar al moribundo. Aquí deber y deseo casi se confunden. (De hecho, muchas veces en nuestra forma cotidiana de hablar hacemos de "deber" y "querer" términos intercambiables.²¹) Y tal vez resulten ser mejores ejemplos casos de heroísmo en los que decimos que el agente actuó por deber o, corrijo, actuó yendo más allá de su deber²² y él a *posteriori* así lo reconozca, aunque en el momento no tuviera conciencia de ese

²¹ Cfr. Falk, *op. cit.*, pp. 133 ss.

²² El héroe va más allá de los límites de su deber. Cfr. J.O. Urmsón, "Santos y héroes", en Joel Feinberg (comp.), *Conceptos morales*, FCE, México, 1985.

deber, es decir, sin que hubiera pasado por su cabeza la idea de que esa acción era su deber, sino que lo hizo motivado por su reconocimiento de lo que la situación le exigía en ese momento.

5. — Hay casos en los que, independientemente de cualquier motivación externa, el agente puede percibir una determinada acción como su deber o puede tener la convicción de que actuar de tal manera es su deber, y si reconoce lo que la situación le exige en ese momento, si acepta que debe hacer eso, debería de aceptar también que tiene una razón motivadora para actuar de acuerdo con ese deber. En ocasiones relevantes, en que la situación impone una determinada acción, si el agente detecta lo que la situación requiere en ese momento, podremos decir que éste ha tenido una razón motivadora para actuar como lo ha hecho. Ésta es la posición de John McDowell, quien ha sostenido que cuando se tiene una adecuada percepción o una clara conciencia acerca de una propiedad moral, ^{de un tipo de acción} de hecho sucede que uno está ^{para hacer una acción del tipo en cuestión} motivado en cierto grado de acuerdo con esa propiedad o con ^{las exigencias} los requisitos que una situación nos impone en un momento dado --es el caso de lo que él llama "^{exigencias} requisitos morales". X

Según McDowell la educación moral no consiste en aprender a comportarse de acuerdo con ciertas reglas de conducta, "sino [aprender] a ver situaciones bajo una luz especial, como constituyendo razones para actuar".²³ Percibir adecuadamente las cosas,

Esto parece
contradecir
lo que
sostiene
al principio
(la necesidad
del deseo)

²³ McDowell, op. cit., p. 21. Además del artículo ya mencionado, esta posición de McDowell está expuesta en sus artículos "Virtue and Reason", *The Monist*, 62 (1979), pp. 331-350; "Non-Cognitivism and Rule-

reconocer los requisitos que una situación le impone a nuestra conducta, puede llevarnos a verlas de modo que nos inclinemos en favor o en contra de determinado tipo de actuación que vemos como la apropiada para una situación particular. Desarrollaré con más detenimiento estas ideas de McDowell, y otras más acerca de la percepción, en el siguiente capítulo.

Aunque en ocasiones actuar por deber por el deber mismo parece una suerte de inercia, una forma irreflexiva de obediencia a las normas,²⁴ una actuación en la que se pierde de vista el sentido de la acción --que tiene que ver con la razón ^{de ser} misma del deber, con aquello que es la razón ^{de ser del} deber o de las normas--, otras veces puede ser una forma pura --y desde cierta perspectiva, la más valiosa-- de acción por deber: una acción en la que, como en el caso de McDowell, ante el reconocimiento de lo que una situación nos pide, se puede aducir como razón ese reconocimiento. Para algunas teorías morales éste es el prototipo de una acción moral.

Pero sería exagerado decir que el reconocimiento del deber conlleva *necesariamente* la motivación para actuar o, como en Kant, que hace aparecer como una tautología el que

Following", en Hoetzman y Leich (comps.), *Wittgenstein: to Follow a Rule*, Routledge & Kegan Paul, Londres, 1981, pp. 141-162; "Values and Secondary Qualities", en Ted Honderich (comp.), *Morality and Objectivity*, Routledge & Kegan Paul, Londres, 1985, pp. 110-129.

²⁴ Kelsen, por ejemplo, se muestra escéptico de que incluso en esta forma de motivación directa no intervenga la coacción: "La obediencia voluntaria es por sí misma una forma de motivación, esto es, de coacción, y, por tanto, desde el punto de vista psicológico no es libertad, sino coacción". (*op. cit.*, p. 22.) Incluso desde ciertas posiciones psicoanalíticas se pueden hacer objeciones semejantes, creo que no son relevantes en este contexto.

cualquiera que tenga un deber tiene una razón motivadora suficiente para actuar. Tal vez Kant no tomaba en cuenta que hay situaciones en las que reconocemos nuestros deberes, pero no estamos motivados, o no estamos lo suficientemente motivados, para actuar. Hay circunstancias en las que no entran en juego las ideas de castigo o recompensa, pero sabemos que debemos actuar de tal o cual manera, y, sin embargo, nos encontramos insuficientemente motivados para realmente actuar según ese deber, y buscamos formas de motivarnos a nosotros mismos. Sería cuestión, nos dice Judith Baker, de encontrar formas de motivación adicional, y ella apela a una muy particular forma de solución propuesta por Paul Grice en un escrito inédito. Deberíamos entender la conexión entre obligación y motivación, según Grice, de la siguiente manera: "si John piensa que debe hacer una acción A, entonces eso requiere, o que John quiera A, o que piense que él debe querer A." Y esta idea, nos dice Baker que dice Grice, puede ser aplicada regresivamente. "Por principio, no hay un fin para un análisis regresivo como éste. Pero la idea es que en cierto punto la gente real se detendrá y el juicio original acerca de la obligación producirá una realización concreta [will be cashed out] en la forma de un deseo. Pero no hay garantía a qué nivel."²⁵ Si en la creencia o en el reconocimiento del deber no hay suficiente motivación, entonces creer que debo querer puede que me

²⁵ Baker, "Do One's Motives have to be Pure?", en *op. cit.*, p. 472.

lleve a querer actuar por deber; si eso no es suficiente, entonces debería creer que debo querer que debo querer actuar por deber, y así sucesivamente hasta que suceda que la creencia da lugar al deseo de actuar por deber. No sé si así funcione la gente normal, pero es una forma de solución al problema. Sin embargo, sugiero que retengamos la idea de creencias que dan lugar a deseos para que la examinemos más detenidamente el siguiente capítulo.

Mi objetivo global en toda esta investigación es intentar clarificar algunos problemas sobre la explicación de la acción intencional introduciendo elementos como necesidades e intereses y, al mismo tiempo, tratando de esbozar una teoría sobre razones para actuar. En este capítulo he tratado de explicar la motivación que puede entrar en juego en las acciones que responden a deberes, guiado por la idea de que la explicación de la acción por deber no constituye (o no debería constituir) un punto y aparte en la explicación de la acción. He partido aquí del supuesto de que cualquier especificación completa de una razón para actuar, y esto no tiene por qué excluir las acciones por deber, debe hacer referencia no sólo a las creencias, sino también a los deseos del agente --y, claro, en ocasiones a sus necesidades, intereses, emociones, temores y esperanzas. Asimismo, he argumentado a favor de la idea de que no tiene mucho sentido mantener un estricto externalismo o un estricto internalismo como explicaciones para cualquier

acción por deber. No todas las acciones por deber están motivadas de forma semejante, por lo mismo, no todas las acciones se pueden explicar de la misma manera, ya externalista, ya internalistamente. Si no comprendemos esta idea no habremos avanzado cinco pasos en el conocimiento de nuestras motivaciones.

VI. PERCEPCION

Piensa en la figura de la ceguera como una oscuridad en el alma o en la cabeza del ciego.

WITTGENSTEIN

1. La percepción nos da razones para creer ^{y, para desear?} pero también, por lo mismo, nos da razones para actuar. La percepción no solamente nos dispone a actuar de determinada manera ^{en} ante el mundo: percibir la realidad de ciertas formas, ver situaciones desde ciertas perspectivas, puede constituir una razón para actuar. En la vida cotidiana solemos explicar cantidad de actos a partir de la percepción. Hay acciones que solamente encuentran una explicación cabal si introducimos el elemento de la percepción. Imaginemos, por ejemplo, la escena de una batalla: en uno de los pelotones sale una granada que va a explotar de un momento a otro, uno de los soldados ve la escena y se lanza inmediatamente sobre la granada y protege a sus camaradas con su propio cuerpo.¹ Además de ser un acto de heroísmo, quiero defender la idea de que, si tuviéramos que explicar las razones que motivaron a ese hombre a realizar tal acto, deberíamos incluir como una razón su percepción de lo que la situación le requería que hiciera él en ese momento. Sin duda podemos pensar

¹ Este ejemplo, con algunas variantes, proviene de J.O. Urmson, "Santos y héroes", en J. Feinberg (comp.), *Conceptos morales*, FCE, México, 1985.

también en casos menos extremos en los que la percepción desempeña un papel muy importante a la hora de explicar las razones para actuar de un agente: pensemos en el caso de varios empresarios a los que se les presenta la oportunidad de invertir en un determinado negocio, uno de ellos invierte y en poco tiempo desarrolla una gran empresa, a la hora de explicar su acción frente a las de los otros inversionistas sonará muy natural que alguien diga "él tuvo la visión de negocios que a los otros les faltó y eso fue lo que lo llevó a invertir y a desarrollar el negocio".² También hablamos de ver la malicia en una cara, de ~~sentir~~^{percibir} la sinceridad de unas palabras, de ver amor en los ojos de alguien, etc., y son percepciones que nos pueden llevar a actuar.³ Debo aclarar que cuando hablo aquí de percepción no me refiero a ninguna facultad especial de la mente o a algún tipo de intuición, me refiero a la percepción simplemente como a la facultad de percibir sensorialmente, pero lo que aquí me interesa son los productos de ^{de} la facultad.

Indudablemente en muchas de nuestras acciones la percepción tiene un papel de primer orden como factor

² Sé que hay un uso metafórico del vocabulario de percepción, como cuando decimos "veo lo que quieres decir", pero lo que aquí me interesa es su uso literal. Creo que dentro de este uso podemos incluir la "visión de negocios", pues en ella entra, entre otras cosas, la imaginación como un ingrediente de la percepción misma.

³ Incluso, algo similar puede suceder con el lenguaje, en donde hay una literal percepción de significados, según nos dicen Evans y McDowell: "es esencial al lenguaje, como lo conocemos, que nuestra comprensión de los significados deba normalmente ser *percepción* de significados y, por consiguiente, no precisamente una cuestión de inferencia" ("Introducción" a *Verdad y significado*, IIF-UNAM, Cuadernos de Crítica, México, 1984, p. 27).

motivacional y debe figurar en la explicación de la acción como una razón motivadora. Tan es así que en muchos casos condenamos la omisión de una determinada acción diciéndole a la persona algo así como: "¿por qué no hiciste nada?, ¿no viste lo que estaba pasando?" En ocasiones podemos explicar la omisión de la acción de alguien que se encontraba en una situación en la que creemos que cierta acción era no sólo pertinente, sino necesaria, como falta de visión. Una falla en ver una razón para actuar que se nos presenta en una determinada situación puede provenir no de una falta del deseo correspondiente, sino de una falta de esa forma distintiva de ver situaciones que constituye una razón para el deseo y para la acción. La percepción ^{puede} / ~~nos~~ proporcionar razones para actuar, pero esto no quiere decir que dada una percepción clara se tenga que dar necesariamente la motivación y la acción: éstas son efectos razonables de la percepción. Todo esto lo trataré de argumentar aquí.

En el capítulo anterior mencioné, como ejemplo de una posición internalista de la explicación de la acción por deber, la teoría de John McDowell de que ver situaciones bajo una luz especial, como constituyendo razones para actuar, puede muy bien explicarnos ciertas acciones intencionales. En este capítulo me interesa desarrollar la idea de la percepción como factor motivacional, partiendo de ciertas ideas del realismo moral (McDowell y Platts, sobre todo), pero dejando de lado la discusión con respecto a la moralidad (no se busque que esto sea una exposición de su

teoría porque no lo es), fiel a mi propósito de no entrar al terreno de la ética, no pretendo desarrollar las implicaciones que para la moralidad pueda tener este análisis. Tampoco es mi intención entrar en una discusión epistemológica acerca de nuestra facultad perceptual, acerca de cómo percibimos, ni en una discusión ontológica acerca de qué es lo que vemos o acerca de la realidad percibida, mi tema es muy concreto y creo que es un punto demasiado relegado por una tradición filosófica que ha puesto el acento más en el aspecto epistemológico del asunto que en sus implicaciones prácticas: ¿qué se quiere decir cuando se afirma que percibir algo ^{puede} llevar a alguien a actuar?, ¿cómo puede una percepción ser una razón motivadora de la acción?

En ocasiones, cuando se habla del conjunto de especificaciones acerca de lo que es una razón para actuar, se dice simplemente que una razón para actuar es una combinación de deseos y creencias, sin reparar lo suficiente en la variedad de tipos de deseos y de creencias que pueden motivar una acción determinada, y sin reparar tampoco en otros muchos factores que también suelen intervenir como razones motivadoras de la acción y sin las cuales es difícil comprender por qué un agente actuó como lo hizo; ya hemos mencionado varios de estos factores a lo largo de este ensayo. La percepción puede ser uno de esos factores: una percepción puede dar lugar a creencias perceptuales que, las más de las veces, se encuentran mezcladas con algunas de esas otras razones motivadoras. La idea resulta atractiva,

*y también
puede decirse
que son deseos*

sin duda, pero conviene que especifiquemos más el "carácter" o la "naturaleza" de la percepción antes de que pensemos en ella como factor de motivación.

2. Parto aquí de un supuesto básico --y tal vez demasiado abstracto-- acerca de la percepción. Para fines prácticos, diré solamente que la percepción es el estado mental de conocer la realidad ^{física macroscópica!} es un estado cognoscitivo particular ^{resultado de} basado en funciones y capacidades sensitivas por las que nos relacionamos con la realidad; pero, en cuanto estado cognoscitivo, la percepción no es solamente el medio por el que, a través de los sentidos, nos relacionamos con la realidad: la percepción puede ser caracterizada según los mismos rasgos que las creencias y definirse --como ya lo hemos hecho antes al referirnos a la definición de Villoro-- , como la disposición de un sujeto considerada en cuanto tiene relación con la verdad, o como lo apropiado a la verdad.⁴ Una visión restringida consideraría a la percepción simplemente como un fundamento de la creencia en cuanto que es la base de la experiencia empírica, pero habría que decir contra este simplismo que la percepción misma se encuentra integrada en un esquema conceptual o en un sistema más amplio de creencias y es a través de este sistema de creencias que percibimos o que interpretamos lo percibido.⁵ No es posible percibir sin, de algún modo,

⁴ Véase *supra*, cap. 5, p. 112.

⁵ D. Davidson, "De la idea misma de un esquema conceptual", en *De la verdad y de la interpretación*, Gedisa, Barcelona, 1990, pp. 189-203.

categorizar lo percibido --recordemos a Kant--, interpretamos lo que vemos en términos de nuestros conceptos y vemos también a través del cristal de nuestras creencias.

Como estado cognoscitivo que es, toda percepción se presenta dentro de un horizonte de creencias y ^{una idea compartida} de racionalidad, dentro de una concepción del mundo; es ^{esta concepción socialmente compartida} ella la que determina lo que podemos llamar, siguiendo al Wittgenstein de *Sobre la certeza*, nuestra imagen del mundo (*Weltbild*): "el trasfondo que me viene dado y sobre el que distingo entre lo verdadero y lo falso".⁶ Nuestra imagen del mundo es el conjunto de creencias acerca del mundo, ^{que no son temas a duda} de la realidad, a partir del cual fundamentamos nuestra relación con él (y con nosotros mismos, por supuesto) y este sistema de creencias lo podemos identificar con el lenguaje. Estas creencias las aprendemos de modo práctico como miembros de una comunidad (§298), y encuentran su base en lo que Wittgenstein llama forma de vida. En estas creencias fundamentamos desde nuestra percepción, hasta el conjunto de nuestras acciones, que son la "realización" de esas creencias. La imagen del mundo es el sustrato de todos nuestros actos y afirmaciones, dice Wittgenstein:

... dentro del sistema total de nuestros juegos de lenguaje forma parte de los fundamentos. Podemos decir que el supuesto constituye el fundamento de la acción y, por tanto, también del pensamiento. (§411) [...]

Pero, ¿cómo lo sé? ¿Cuál es mi evidencia al respecto? Tengo una imagen del mundo. ¿Es verdadera o

Distinguir
dos tipos
de creen-
cias.

⁶ *Sobre la certeza*, trad. J.L. Prades y V. Raga, Gedisa, Barcelona, 1988, §94. Todas las citas de Wittgenstein pertenecen a este libro, se indicará entre paréntesis el número de párrafo.

falsa? Ante todo, es el sustrato... [de todos mis actos] y afirmaciones. (§162)

La imagen del mundo es la forma que tenemos de percibir y de sentir el mundo a través del *background* de nuestras creencias.⁷ A quien no comparta nuestra imagen del mundo, nuestro sistema de creencias, le será difícil entenderlo: habríamos de transmitirle nuestra imagen del mundo, dice Wittgenstein, para que también entendiera el sentido de nuestro mundo y de nuestras acciones. Y cuando hablamos de imagen del mundo no nos referimos a una sola creencia que vaya a determinar directamente nuestra percepción o nuestra actuación, sino a un conjunto de creencias acerca del mundo, a un sistema de creencias que fundamentan todos nuestros actos y pensamientos. "Cuando empezamos a creer algo, lo que creemos no es una única proposición, sino todo un sistema de proposiciones. (Se hace la luz poco a poco sobre el conjunto.)" (§141)⁸ Creemos no una sola creencia, sino un conjunto, tenemos creencias individuales que sólo tienen sentido dentro de un entramado o una red más grande de creencias. Nuestra imagen del mundo es así manifestación de ese conjunto de creencias que conforma la red en la que todas nuestras percepciones y nuestros actos tienen sentido. (A la vez, el cambio en el conjunto de cada una de nuestras creencias particulares es lo que va haciendo que el conjunto

⁷ Un buen ejemplo de cómo la percepción está determinada por la imagen del mundo es el caso del nacimiento y desarrollo de la perspectiva durante el Renacimiento.

⁸ Cfr. Gareth Evans, "Semantic Theory and Tacit Knowledge", en S. Holtzman y Ch. Leich (comps.), *Wittgenstein: to Follow a Rule*, Routledge & Kegan Paul, Londres, 1981, pp. 118-137.

de nuestras creencias, nuestra imagen del mundo, cambie.) Sólo dentro de un sistema de creencias percepciones (creencias perceptuales), creencias particulares y acciones van a ser inteligibles. Y todo lo que creemos, el conjunto de nuestras creencias, se va a manifestar no sólo en nuestra conciencia, sino en nuestras acciones y en sus razones, en otras palabras, en nuestro estar en el mundo.

Con respecto a nuestro tema, todo esto viene a fundamentar la idea de que la percepción nunca es tan inocente como algunas veces se ha tendido a creer que es: hay toda una perspectiva del mundo incrustada en nuestra percepción. Hay creencias, juicios evaluativos y otros elementos de los que hablaremos un poco más adelante.

En el contexto de la explicación de la acción, estas creencias funcionan como condición de posibilidad o como marco de inteligibilidad de cualquier razón y de la acción a la que puede dar lugar dicha razón; y son precisamente más una condición o presuposición que un factor que ejerza una determinación directa sobre el deseo o sobre una creencia específica, de modo que sean una razón motivadora para la acción. Estas creencias no intervienen como razones dado que no determinan directamente al deseo; para que lo fueran, sería necesario que el deseo apareciera *por o como efecto razonable* de esas creencias. Ese sistema de creencias es un presupuesto lógico de nuestras acciones; es, llamémoslo así, un horizonte de inteligibilidad que nos va a permitir comprender todos los factores que están relacionados con el

comportamiento de una persona que, sin él, sería incomprensible. Es decir, la racionalidad práctica supone la racionalidad creencial,⁹ la racionalidad de nuestros actos supone la racionalidad de nuestras creencias y de nuestra imagen del mundo.¹⁰

Pero si bien es cierto que nuestra percepción está determinada por nuestro sistema de creencias --eso le da una base objetiva a nuestra percepción--, hay otros factores --éstos sí subjetivos-- que influyen sobre nuestra percepción. No basta apelar a nuestra visión del mundo y a nuestra perspectiva general sobre él para explicar cabalmente las divergencias de percepción: por qué una persona percibe algo de un modo y otra de otro; y en concreto, para lo que aquí nos interesa, por qué una persona puede ver una situación como requiriéndole actuar y otra no. Aquí entran en juego otros elementos que complican el asunto. La percepción puede ser afectada por diversos factores: los rasgos de carácter y las capacidades personales afectan a cómo y qué percibimos, los estados de ánimo y las emociones también influyen:¹¹ es sabido que el humor, por ejemplo, determina el color con el que vemos el

⁹ Cfr., por ejemplo, J. Mosterín, *Racionalidad y acción humana*, Alianza, Madrid, ²1987, pp. 31 ss.

¹⁰ Sólo quiero agregar una anotación al margen sobre este punto: no sólo es nuestro sistema de creencias lo que determina nuestras creencias particulares y nuestros deseos y, por ende, nuestras acciones, también ellas, nuestras prácticas, determinan recíprocamente nuestras creencias y nuestra imagen del mundo, como bien lo sabían Hegel y Wittgenstein. Para este último "...es nuestra actuación la que yace en el fondo del juego del lenguaje" (§204).

¹¹ En el siguiente capítulo analizaremos un caso en el que las emociones influyen sobre la percepción.

mundo; nuestros recuerdos y nuestra imaginación también influyen en cómo y en qué vemos. Pero me interesa resaltar sobre todo cómo los deseos (y particularmente los deseos como componentes o condiciones de las emociones) afectan en forma directa nuestro modo de percibir, a veces negativa, a veces positivamente. En forma negativa si el deseo manipula de tal forma la percepción que no vemos sino lo que queremos ver, distorsionando la realidad. En el proceso del "pensamiento desiderativo" o "pensamiento por deseo" (*wishful thinking*) justificamos nuestra percepción, y nuestra disposición a actuar, sólo porque satisface nuestros deseos.¹² A veces nos negamos a ver signos de desamor en una persona cuyo amor deseamos o necesitamos; nos negamos a ver la infidelidad de nuestra pareja; nos negamos a ver nuestros propios defectos, etc. Casos, por ejemplo, en los que afirmamos de alguien que "no quiere darse cuenta de la realidad" o que "no quiere ver las cosas como son". Pero también pueden el deseo y las emociones afectar positivamente nuestra percepción; el deseo genera expectativas ante la acción o el objeto deseado: "la percepción, comenta brevemente John Searle, es una función de expectatividad. Si se espera ver algo, se verá mucho más fácilmente."¹³ El deseo y el interés pueden provocar formas

¹² Cfr., sobre este respecto, L. Villoro, *Creer, saber, conocer*, Siglo XXI, México, 1987, pp. 120 ss; y D. Davidson, "Engaño y división", en *Mente, mundo y acción*, Paidós-UAB, Barcelona, 1992.

¹³ J. Searle, *Mentes, cerebros y ciencia*, Cátedra, Madrid, 1990, p. 62.

más finas de percepción, pero particularmente en la forma de atención y de perspicacia.¹⁴

He querido mencionar, aunque sea muy someramente, algunos de los factores que intervienen y que moldean nuestra percepción, porque vale la pena tomarlos en consideración para no hacer nuestra discusión más abstracta de lo que puede llegar a ser. Sé que he dejado sueltas demasiadas piezas, algunas no tienen mayor relevancia para nuestro tema, otras irán encontrando acomodo conforme sigamos armando el rompecabezas.

3. Nuestra imagen del mundo no determina directamente la aparición de un deseo, pero sí influye sobre nuestros estados cognoscitivos particulares acerca de lo que es deseable y también acerca de lo que es valioso, en otras palabras, influye sobre lo que podemos llamar creencias y percepciones causales (razonablemente causales) del deseo. En buena medida nuestras creencias particulares acerca de lo que es valioso o de lo que es deseable se explican por referencia al horizonte de inteligibilidad en el que están insertas --supongo que otra parte, no siempre la más

¹⁴ Uno de los pocos filósofos que trata el tema de la atención y el de la percepción desde el punto de vista práctico, William James, nos llama la atención sobre el papel que desempeña el interés en la atención: "*Mi experiencia es aquello a lo que acepto prestar atención. Sólo aquellas cosas a las que presto atención dan forma a mi mente: sin interés selectivo, la experiencia es un inmenso caos. El interés es lo único que da realce y énfasis, luz y sombra, trasfondo y primer término, en una palabra, perspectiva inteligible. Aunque varía en cada individuo, lo cierto es que sin él la conciencia de cada cual sería una revuelta caótica y gris, imposible de concebir*" (*Principios de psicología*, FCE, México, 1989, pp. 320 ss. Cursivas en el original.).

relevante, se explica por referencia a factores subjetivos como los que mencioné al final del §2.

Percibir las cosas como deseables --pensemos aquí en cómo nos condiciona la publicidad--, percibirlas como valiosas --aquí pensemos, por ejemplo, en la moralidad--, dispone a un sujeto a actuar de determinada manera ante el mundo y esa percepción será una razón para actuar si podemos explicar la acción del agente a partir de ella. Si esas percepciones nos llevan a ver algo que el agente vio, imaginó o recordó ver: una cosa, un aspecto de la realidad que apreció o valoró, una situación que él vio que requería su acción, etc., entonces esa percepción debe figurar como una razón para actuar de ese sujeto.

Aquí estoy suponiendo --contra la teoría humeana expuesta en el capítulo anterior-- un papel causal de la percepción, y en general de los estados cognoscitivos, sobre nuestros estados conativos. Si tuviéramos que hacer un mapa de la posición que ocupan los estados cognoscitivos alrededor del deseo, estas percepciones y creencias causales (razonablemente causales) serían anteriores a la aparición del deseo. Aquí entrarían todas aquellas creencias que nos hacen percibir algo como deseable, creencias acerca de la cosa, situación o acción objeto del deseo, por más oscuro que sea; podemos incluir dentro de estas creencias, en primer lugar, lo que llamamos caracterizaciones o

percepciones de deseabilidad¹⁵ o creencias evaluativas. Éstas son descripciones del mundo que no necesariamente hacen referencia a deseos, pero que pueden dar lugar a deseos, y, por lo mismo, pueden figurar como razones motivadoras. Evaluar es tener creencias acerca de la deseabilidad de algo, acerca de aquello que es deseable. La valoración también entra dentro de los motivos para actuar: en muchos casos se puede afirmar que un agente ha hecho algo porque valoraba, porque atribuía valor o porque reconoció como valioso tal o cual acto, hecho o determinado aspecto de una situación.

Redondeemos la idea: nuestra percepción puede funcionar como motivadora del deseo y de la acción. Anterior al deseo hay un factor cognoscitivo (la creencia perceptual en este caso) que lo motiva. La aparición del deseo puede explicarse como un efecto razonable de la percepción, como motivado por ella. A lo largo de todo este ensayo podemos encontrar ejemplos de percepción que tienen que ver con otras razones para actuar: el reconocimiento del deber, la percepción de nuestras necesidades e intereses, pero también la percepción de las necesidades, intereses, emociones y sentimientos de los demás puede dar lugar a la emergencia de un deseo, es decir, a la motivación correspondiente. Percibir esas situaciones como situaciones que reclaman una acción que nos

¹⁵ Acerca del concepto de caracterización de deseabilidad, *cf.* supra cap. 4, pp. 93 ss, y la nota 4 del cap. 2, p. 50.

parece deseable o reconocer lo valioso en esa situación puede figurar como una razón motivadora del deseo.

Si esta posición es una crítica a la teoría humeana de la motivación, es porque pone en cuestión la idea de que nuestros deseos y nuestras valoraciones están libres de todo control razonable, es decir, que no son susceptibles de ninguna discusión razonable, que están, por así decirlo, "suelos".¹⁶ Según esta teoría, para que los estados cognoscitivos puedan figurar como razones de una acción, éstos deberían "conectarse" o "embonar" con alguno de los deseos en existencia del agente, con su stock de deseos, con su "conjunto motivacional". Si no hay tal conexión, entonces no tiene sentido decir que él tiene una razón para actuar de esa forma. Según esto, por ejemplo, para que podamos decir que un juicio moral le ha dado a alguien una razón para actuar, deberíamos decir que ese juicio se ha enganchado con un deseo general pertinente (lo que quiera que ese deseo general pueda ser). Pero esto es más que discutible: alguien que profiere un juicio moral no necesita presuponer que hay tal deseo precedente entre los deseos en existencia de una persona; cuando alguien profiere un juicio respaldado y argumentado con razones lo hace con vistas a cambiar la

¹⁶ Esta idea está en la base de teorías subjetivistas --y también relativistas--, que sostendrían, de manera muy general, que, ante divergencias entre los estados conativos de distintos sujetos no habría posibilidad de una resolución razonable ni tendría sentido discusión o crítica alguna que llevara a dicha resolución, ya que se trataría de cuestiones subjetivas. Sin embargo, mientras los estados conativos responden a cuestiones subjetivas, las creencias dan lugar a una base compartida que abre la posibilidad de una resolución razonable, argumentada, de divergencias.

visión de los hechos de la persona y esperando que el cambio de perspectiva pueda producir en la persona un deseo de realizar la acción concerniente. Deseos y valoraciones no son insensibles a las razones. Así, dar un juicio moral implica dar una razón para la acción.¹⁷ Un cambio en las creencias y en la percepción de una situación por parte de un agente puede llegar a producir la motivación correspondiente para que el agente actúe en concordancia.¹⁸

Pero, ¿en verdad entran todos estos factores en las acciones motivadas por la percepción? En ocasiones pareciera que ver una situación y actuar es algo tan inmediato que pudiéramos pensar que la percepción provee una razón suficiente y apremiante para la acción, sin que entre ningún elemento adicional, es decir, sin que haya de por medio ningún deseo. Si pensamos, por ejemplo, en alguien que ve un perrito en peligro y sin pensarlo corre a ayudarlo, seguramente diríamos que fue su percepción de la necesidad del perro lo que la motivó a actuar; pero en una reacción tan inmediata ¿deberíamos incluir el factor deseo?, ¿cómo deberíamos explicar esta acción sin renunciar a la idea de que toda especificación completa de una razón para actuar tiene que hacer referencia a los deseos y a las creencias

¹⁷ En la nota 3 mencioné la idea de que la percepción de significados no es una cuestión de inferencia, esto es extendible a los juicios morales, éstos no son inferencias de otros juicios (no morales).

¹⁸ Cfr. Platts, *Moral Realities*, Routledge, Londres y Nueva York, 1991, pp. 168-175 y *passim*. Véase también el último capítulo de su *Ways of Meaning* (Routledge & Kegan Paul, Londres, 1979) y su "Moral Reality and the End of Desire" (en Platts (comp.), *Reference, Truth and Reality*, Routledge & Kegan Paul, Londres, 1980).

del agente? Podemos ensayar varias respuestas. Podríamos hablar de una reacción emocional condicionada ante la perspectiva como la de la situación mencionada: es el efecto motivacional de la emoción lo que daría lugar a la acción. Si aceptamos el análisis de las emociones de Robert Gordon,¹⁹ veremos que hay dos elementos que dan lugar a la emoción: las razones epistémicas y las actitudinales, o sea, creencias y deseos, respectivamente. Y aquí tendríamos entonces el factor conativo que estábamos buscando en la explicación de la actuación motivada por la percepción. Pero tendríamos que decir también que ha sido la percepción la que ha causado razonablemente la emoción. Y ésta última, por sí misma, aporta el factor motivacional que lleva al agente a actuar. Este efecto motivacional radica en el deseo, por ejemplo, de evitar una situación o de hacer que no se den las condiciones para que algo suceda, etc. Podemos ensayar otra respuesta: la percepción ha dado lugar a una reacción impulsiva (¿instintiva?) ante la situación. Es una acción intencional irreflexiva. Pero creo que introducir estos elementos en la explicación puede ser un exceso: si una persona que va caminando al lado de pronto tropieza e inmediatamente reaccionamos, diríamos, como lo hace Wittgenstein, que "simplemente actuamos".

Hay todavía otra respuesta: supongamos, por ejemplo, que explicamos la ejecución de cierta acción de una persona,

¹⁹ *The Structure of Emotions. Investigations in Cognitive Philosophy*, CUP, Cambridge, 1987, pp. 73 ss.

diciendo que según su imagen del mundo, sus creencias valorativas, su reconocimiento de los valores que están en juego dentro de determinada situación, etc., ve que actuar de esa manera es conducente a su interés o al de otras personas. Aquí, dice John McDowell:

Hacer alusión a su creencia sobre los hechos, puede bastar ---en sí misma--- para mostrarnos el aspecto favorable bajo el cual le apareció su acción. Sin duda le atribuimos un deseo apropiado, tal vez para su propia felicidad futura. Pero el compromiso de adscribirle tal deseo es simplemente consecuente con el hecho de que sostengamos que actúa como lo hace en virtud de la razón citada; el deseo no opera como un componente independiente extra en una especificación completa de su razón, omitido hasta ahora en virtud de una elipsis comprensible de lo obvio, pero estrictamente necesaria para mostrar cómo es que la razón puede motivarlo. Bien comprendida, su creencia produce eso por sí misma.²⁰

En la explicación de tales acciones la atribución de un deseo al agente es simplemente derivativa. Aquí, el deseo sería un componente derivado de su percepción, no sería la fuente primaria de la motivación del agente, sino producto de su percepción. El deseo sería un efecto razonable de su percepción de deseabilidad o de su percepción evaluativa. Pero, ¿por qué insistir en la atribución de un deseo cuando éste no es la fuente primaria de motivación? Esta pregunta ya he tratado de responderla en el capítulo anterior al ver los inconvenientes del modelo kantiano (pp. 110-115).

²⁰ J. McDowell, "Are Moral Requirements Hypothetical Imperatives?", *Proceedings of the Aristotelian Society. Supplementary Volume*, LII (1978), p. 15.

La percepción de deseabilidad es la causa razonable de la aparición del deseo. Nuestras creencias y percepciones moldean de esta forma nuestros deseos y reacciones emocionales e incluso moldean nuestros sentimientos. ¿Cómo es posible este modelaje? Es algo que las personas adquieren mediante la observación y la enseñanza, mediante la atención y la reflexión. Contra la idea de que deseos y sentimientos son de entrada irracionales, habría que decir que hay deseos y sentimientos que tienen sentido en ciertas circunstancias y otros que no, hay deseos y sentimientos adecuados e inadecuados, así como hay creencias, valoraciones y elecciones sabias o con sentido, dadas ciertas circunstancias.²¹

Finalmente, quiero solamente dejar planteado un problema cuya discusión haría que este capítulo se convirtiera en un libro. He identificado aquí percepción con creencia y he dicho que no es posible percibir sin conceptualizar lo percibido. Los límites de nuestro esquema conceptual, de nuestro lenguaje, son los límites de lo que percibimos, de nuestro mundo. Ian McFetridge, en una réplica al artículo de McDowell, plantea la cuestión de si es posible que podamos percibir más de lo que podemos creer. Lo que vemos puede estar más allá de lo que podemos conceptualizar, dice McFetridge: "en la percepción de un objeto o una situación podemos adquirir más conocimiento que

²¹ Allan Gibbard, *Wise Choices, Apt Feelings*, HUP, Harvard, 1990, cap. 1.

el que podemos decir, porque en el conocimiento perceptual no estamos advertidos de lo que se nos da [*in perceptual awareness what we are given we are not told*]].²² Pero, ¿en verdad podemos percibir algo para lo que todavía no tenemos conceptos?, ¿algo que está más allá de nuestra imagen del mundo? Aunque de entrada mi respuesta sería negativa, no quiero meterme a discutir esta cuestión, creo que es más bien una pregunta acerca de cómo adquirimos conocimiento, pero si me interesa es porque si es cierto que la percepción está más allá del límite de nuestras creencias y si es cierto que la percepción puede ser una razón para actuar, entonces estaríamos dejando la puerta abierta para que se colaran demasiados elementos indeseables, no susceptibles de una discusión razonable, como cuando alguien nos dice: "no hay palabras para decir lo que vi [o lo que sentí], pero sabía que tenía que hacerlo". Hay que tener cuidado: no hay razones en aquello para lo que no hay palabras, en aquello donde se acaba el lenguaje.

4. Hay todo un sistema de creencias incrustado en cómo percibimos y sentimos el mundo y esto implica que hay también juicios y valoraciones e implica que nuestra percepción es susceptible de ser modificada en forma razonable. En el paquete de nuestra visión del mundo también van incluidas creencias valorativas (morales, estéticas,

²² I.G. McFetridge, "Are Moral Requirements Hypothetical Imperatives?", *Proceedings of the Aristotelian Society. Supplementary Volume*, LII (1978), p. 37.

etc.) que hemos aprendido en la comunidad de la que formamos parte (cfr. §298). Seguramente es una verdad de Perogrullo decir que nuestra comunidad nos forma dentro de un conjunto de creencias valorativas y dentro de prácticas determinadas por aquellas mismas creencias, pero no lo es afirmar que nos adiestramos o nos entrenamos para ver situaciones desde perspectivas particulares,²³ como constituyendo razones para actuar. Oigamos otra vez las palabras de McDowell:

En la educación moral lo que uno aprende no es a comportarse de conformidad con reglas de conducta, sino a ver situaciones bajo una luz especial, como constituyendo razones para actuar; esta capacidad perceptual, una vez adquirida, puede ser ejercida en circunstancias complejas y nuevas, no necesariamente susceptibles de ser previstas o legisladas por un codificador de la conducta requerido por la virtud, todo lo sabio y cuidadoso que pueda ser.²⁴

El aprendizaje de la percepción de situaciones como razones para actuar es similar al aprendizaje del lenguaje, es un adiestramiento. La percepción requiere un adiestramiento --como quien se adiestra en ver cuadros en tercera dimensión o quien se adiestra en apreciar música. Nos adiestramos en ver el mundo desde cierto conjunto de creencias y clasificaciones evaluativas y aprendemos a ver situaciones como proveyéndonos de razones para actuar, es decir, como situaciones que nos piden, y en ocasiones nos exigen, que actuemos. ¿Qué situaciones pueden ser éstas?

²³ Uso los términos adiestrar, entrenar, aprender, un poco como los usa Wittgenstein en las *Investigaciones*. Son términos que comparten rasgos de familia: son primos.

²⁴ McDowell, *op. cit.*, p. 21. Véase también la bibliografía de McDowell en la nota 23 del capítulo anterior, p. 126.

Situaciones como las que mencioné antes: situaciones en que percibimos peligro o algún mal, hasta situaciones más comunes en que percibimos, por ejemplo, las necesidades de los otros. La percepción de las necesidades de los otros o de la necesidad propia, como mencioné en el primer capítulo, constituye una razón para actuar. Pero también la percepción de los intereses, de las emociones y de los sentimientos propios y de los otros pueden llevarnos a actuar. No podemos decir de alguien que no es capaz de reconocer algunos de estos elementos en sí mismo o en los demás, que tenga razón alguna para actuar en concordancia con lo que exige una determinada situación. De una forma muy general, nuestro concepto de lo humano se moldea a partir de lo que somos capaces nosotros mismos de reconocer; y me refiero, por ejemplo, a la capacidad de reconocer que ciertos aspectos de la vida tienen importancia y que no todos tienen el mismo valor.

La habilidad de reconocer, de discernir, los aspectos sobresalientes de una situación particular, de afinar nuestra sensibilidad, es algo que se puede desarrollar y puede ampliar nuestro espectro de razones. El proceso de mejorar nuestra percepción y nuestra comprensión práctica no tiene fin. Extendamos las siguientes palabras de Platts del campo de la moral al campo de lo práctico en general:

Mediante el proceso de atender cuidadosamente al mundo podemos mejorar nuestras creencias morales acerca del mismo, haciéndolas más aproximadamente verdaderas; mediante el mismo proceso podemos mejorar nuestra comprensión práctica, nuestra sensibilidad a la

presencia de instancias de los conceptos morales que figuran en estas creencias. Pero este proceso de atención para mejorar las creencias y la comprensión continuará sin fin.²⁵

Mediante el proceso de atender cuidadosamente al mundo y creo firmemente que este proceso se puede desarrollar. La atención y la percepción se pueden desarrollar y las creencias y la comprensión se pueden mejorar. En este proceso, agregarían otros teóricos como Richard Rorty o Martha Nussbaum, hay medios que pueden ayudar: la literatura puede tener un papel muy importante, las novelas en particular. La literatura es una fuente para concebir formas de sensibilidad cualitativamente distintas y para desarrollar nuestra percepción de las características relevantes de situaciones particulares. Es un ejercicio práctico de percepción valorativa. Yo diría que no sólo la literatura: el cine, el arte en general, el trato con la gente, el ejercicio de la deliberación y, por qué no, la ciencia y la filosofía, entre otras cosas, nos pueden ayudar a mejorar nuestras creencias y afinar nuestra percepción y nuestra apreciación situacional --así podemos percibir con mayor claridad como razones para actuar situaciones que merecen nuestra atención y nos piden acción. Todo esto también desarrolla nuestra imaginación --y ciertamente mucho de lo que he dicho aquí sobre la percepción puede extenderse

²⁵ Platts, *Ways of Meaning*, p. 247.

legítimamente al campo de la imaginación,²⁶ y también al de la memoria, que sin duda es un poderoso motivador.

Hay, finalmente, otro problema que me interesa dejar planteado aunque no así desarrollarlo: según cierta filosofía moral en auge en los últimos años, para explicar acciones habría que recurrir más a la idea de virtud que a la de regla o norma, porque, se dice, las reglas nos hacen ciegos a la complejidad y a la particularidad de situaciones. Cada situación es particular y debe ser explicada de un modo distinto en el que no cabe la alusión a reglas, hay que tener más en cuenta elementos como sensibilidad situacional, virtudes, etc. Sospecho que así como para explicar una acción hay que tener en cuenta la percepción y la sensibilidad del agente a la hora de actuar, así mismo hay que tener sensibilidad para identificar los factores normativos que guían la acción. Actuamos de acuerdo con reglas aunque no tengamos siempre conciencia de ello y no medie un proceso de cálculo o de inferencia al seguir reglas (recordemos a Wittgenstein); las reglas tienen una gran significación como guías de la acción, e incluso como guías de la percepción. Sospecho también que la oposición reglas versus sensibilidad es una falsa oposición que, esa sí, nos impide ver la complejidad de las situaciones; creo que deberíamos empezar por desechar ciertos modelos mentales maniqueos que nos impiden ver aquéllo que tenemos ante

²⁶ P. Strawson, "Imagination and Perception", en *Freedom and Resentment and Other Essays*, Methuen, Londres, 1974.

nosotros día tras día. Habría que reconsiderar no sólo la relación de la percepción con la idea de virtud, sino también con la de reglas; y aquí hay mucha tela de dónde cortar.

En todo caso, creo que más que las reglas hay otros factores que realmente llegan a hacer borrosa la percepción y pueden cegarnos: una vida plana, sin relieves emocionales, sin intereses, en la que todo vale por igual y todo da lo mismo, puede opacar la visión, puede atrofiar la imaginación y llegar a cegarnos, y en ese momento son pocas las razones que se nos presentan para la acción. La frivolidad y el tedio parecen apoderarse de lo existente, decía un viejo filósofo, y perder la capacidad de reconocer que hay aspectos de la vida que tienen importancia y que no todo vale por igual va en esa dirección y a la vez nos hace perder nuestro concepto mismo de lo humano. Y no sólo eso, limitan el campo de lo que es y de lo que puede ser racional; nuestra percepción, nuestra imaginación y nuestra comprensión práctica en ciertos sentidos delimitan el campo de nuestra racionalidad, y todo esto es algo que puede desarrollarse y ampliarse. Ése es el tema del siguiente capítulo.

VII. RAZON Y PASION. AMOR Y MIEDO

No hay otro camino para hacer racional al hombre, que hacerlo antes un hombre estético. [...] La libertad nace cuando el hombre está completamente formado, cuando sus dos impulsos fundamentales [razón y pasión] se han desarrollado ya. Así pues, no puede haber libertad mientras esté incompleto y uno de los impulsos quede excluido, pero ha de poder ser restablecida mediante todo aquello que es capaz de devolver al hombre su totalidad.

SCHILLER

1. Entre las razones más comunes que tenemos para actuar están las emociones, las pasiones: éstas pueden ser motivos o razones para actuar y dar lugar a acciones intencionales. Las emociones racionalizan la acción, es decir, la hacen inteligible, pero no sólo eso, nos racionalizan: algunas emociones, antes que conducir a la irracionalidad, hacen más racionales a los hombres. El miedo, por ejemplo, puede tener un poder civilizador. En general las emociones --el miedo, el amor, el odio, entre otras-- han sido tradicionalmente vistas como potencialmente perturbadoras o disruptivas de la racionalidad, es cierto que lo pueden ser, pero no es menos cierto que también tienen una racionalidad y un papel racionalizante, no sólo para la acción, sino para la vida en general.¹ Parto aquí del supuesto de que las emociones

¹ Un desarrollo más amplio del tema de la racionalidad de las emociones se puede encontrar en Ronald de Sousa, "The rationality of emotions", en A. Rorty (comp.), *Explaining Emotions*, University of California Press, Berkeley, 1980; R. Solomon, "Emociones y elección", en

tienen una racionalidad, que tienen un "efecto motivacional" y que, por lo mismo, racionalizan la acción,² pero nada de esto me propongo abordar aquí, sino la cuestión de cómo en algunos casos las emociones pueden hacernos más racionales. Para ejemplificar esta tesis me voy a servir de dos de las emociones que son de las razones para actuar más comunes y más poderosas que tenemos, dos emociones que desde siempre han sido consideradas como perturbadoras de la racionalidad: el miedo y el amor.

No sólo se ha pensado que la racionalidad y las emociones son opuestos, tradicionalmente se ha pensado que las emociones interfieren con nuestra capacidad para formar creencias y juicios racionales, para actuar racionalmente, pero esto se dice sin pensar que las emociones mismas son razones para actuar y que no surgen por generación espontánea ni son fuerzas activas fuera de nuestro control, sino que surgen en el contexto de otras razones motivadoras de la acción como son deseos, creencias, necesidades, intereses, principalmente, y a veces más que estos últimos, como dice Jon Elster, "las emociones desempeñan un papel indispensable en proveer un sentido y dirección a la vida. Sin las emociones habría pocas razones para actuar."³

Solomon y Calhoun (comps.), *¿Qué es una emoción? Lecturas clásicas de psicología filosófica*, FCE, México, 1992, pp. 321-342 y Jon Elster, "Rationality, Emotions and Social Norms", en *Synthese*, 98 (1994), pp. 34 ss.

² Sobre las emociones como motivos para actuar, véase el libro de Robert Gordon, *The Structure of Emotions. Investigations in Cognitive Philosophy*, CUP, Cambridge, 1987, especialmente los capítulos 3 y 4.

³ Elster, art. cit., p. 34. Recientemente el neurólogo A.R. Damasio, de la Universidad de Iowa, ha confirmado la idea --aunque desde

No voy a entrar a discutir la racionalidad de las emociones en sí mismas, pero me parece que es necesario aclarar la afirmación de que las emociones racionalizan la acción. ¿En qué sentido decimos que las emociones racionalizan la acción? Siguiendo a Davidson podemos decir que cuando se explica una acción ofreciendo la razón del agente para hacer lo que hizo, podemos llamar *racionalizaciones* a tales explicaciones y decir que la razón para actuar *racionaliza* la acción.⁴ En muchas ocasiones, las emociones constituyen la razón que tiene un agente para actuar, y en este sentido podemos decir que racionalizan la acción. Con el fin de evitar imprecisiones futuras, tal vez más que emplear el término "racionalización", deberíamos mejor decir que las emociones, y las razones para actuar en general, *hacen inteligible* la acción. (Particularmente cuando hablamos de racionalización en el contexto de las emociones hay que tener cuidado con estas imprecisiones a las que da lugar este término. Tal como es empleado el término en el psicoanálisis, por ejemplo, este tipo de racionalización, más que hacer inteligible la acción, inhibe y desvirtúa la expresión espontánea de la emoción, quitándole buena parte de su valor y de su contenido

un punto de vista completamente diferente del nuestro--, de que las emociones y los sentimientos son el sistema de soporte sin el cual el edificio de la razón no puede funcionar apropiadamente e incluso puede colapsarse: las decisiones racionales requieren del apoyo de las emociones y los sentimientos, no solamente de la lógica. (Antonio R. Damasio, "Descartes' Error and the Future of Human Life", en *American Scientific*, vol. 297, no. 4, octubre de 1994.)

⁴ D. Davidson, "Actions, Reasons, and Causes", en *Essays on Actions and Events*, OUP, Nueva York, 1980, pp. 3-19.

fenomenológico y la despoja en ocasiones de su carácter propiamente emocional.)

2. Dentro de nuestro panorama emocional, una de las razones más comunes que tenemos para actuar es el miedo: en muchísimas ocasiones actuamos movidos por el miedo. La gente suele trabajar, por ejemplo, motivada por el miedo a no perder el empleo, por el miedo a no perder su seguridad o por el miedo a no saber qué otra cosa hacer. El miedo es un poderoso, tal vez el más poderoso, motivador de la acción --aunque habría que decir que también es un poderoso motivador de la no-acción, de la omisión: actuamos movidos por el miedo, pero es más lo que dejamos de hacer también por miedo; es mucho mayor la cantidad de cosas que no hacemos por miedo. Si el miedo puede dar lugar a la acción, y, como se dice, la acción puede liberarnos, curarnos, del miedo, es más común el caso en el que el miedo da lugar a la inacción, y ésta fortalece todavía más el miedo. La idea que voy a desarrollar aquí proviene de una tesis que Thomas Hobbes empleó exclusivamente en el caso del miedo y que haré extensiva a otras emociones: el miedo, dice el filósofo, hace más racionales a los hombres. El miedo no es perturbador de la racionalidad, sino que, por el contrario, puede ayudar a desarrollarla.

Antes que nada, es preciso aclarar dos puntos: primero, Hobbes nunca nos dice que otras pasiones también puedan tener el poder racionalizante del miedo; segundo, esta idea

del miedo como racionalizante no depende de los supuestos de la teoría de Hobbes sobre la naturaleza individualista y egoísta de la razón.

Es necesario decir algunas cosas, aunque sea breve y esquemáticamente, sobre la teoría de la motivación de Hobbes para entender sus ideas sobre el miedo. Para Hobbes el hombre es una máquina animal regida por las pasiones --"principios invisibles del movimiento del cuerpo humano" que preceden a las acciones visibles--, pero se distingue de otros animales por su capacidad de lenguaje --de comprensión y expresión de pensamientos por medio de palabras--, que le permite anticipar cosas futuras a partir del conocimiento de las pasadas. El hombre es pasional, pero también se distingue porque es un animal racional, capaz de calcular las consecuencias, las ventajas y las desventajas de una acción o de un estado de cosas y es capaz de deliberar.

Aunado a esto, Hobbes nos plantea un estado originario, un estado de naturaleza, en el que se da una situación en la que el hombre se deja llevar libremente por sus apetitos, lo que lleva inevitablemente a disputas. La competencia que hay entre los hombres, que los hace combatir para obtener ciertos beneficios, la desconfianza que hay entre ellos y un insaciable deseo de gloria y de poder, son las principales causas que llevarán a los hombres a un estado de guerra de todos contra todos, a un estado de inseguridad y con muchos riesgos de muerte violenta. Todas estas pasiones, y particularmente el deseo de poder en una situación en la que

todos son iguales en su capacidad de causarse daño, en que los bienes son insuficientes para satisfacer las necesidades y los deseos de cada hombre, y en que cualquiera tiene derecho natural sobre todas las cosas, llevan a un estado de anarquía y de lucha a muerte. De aquí surge el miedo: el miedo es una aversión a un dolor esperado, a la muerte violenta que el hombre puede prever a partir de su capacidad de anticipación. En el miedo a la muerte violenta aparece el deseo de evitarla, de mantener la vida --que es para Hobbes un valor supremo e irrenunciable por parte de los hombres--, y la opinión de que es un mal que hay que evitar. Para Hobbes el miedo aparece como un rechazo, una aversión, un deseo de evitar, algo que se cree puede ser un mal. Aquí aparece la razón: el miedo desarrolla nuestra capacidad de prever situaciones o consecuencias, de calcular los costos y beneficios de nuestras acciones y de deliberar acerca del mejor modo para que no se cumplan las condiciones del estado de anarquía. Y, dado el fin que persigue Hobbes, los hombres calculan y, por una serie de motivos, deciden el camino de la obligación política, de obediencia a las leyes y de sujeción a un Estado y a un soberano único. El miedo es lo que obliga a los hombres a la obediencia, al respeto y a la responsabilidad. El Estado --es lo que quiere inferir Hobbes-- da seguridad, bienestar y protección, elimina la incertidumbre: es la opción más racional que pueden elegir los hombres.

*De todas las pasiones, la que en menor grado inclina al hombre a quebrantar las leyes es el miedo. Exceptuando algunas naturalezas generosas, es la única cosa, cuando existe una apariencia de provecho o placer, derivadas del quebrantamiento de leyes, que hace que los hombres las observen.*⁵

Al contrario de lo que gran parte de la tradición filosófica ha sostenido, Hobbes nos dice que las pasiones --concretamente el miedo--, no están tan alejadas de la razón como parecen: la pasión del miedo no sólo no es opuesta a la razón, sino que ella misma puede ayudar a desarrollarla. Hobbes sostiene que la razón no es "como el sentido y la memoria, innata en nosotros, ni adquirida por la experiencia solamente, como la prudencia, sino alcanzada por el esfuerzo" [*reason is not, as sense and memory, born with us; nor gotten by experience only, as prudence is; but attained by industry*].⁶ Y el miedo forma parte de ese "esfuerzo" en el desarrollo de la razón; si no es la única fuente de la razón, el miedo ayuda a desarrollarla, la hace más calculadora, más previsora. En el miedo se conjugan las dos instancias básicas de la naturaleza humana: pasión y razón.

Examinemos un poco, más detenidamente esta tesis hobbesiana. El miedo hace ver al hombre su propio interés o su conveniencia, a través de la deliberación, para llegar a

⁵ Th. Hobbes, *Leviathan*, ed. J. Plamenatz, Fontana, Londres, 1978, parte II, cap. 27, p. 269. Las cursivas son mías. Acerca del miedo en Hobbes, véanse también la parte I, cap. 14; parte II, caps. 20, 27 y 31 del *Leviathan*.

⁶ *Ibid.*, parte I, cap. 5, p. 85.

los fines que desea.⁷ Hobbes piensa que si el hombre tiene miedo de un estado de lucha de todos contra todos, es porque sabe que en tal estado es muy probable una muerte violenta y, por tanto, está motivado a hacer algo para que no se den las condiciones en las que haya tal estado de guerra. Es decir, el miedo ayudará al hombre a ver su propio interés para mantener su vida --y, según Hobbes, su interés estará en un Estado absolutista que garantice su vida. El miedo hace a los hombres más perceptivos y más previsores, hace que desarrollen su capacidad para calcular situaciones en las que se pueda evitar o eliminar la incertidumbre y alcanzar seguridad y paz, condiciones indispensables para el mantenimiento de la vida.

Si el miedo ayuda a desarrollar la razón claramente lo hace a través del interés. Éste puede hacer que el hombre se sobreponga al miedo; el miedo, el deseo de que algo no sea el caso o de prever sus consecuencias o evitarlas, hace que surja un tipo de comportamiento racional guiado por el interés. Hay una serie de efectos favorables que se obtienen cuando los hombres se guían por sus intereses y se evita la

⁷ Según Hobbes: "*Las formas de dicción mediante las cuales se expresan las pasiones, son parcialmente idénticas y parcialmente diferentes de aquellas por las cuales expresamos nuestros pensamientos. [...] La deliberación puede expresarse, también, de modo subjuntivo, lo cual implica una expresión propia para significar suposiciones, con sus consecuencias como: 'si se hace esto, entonces sucederá aquello' [if this be done, then this will follow]; y no difiere del lenguaje del razonamiento, salvo en que el razonamiento se hace en términos generales, mientras que la deliberación es, en la mayor parte de los casos, de particulares.*" Parte I, cap. 6, p. 96 . (Las cursivas son mías.) Así, según Hobbes, la forma de dicción expresiva de las pasiones no difiere grandemente de la del razonamiento.

situación caótica que prevalece cuando los hombres dan rienda suelta a sus pasiones, tal como sugería Hobbes con su imagen del estado de naturaleza.⁸ Los intereses, como veíamos en el capítulo sobre este tema, desempeñan un papel fundamental en la motivación de la acción racional: darse cuenta de los propios intereses y actuar de acuerdo con ellos nos provee de los mejores medios para alcanzar nuestros fines. Si la razón no es algo innato en los hombres, si es algo que se alcanza con esfuerzo, con el esfuerzo de calcular los medios, nuestro interés nos puede llevar a las consecuencias que deseamos, a evitar una situación que nos provoca miedo. La razón es un "cómputo de consecuencias", dice Hobbes.⁹ Si aceptamos como una de las definiciones de lo racional de una acción el que se refiera al modo en que los deseos y las creencias se corresponden con la acción a la que dan lugar, es decir, que se refiera a la coherencia que una acción guarda con los motivos o las razones que la debieron haber causado, la racionalidad de una acción está, pues, referida al hecho de que una acción sea coherente con los deseos y las creencias, los intereses y los miedos que están a lá base de tal acción.

Pero hay un punto en la argumentación de Hobbes que valdría la pena resaltar, ya que es una parte en su argumentación que puede revertírsele y usarse en contra de

⁸ Cfr. Albert O. Hirschman, *Las pasiones y los intereses. Argumentos políticos en favor del capitalismo antes de su triunfo*, FCE, México, 1978, p. 39.

⁹ Cfr. nota 6 del cap. 3, p. 86.

su modelo de sujeto racional. Es cierto que el miedo puede desarrollar un tipo de razón calculadora y utilitaria, pero habría que decir, revirtiéndole a Hobbes su argumento, que también genera una forma no individualista, no egoísta, sino relacional de razón. Por más que Hobbes presupone un tipo de sujeto asocial y nos da una caracterización individualista de la razón, hay elementos en la argumentación del mismo Hobbes para afirmar que existe una forma de sociabilidad previa a la generación de la sociedad por medio del pacto: si aceptamos la idea de un estado de naturaleza en que los hombres comparten la experiencia del miedo, entonces el miedo daría lugar a una manera de existencia propiamente social del hombre.

Esta idea va contra el modelo de sujeto racional que nos propone Hobbes, un sujeto individualista, egoísta, calculador, que sólo ve por su propio interés y que únicamente entra en relación con otros hombres a partir de un pacto, *pactum unionis* (o *pactum societatis*), a través del cual los individuos deciden de común acuerdo vivir en sociedad. Previa a esta forma de sociedad hay una forma básica de vida social y de relación entre los hombres a través del miedo. Cuando afirmo que el miedo sociabiliza, incluso en el caso presentado por Hobbes, quiero decir que el miedo hace que los hombres tomen conciencia de la presencia de los otros, favorece la percepción de un estado de comunidad por parte de los individuos y de la existencia de un horizonte emocional compartido, el miedo crea una

identidad afectiva o emocional colectiva: les hace tomar conciencia a los hombres de su existencia como comunidad. El miedo, nos dice el psicólogo Pierre Mannoni, cumple funciones sociales:

Un servicio que el miedo puede prestarle a una comunidad es hacerle tomar conciencia de sí misma. El hecho es de verdadera importancia por cuanto una sociedad, si no hace este tipo de experiencia, no pasará de ser una colección de individuos, una mera argamasa mal cimentada y funcionalmente inoperante. [...] la emoción compartida acentúa la presencia de los otros, de los semejantes, que conocen y temen las mismas cosas. Esa identidad afectiva aproxima a los individuos que por egoísmo natural tendían a aislarse en épocas normales. Ahora se descubre en el otro, en lugar del habitual competidor, a un aliado potencial, sobre el que será posible apoyarse para sortear el escollo riesgoso. Todo el mundo tiene miedo, y aunque algunos tienen más miedo que otros, el hecho de tener miedo en común presenta una doble faz: por un lado, la soledad se reduce; por el otro, los lazos de amistad y solidaridad dentro del grupo aumentan en proporción inversa. En el fondo se trata de una comunión emocional.¹⁰

Con el miedo, incluso en Hobbes, se inicia un camino rumbo a lo social. Tal vez la idea de Hobbes no esté tan alejada de la idea de miedo colectivo. El hecho de que los individuos que componen un grupo social tengan una experiencia emocional compartida, como sería el miedo colectivo, implica ya su existencia como grupo, como colectividad. Y no sólo se crea un horizonte emocional común, también, y esto puede desprenderse de los argumentos hobbesianos, crea un horizonte racional común: una experiencia colectiva de miedo

¹⁰ P. Mannoni, *El miedo*, FCE, México, 1984, pp. 141 ss. Acerca de las funciones sociales del miedo, véase el capítulo VIII de ese libro.

genera una conformación colectiva de la racionalidad. Un horizonte emocional de algún modo implica también un horizonte racional compartido. Y no sólo en el caso del miedo.

Seguramente Hobbes vio que el miedo tiene un poder vinculante, que a partir de él se puede crear un cuerpo social, pero también vio que éste no produce una sociedad estable --unida, pacífica y segura, que es lo que le interesaba. El miedo no es suficiente para instituir un estado social, pero tampoco lo es la mera razón; de ser así, diría Hobbes, no serían necesarias las leyes civiles, bastaría con las leyes naturales. Entonces, cabe preguntarnos, ¿qué más se necesita para hablar de lo social? La respuesta de Hobbes ya la conocemos: sería necesario un pacto de unión, un acuerdo establecido para crear las condiciones de seguridad de cualquier acuerdo posterior, y por medio del cual los hombres se someten a una ley común ("la ley es un vínculo", dice Hobbes). Pero habría que recordar que una cosa son las alianzas por conveniencia y otra los vínculos sociales. Y sí, quizá para empezar a hablar de lo social sea necesario referirnos a un conjunto de leyes y normas, pero también a una red de intereses, necesidades y emociones en común, entre otras cosas. A un horizonte racional común.

3.

*Si es causa amor productiva
de diversidad de afectos,
que, con producirlos todos,
se perfecciona a sí mismo...*

SOR JUANA INES DE LA CRUZ

Si el miedo es una de las razones más comunes que tenemos para actuar, seguramente el amor es una de las más poderosas --aunque no de las más comunes: no creo que el amor sea una experiencia de fácil acceso; incluso, más claramente que cualquier otra emoción, ésta requiere ser aprendida.¹¹ El amor es una razón para actuar; y el amor, como el miedo, no sólo hace inteligibles nuestras acciones, también puede favorecer el desarrollo de la razón: el amor puede hacer a los hombres más racionales en un sentido muy diferente al del miedo. El amor transforma a quien ama: y es cierto que lo puede hacer en detrimento de nuestra razón y puede llevarnos "fuera de nosotros", al delirio, a la locura, a la irracionalidad;¹² "Love is a universal migraine, / A bright stain on the vision / Blotting out reason", dice Robert Graves, y es cierto que podemos enloquecer de amor, pero no es menos cierto que el amor, antes que empañar la razón,

¹¹ Cfr. D.W. Hamlyn, "Learning to love", en *Perception, Learning and the Self*, Routledge & Kegan Paul, Londres, 1983, pp. 286-300 y, claro está, el clásico de Erich Fromm, *El arte de amar*.

¹² Algunas contradicciones y paradojas que hacen al amor irracional han sido analizadas por Elster en su *Ulises y las sirenas*, FCE, México, 1989, sec. 3, cap. IV. El texto de Elster puede ser tomado como una contraparte de éste. No dejo de tener en cuenta que, si bien el amor puede tener efectos benéficos sobre el desarrollo de la racionalidad, también hay amores destructivos y enfermizos, alejados de nuestra imagen idealizada del amor romántico.

puede llevarnos a desarrollarla de modos peculiares. El amor también puede transformar al amante y hacerlo más racional.

Debo aclarar una cosa antes de seguir adelante: hay distintos tipos de amor y no todos son iguales ni se manifiestan de la misma manera, no es lo mismo el amor materno que el amor de pareja, el amor hacia uno mismo que el amor a Dios o a la patria. Tal vez lo que diga aquí acerca del amor no sea aplicable a todos los casos de amor, por eso he preferido centrarme sobre todo en el amor de pareja, tal vez algunas conclusiones sean extensivas a los otros casos de amor.

Hay varios sentidos en los que el amor puede desarrollar la racionalidad y debería de empezar por el más simple de todos y por el más cercano a la forma en que racionaliza el miedo: el amor hace que nos comportemos de determinada manera con el fin de obtener o mantener el amor de la otra persona. Esto no quiere decir que amemos a la persona porque de algún modo la deseamos o deseamos amarla --hay poca o ninguna relación entre el deseo de amor y el enamorarse realmente--, sino más bien que, porque la amamos, deseamos conseguir su amor, que nuestro amor se vea correspondido, o mantenerlo si ya lo tenemos. Sin embargo, debería decir que el amor no busca *necesariamente* ser correspondido: la correspondencia no es algo que deba entrar necesariamente dentro de la naturaleza del amor. Lo que distingue al amor de la amistad, por ejemplo, es que mientras esta última es un sentimiento necesariamente

correspondido, el amor, como decía Sor Juana, "no busca la paga de voluntades conformes"; el amor no requiere ser correspondido para ser amor: pensemos en Werther, en Cyrano o en Brahms enamorado de Clara Schumann. El amor, por naturaleza, no es recíproco y, sin embargo, suele buscar reciprocidad. Casi siempre buscamos que nuestro amor sea correspondido, y por eso el joven enamorado tratará de comportarse de modo que agrade a su amada y pueda obtener su atención y cautivar su amor. Se comportará correctamente frente a ella, se peinará, se perfumará, lavará su coche para verla y agradarle, y, si es todavía más racional, puede que siga todos los consejos de Ovidio para conquistar y conservar su amor. Porque la ama y desea ver correspondido su amor, buscará hacer todo lo necesario que, cree, puede despertar el amor de la otra persona. El amor, se dice, puede obrar milagros en las personas: las puede volver atentas, educadas, formales, puntuales, prudentes, sinceras y en muchos casos no estaría mal decir que las civiliza. En uno de los cuentos del *Decamerón* Boccaccio nos narra la historia de Cimón, un estúpido "a quien el amor vuelve cuerdo":

Habiendo penetrado en el corazón de Cimón la saeta del Amor por la belleza de Ifigenia, en poco tiempo sorprendió a todos, al cambiar su manera de ser: sus modales se hicieron más delicados y gentiles y en su corazón se operó una verdadera metamorfosis. Empezó diciendo a su padre que le hiciera vestir como sus hermanos; después, frecuentó el trato de jóvenes bien educados, adoptando sus gentiles maneras, con gran maravilla de sus nuevos amigos que en tan breve tiempo observaron sus progresos en lo que concierne a los

amantes más corteses; aprendió el arte de las cartas amorosas e incluso resultó hábil filósofo.

El amor, diríamos, puede volver cuerdos a los estúpidos. Claro que hay que tener en cuenta que muchos de estos efectos pueden durar mientras dura el estado de enamoramiento, cuando el amor se hace monótono y se institucionaliza tienden a desaparecer.

Pero dejemos un punto bien claro, no es que la persona busque el amor del otro simplemente para ver satisfecho su deseo: ahí no hay amor alguno ("No es amor lo que por otra causa se ama", decía Quevedo); es más bien que, porque la ama y desea ver correspondido su amor o busca un bien para la persona amada, hace determinadas cosas y se comporta de cierta forma. Con respecto a la relación entre deseo y amor hay que tener mucho cuidado: aunque el amor tiene en su base un conjunto de deseos y creencias y en apariencia se aproxima bastante al deseo, el amor es algo más que deseo y tiene un carácter fenomenológico distinto.¹³ Y eso lo debería saber la persona que ama. (Y hay que aclarar que también es distinto ese deseo al deseo sensual al que puede dar origen el amor.)

Del amor, más allá de si requiere o no ser correspondido, se genera un deseo que no busca nada más que beneficiar, enriquecer, cuidar o simplemente estar con la

¹³ Acerca de la naturaleza del amor y del papel que desempeñan deseos y creencias en su explicación, véase Gabriele Taylor, "Love", en *Proceedings of the Aristotelian Society*, 76 (1975-1976), pp. 147-164 y Hamlyn, "The phenomena of love and hate", en *op. cit.*, pp. 267-285.

persona amada. (Un deseo que se hace pasar por amor, en cambio, tomaría al amado como objeto, como medio para su propio goce, no produciría nada y dejaría a los amantes intactos, no habría transformación y, por lo tanto, tampoco ese posible desarrollo de racionalidad.) La definición de Gabriele Taylor deja clara la relación entre amor y deseo:

Si X ama a Y, entonces quiere beneficiar y estar con Y, etc., y tiene estos deseos (o por lo menos parte de ellos), porque cree que Y tiene ciertas características determinadas \emptyset en virtud de las cuales piensa que es valioso beneficiar y estar con Y. Él busca la satisfacción de estos deseos como un fin y no como un medio dirigido a otro fin.¹⁴

Lo que busca el amante al tener un cierto tipo de conducta es, sobre todo, beneficiar a quien ama, no ama porque desee algún fin ulterior --satisfacer algún deseo o una necesidad propios--: el amor y los deseos por él generados no tienen más fin que el otro. (En esta distinción entre amor y deseo --pero también entre amor y necesidad-- está la diferencia entre el "te amo porque te necesito" y el "te necesito porque te amo"; el amor puede dar lugar a la necesidad, pero el caso contrario resulta por demás sospechoso.) Y para poder cumplir con este beneficiar a la persona amada es necesario saber la mejor forma de hacerlo, conocer a la persona y también las posibilidades de uno mismo para hacerlo. Esto nos conduce a una segunda forma de desarrollo de la racionalidad a partir del amor.

¹⁴ G. Taylor, *op. cit.*, p. 157.

El amor nos puede hacer más racionales en otro sentido, seguramente más rico, como lo sugieren ciertas ideas de Iris Murdoch al respecto. Parte de ser racional es descubrir exactamente cómo es el mundo, y el amor, nos dice Murdoch, hace que nos fijemos más en cómo son las cosas.¹⁵ En otras palabras, parte de ser racional es tener un mejor y mayor conocimiento del mundo, mientras más y mejor desarrollemos ese conocimiento, más racionales seremos: el aumento del conocimiento podría incrementar nuestra racionalidad, un conocimiento infinito nos haría infinitamente racionales, y también podría aumentar nuestros poderes, nuestras capacidades y posibilidades para actuar¹⁶ y, claro está, para amar. Un mejor entendimiento del mundo y de nuestra relación con él en la acción y en la percepción puede ser el principio de una vida más rica, más racional. Cuando hablo aquí de que el aumento en el conocimiento es racional, hablo de racionalidad en un sentido diferente al que antes me había referido, hablo más que de racionalidad práctica, de racionalidad creencial o teórica, que pone en acción los medios adecuados para precisar, justificar y ampliar nuestras creencias y nuestra visión del mundo.¹⁷

Esta idea de que el amor propicia un mejor conocimiento del mundo va en contra del sentido común que afirma que el amor nos bloquea, hace que distorsionemos o idealicemos la

¹⁵ I. Murdoch, *The Sovereignty of Good*, Routledge & Kegan Paul, Londres, 1970.

¹⁶ Cfr. Isaiah Berlin, "De la esperanza y del miedo liberado", en *Conceptos y categorías*, FCE, México, 1983, p. 290.

¹⁷ Mosterín, *Racionalidad y acción humana*, Alianza, Madrid, 2^a 1987.

realidad, en pocas palabras, de que el amor nos ciega antes que ampliarnos el panorama. Puede ser cierto todo esto, que el amor es un tropiezo de la razón (*we fall in love*, se dice en inglés) pero también puede ser cierto lo contrario, que el amor puede desarrollar la razón y eso es lo que quiero argumentar aquí.¹⁸ El amor crea en nosotros una manera de conocimiento, percepción o, por qué no, de intuición, más finos que nuestros modos ordinarios de conocer, entender y percibir al mundo, a nosotros mismos y a los demás. El amor nos hace descubrir verdades a las que tal vez no podríamos acceder de otra manera porque aguza nuestra atención, genera una forma más fina de percepción, de reflexión y de sensibilidad: nos abre a un campo de experiencias que son inconcebibles para quien no está enamorado, hay verdades a las que sólo se llega a través del amor.¹⁹ Elster nos dice que las emociones "pueden facilitar el conocimiento más que obstruirlo",²⁰ esto es particularmente cierto en el caso del amor. Y creo que no podría yo dar una mejor descripción de este cambio de percepción que genera el amor que la que nos da el sociólogo italiano Francesco Alberoni:

En estos momentos toda nuestra vida física y sensorial se dilata, se hace más intensa; sentimos olores que no sentíamos, percibimos colores, luces que no veíamos habitualmente, y también se amplía nuestra vida intelectual porque descubrimos relaciones que antes creíamos opacas. Un gesto, una mirada, un movimiento de

¹⁸ En este sentido, coincido con L. Buscaglia cuando nos propone sustituir el *to fall in love* por *to grow in love*. Véase su *Love*, Fawcett, Nueva York, 1992.

¹⁹ En este sentido habría que invertir el refrán popular y decir: "Corazón que no siente, ojos que no ven".

la persona amada nos habla en profundidad, nos habla de ella, de su pasado, de cuando era un niño o niña; comprendemos sus sentimientos, comprendemos los nuestros. En los otros y en nosotros mismos intuimos de pronto lo sincero y lo que no lo es y sólo porque nos hemos vuelto sinceros.[...]

Pero su encuentro --y ver a cada uno desde la perspectiva del otro-- lleva al máximo posible la capacidad de ver y comprender. Y esto lo acerca mucho a la verdad. [...] Y ya que en el enamoramiento todos los otros quedan reducidos a una sola persona --la amada--, ésta se convierte en la "a través de la cual" se manifiesta la verdad; no es su depositaria o la custodia, es la puerta, a veces abierta, otras semicerrada o cerrada. Esta apertura sobre la verdad de las cosas no depende de un grado excelso de inteligencia, de una extraordinariedad de la persona amada. Nosotros, en efecto, a veces vemos a través de una de sus debilidades o ingenuidades...²¹

Entendemos mejor sentimientos, emociones, expresiones, e incluso obras de arte (novelas, películas, óperas, música, etc.) de las que no podríamos cabalmente reconocer su valor de otro modo: algunas películas de Resnais o de Scola, algunas óperas de Puccini, los poemas de Catulo o la poesía de Sábines --incluso un bolero o una canción de José Alfredo Jiménez-- no serán lo mismo para alguien enamorado que para alguien que nunca haya sentido amor. Mientras para este último las emociones de Catulo hacia Lesbia pudieran parecer incomprensibles, el primero sabrá ver el mapa de las pasiones y el dolor de algúien en quien se puede reconocer. La percepción de ciertos valores, de ciertas verdades o situaciones sólo es posible si podemos entrar en una sintonía similar a la que les dio origen, cosa que será muy

²⁰ Elster, art. cit., p. 34.

²¹ F. Alberoni, *Enamoramiento y amor*, Gedisa, Barcelona, 1993, pp. 17 y 80.

difícil, si no es que imposible, desde otra perspectiva.

Dice Octavio Paz:

Tal vez amar es aprender
a caminar por este mundo.
Aprender a quedarnos quietos
como el tilo y la encina de la fábula.
Aprender a mirar.

El amor también amplía nuestra perspectiva porque nos obliga a colocarnos en el lugar del otro, a ver el mundo a través del otro. Hace que intuyamos los deseos más íntimos del otro, incluso antes de que éste tenga conciencia de ellos. Pero ese salir fuera de nosotros mismos con el fin de situarnos en la perspectiva del otro requiere del desarrollo de nuestra capacidad de amar, requiere de aprendizaje, y de algún modo aprender a amar es aprender a ver las cosas en formas apropiadas a nuestro amor, aprender a ver a los otros de otras formas: ver cómo son los otros para mí, pero también cómo soy yo para el otro. Tener conciencia del otro, pero también tener conciencia de la conciencia que el otro tiene de mí.

El amor no sólo implica el conocimiento mejor del mundo, de cómo son las cosas y, en particular, de los otros, implica también un mejor conocimiento de uno mismo, implica autoconocimiento, es decir, tener una mejor conciencia de las propias limitaciones, de nuestras capacidades y de nuestras posibilidades para actuar. En un muy bello pasaje del *Arte de amar*, Apolo le dice a Ovidio: "Maestro del amor,

conduce a tus discípulos a mi templo. Hay en él una inscripción que la fama ha difundido por el mundo entero y que ordena a cada uno conocerse a sí mismo. Sólo el que se conozca a sí mismo amará sabiamente...",²² sólo quien se conozca a sí mismo amará sabia, racionalmente.

Toda esta idea de la relación entre amor y conocimiento no es nueva, ya el neoplatonismo renacentista y buena parte de la filosofía del siglo xvii afirmaban que el amor, que puede llevarnos a un aumento de la potencia del conocimiento y de la acción, redundará en nuestro ser humanos. Al amar y al conocer nos hacemos más racionales --y, por qué no, más humanos--, por lo menos esto es lo que nos dice Sor Juana, poeta del amor y del conocimiento, en la defensa que de ellos hace a lo largo de su obra, y nos lo recuerda al citar en su *Respuesta a sor Filotea* las palabras de Baltasar Gracián: "las ventajas en el entendimiento lo son en el ser".²³ Las ventajas en el amor redundan en el entendimiento, y las del entendimiento, las de la racionalidad, en el ser. Y viceversa, las ventajas en el entendimiento, en el conocimiento, también lo son en el amor, pero esto es un punto diferente y no es mi intención argumentar esta idea aquí.

Finalmente, si el miedo, según vimos, tiene un poder vinculante y crea una identidad emocional colectiva, esto es

²² Ovidio, *Arte de amar*, libro II, vv. 497-502.

²³ Sor Juana Inés de la Cruz, "Respuesta a sor Filotea de la Cruz", en *Obras completas*, tomo IV, FCE, México, 1976, p. 455, l. 616.

mucho más claro en el caso del amor. El amor genera una forma de racionalidad "relacional", "expresiva" --si es que efectivamente podemos emplear el concepto de racionalidad en este sentido.²⁴ El amor tiene un efecto integrador. Decíamos antes que el amor nos obliga a colocarnos en el lugar del otro, a ver a través del otro, y el reconocimiento mutuo por medio del amor genera complicidad, genera comunidad. Por el amor me reconozco en el otro, entro en una comunidad de dos, la forma más simple de colectividad a la que me integro sin perder mi individualidad. Hegel, uno de los grandes filósofos del amor, vio esto con claridad:

Amor significa conciencia de mi unidad con otro, de manera tal que no estoy para mí aislado, sino que consigo mi autoconciencia al abandonar mi ser por sí y saberme como unidad mía con el otro y como unidad del otro conmigo. Pero el amor es sentimiento, es decir, la eticidad en la forma de lo natural. [...] El primer momento en el amor es que no quiero ser una persona independiente para mí y que si lo fuera me sentiría carente e incompleto. El segundo momento consiste en que me conquisto a mí mismo en la otra persona y valgo en ella, lo cual le ocurre a ésta a su vez en mí. El amor es por lo tanto una enorme contradicción que el entendimiento no puede resolver, pues no hay nada más consistente que esa puntualidad de la autoconciencia que se niega y que sin embargo debo tener afirmativamente. El amor es al mismo tiempo la producción y la solución de la contradicción; en cuanto solución es la concordia ética.²⁵

²⁴ He tomado de Albert O. Hirschman el concepto de "racionalidad expresiva", *cfr.* "Opiniones contrapuestas sobre la sociedad de mercado", en *Enfoques alternativos sobre la sociedad de mercado y otros ensayos recientes*, FCE, México, 1989, pp. 107-141.

²⁵ Hegel, *Filosofía del derecho*, EDHASA, Barcelona, 1988, §158 agregado. p. 237. Vale la pena compararlo con el concepto de amor en los *Escritos de juventud*: "[En el amor] la vida se reencuentra a sí misma sin carencia alguna. En el amor lo separado subsiste todavía, pero ya no como separado, sino como unido; y lo viviente siente a lo viviente." (FCE, México, 1984, p. 263.) Véase también el §430 de la *Enciclopedia de*

El movimiento dialéctico del amor pasa por la unidad de los amantes fundidos en uno solo, por el reconocimiento de sus diferencias y de su autonomía, para finalmente terminar por aceptar esas diferencias. Y aquí descubrimos otra forma de desarrollo de racionalidad a partir del amor: el amor consiste en la aceptación de las diferencias del otro, no en querer cambiarlo. Amar a alguien para hacerlo cambiar es una forma de incomprensión.

Es significativo que Hegel hable del amor al principio de la sección sobre el mundo ético (*Sittlichkeit*): de alguna forma el amor está en la base de la socialidad. Algo que le importaba a Hegel es que a través del amor, del descubrimiento de la persona amada, me reconozco en el otro y aquí se encuentra el origen de toda socialidad, en el reconocimiento de los individuos (de las autoconciencias) --y hablo de reconocimiento (*Anerkennung*) en el sentido más puramente hegeliano de la palabra. El reconocimiento en el otro a través del movimiento dialéctico del amor crea una identidad individual al tiempo que, en su forma más simple, una identidad colectiva.²⁶ Cada hombre sólo es en relación con otro, por el reconocimiento y por su vínculo con otros hombres. El amor llega a crear vínculos de distintos tipos entre los individuos: el amor nos responsabiliza del otro,

las ciencias filosóficas. Le agradezco a Mark Platts el haber llamado mi atención sobre el pasaje de la *Filosofía del derecho*.

²⁶ No sólo para Hegel, para el Platón del *Simposio* también es el eros, el amor, el origen del *ethos*, del ser comunitario: "Cada hombre es el símbolo del hombre" (191d). Símbolo: parte complementaria. Hay una complementariedad entre los hombres a través del amor, dice Platón.

del que nos quiere y del que queremos --que no siempre son la misma persona--, nos hace pensar en términos no de uno, sino de dos, hace que aquello que nos era ajeno lo hagamos propio, hace que transformemos en propia una cierta forma de otredad, como lo dice W.H. Auden:

Whatever view we hold, it must be shown
Why every lover has a wish to make
Some other kind of otherness his own
Perhaps, in fact, we never are alone.

4. Tal vez sea pecar de una generalización apresurada afirmar, a partir de los dos casos que hemos examinado, que las emociones, más que entorpecer el desarrollo de la racionalidad, pueden fomentarlo de formas peculiares. No estoy seguro de que todas las emociones tengan este poder, es difícil pensar que la ira o el terror nos puedan racionalizar de algún modo. Pero pensemos que el caso de la esperanza no es muy distinto al del miedo --en algunos pasajes nos lo hace ver así Hobbes²⁷--; el caso del odio, como lo ha visto Hamlyn, es muy similar al del amor: el odio también puede desarrollar formas particulares de conocimiento (a veces nuestros enemigos nos conocen mejor que nosotros mismos) y de comportamiento racional, estratégico; la admiración también es un caso muy cercano al del amor --es más, yo diría que debería ser el paso previo, y en ocasiones condición para, el amor²⁸--; la vergüenza,

²⁷ Cfr., por ejemplo, *Leviathan*, parte II, cap. 31, pp. 310 ss.

²⁸ Aunque coincido con Hamlyn en que cualquier creencia (por más extraña, bizarra o aberrante que sea) puede dar origen al amor.

que conlleva la mirada de los otros sobre uno, también puede generar formas de comportamiento racional. ¿Y otras emociones? El orgullo, la envidia, la indignación, el resentimiento, la avaricia, los celos, la tristeza, ¿tienen también este poder racionalizante? Quizá sería cuestión de examinar caso por caso.

Las emociones parecen, en una sociedad dominada por un esquema austero e instrumental de racionalidad, malas estrategias; en este capítulo he intentado pensar las emociones desde una perspectiva que trata de integrarlas en una concepción más amplia de lo que es racional y razonable. Un concepto amplio de racionalidad no debe dejar de lado las emociones; finalmente, como decía más arriba, las emociones no sólo son algunas de las razones más comunes que tenemos para actuar (recordemos las palabras de Elster: "sin las emociones habría pocas razones para actuar"), las emociones son razones vitales en un sentido más general: dan sustancia a nuestra vida. Particularmente nuestra cultura occidental contemporánea concibe la vida racional como una vida sin emociones o con un control total de éstas, pero más bien habría que decir que lo que no es racional es suprimir, evitar o someter nuestras emociones --por ejemplo, mediante la racionalización--, sino llegar a conocer sus razones, como dice Robert Solomon: "El control emocional no consiste en aprender a emplear técnicas racionales para someter por la fuerza a un 'ello' brutal que nos ha victimado, sino más bien en estar dispuestos a darnos cuenta de lo que nos pasa,

a descubrir y examinar críticamente los juicios...
incrustados en cada respuesta emocional."²⁹ De eso se trata:
de llegar a descubrir y examinar críticamente los juicios
incrustados en nuestras acciones intencionales y en nuestras
razones en general.

²⁹ Solomon, *op. cit.*, p. 342.

Know then thyself, presume not God to scan:
The proper study of mankind is man.
Placed on this isthmus of a middle state,
A being darkly wise, and rudely great:
With too much knowledge for the skeptic side,
With too much weakness for the Stoic's pride,
He hangs between: in doubt to act, or rest;
In doubt to deem himself a god, or beast;
In doubt his mind or body to prefer;
Born but to die, and reas'ning but to err;
Alike in ignorance, his reason such,
Whether he thinks too little, or too much:
Chaos of thought and passion, all confused;
Still by himself abused, or disabused;
Created half to rise, and half to fall;
Great lord of all things, yet a prey to all;
Sole judge of truth, in endless error hurled:
The glory, jest, and riddle of the world!

ALEXANDER POPE

BIBLIOGRAFIA

- Alberoni, Francesco, *Enamoramiento y amor*, Gedisa, Barcelona, 1993.
- Altham, J.E.J., "The Legacy of Emotivism", en G. Macdonald y C. Wright (comps.), *Fact, Science and Morality*, Basil Blackwell, Nueva York, 1986.
- Anscombe, G.E.M., *Intención*, UNAM-UAB-Paidós, Barcelona, 1991.
- , "Modern Moral Philosophy", en *Philosophy*, XXXIII, 124 (1958).
- , "Thought and Action in Aristotle", en *Collected Philosophical Papers*, vol. I, University of Minnesota Press, 1981.
- Arendt, Hannah, *La condición humana*, Seix Barral, Barcelona, 1974.
- Aristóteles, *Ética nicomaquea*, edición de A. Gómez Robledo, UNAM, México, 1983.
- , *De motu animalium, The Works of Aristotle*, vol. V, ed. W.D. Ross y J.A. Smith, Clarendon Press, Oxford, 1912. [Versión en español por Patricio de Azcárate: *Tratado sobre el principio general del movimiento en los animales, Obras de Aristóteles, Psicología 2*, Madrid, 1874.]
- Baker, Judith, "Do One's Motives have to be Pure?", en R.E. Grandy y R. Warner (comps.), *Philosophical Grounds of Rationality*, Clarendon Press, Oxford, 1986.
- Barry, Brian, *Political Argument*, Routledge & Kegan Paul, Londres, 1967.
- Becker, Gary, "The Economic Approach to Human Behaviour", en J. Elster (comp.), *Rational Choice*, Blackwell, Oxford, 1986.
- Berlin, Isaiah, "De la esperanza y del miedo liberado", en *Conceptos y categorías*, FCE, México, 1983.
- Black, Robert, "Philosophical Scepticism About Moral Obligation", en *Proceedings of the Aristotelian Society Supplementary Volume LXVII* (1993).
- Calhoun, Ch. y Robert C. Solomon (comps.), *¿Qué es una emoción? Lecturas clásicas de psicología filosófica*, FCE, México, 1992.
- Castañeda, Héctor-Neri, *Thinking and doing*, Reidel Publishing Co., Dordrecht, 1975. [Hay traducción en español: *Pensar y hacer*, IIF-UNAM, México, 1993.]
- Davidson, Donald, "Actions, Reasons, and Causes", en *Essays on Actions and Events*, OUP, Nueva York, 1982.
- , "Judging Interpersonal Interests", en Jon Elster y Aanund Hylland (comps.), *Foundations of Social Choice Theory*, CUP, Cambridge, 1987.
- , "De la idea misma de un esquema conceptual", en *De la verdad y de la interpretación*, Gedisa, Barcelona, 1990.

- , *Mente, mundo y acción*, introd. Carlos Moya, Paidós-UAB, Barcelona, 1992.
- De Sousa, Ronald, "The Rationality of Emotions", en A.O. Rorty (comp.), *Explaining Emotions*, University of California, 1980.
- Dewey, John, *Naturaleza humana y conducta. Introducción a la psicología social*, FCE, México, 1966.
- Elster, Jon, *Ulises y las sirenas. Estudios sobre racionalidad e irracionalidad*, FCE, México, 1989.
- , "The Nature and Scope of Rational-Choice Explanation", en E. LePore y B. McLaughlin (comps.) *Actions and Events: Perspectives on the Philosophy of Donald Davidson*, Blackwell, Oxford, 1985.
- , "Rationality, Emotions, and Social Norms", en *Synthese* 98 (1994).
- , "Introduction" a J. Elster (comp.) *Rational Choice*, Blackwell, Oxford, 1986.
- Evans, Gareth, "Semantic Theory and Tacit Knowledge", en S. Holtzman y Ch. Leich (comps.), *Wittgenstein: to Follow a Rule*, Routledge & Kegan Paul, Londres, 1981.
- Falk, W.D., "'Ought' and Motivation", en *Proceedings of the Aristotelian Society*, XLVIII (1947-1948).
- Feinberg, Joel, *Social Philosophy*, Prentice Hall, New Jersey, 1973.
- , *Harm to Others. The Moral Limits of Criminal Law*, volumen I, Oxford University Press, Oxford, 1984.
- (comp.), *Conceptos morales*, FCE, México, 1985.
- Foot, Philippa, "Morality as a System of Hypothetical Imperatives", en *Philosophical Review*, LXXXI (1972).
- , "Razones para actuar y deseos", en J. Raz (comp.), *Razonamiento práctico*, FCE, México, 1986.
- Frankena, W.K., "Obligation and Motivation in Recent Moral Philosophy", en A.I. Melden (comp.), *Essays in Moral Philosophy*, University of Washington Press, Seattle, 1958.
- Friedman, Milton, "The methodology of positive economics", en Hahn y Hollis (comps.), *Philosophy and Economic Theory*, OUP, Oxford, 1979.
- Gallie, W.B., "Essentially Contested Concepts", en *Proceedings of the Aristotelian Society*, 56 (1955-1956).
- Gibbard, Allan, *Wise Choices, Apt Feelings*, Harvard, 1990.
- Gómez-Lobo, Alfonso, *La ética socrática*, FCE, México, 1989.
- Gordon, Robert, *The Structure of Emotions. Investigations in Cognitive Philosophy*, CUP, Cambridge, 1987.
- Griffin, James, *Well-being. Its Meaning, Measurement and Moral Importance*, Clarendon, Oxford, 1986.
- Hahn, Frank y Martin Hollis (comps.), *Philosophy and Economic Theory*, OUP, Oxford, 1979.
- Hamlyn, D.W., *Perception, Learning and the Self*, Routledge & Kegan Paul, Londres, 1983.
- Hansberg, Olbeth, "Moral y deseo", en *Teoría* 1, (1993).
- Harman, Gilbert, *Thought*, Princeton University Press, Princeton, 1973.

- , "Practical Reasoning", en *Review of Metaphysics*, vol. 29 (1975-76).
- , *La naturaleza de la moralidad*, IIF-UNAM, México, 1983.
- Hart, H.L.A., *Obligación jurídica y obligación moral*, IIF-UNAM, México, 1977.
- Hegel, G.W.F., *Principios de la filosofía del derecho, o derecho natural y ciencia política [1821]*, ed. de Juan Luis Vermal, EDHASA, Barcelona, 1988.
- Heller, Agnes, *Teoría de las necesidades en Marx*, Península, Barcelona, 1986.
- Hirschman, Albert O., *Las pasiones y los intereses. Argumentos políticos en favor del capitalismo antes de su triunfo*, FCE, México, 1978.
- , "El concepto de interés. Del eufemismo a la tautología", en *Enfoques alternativos sobre la sociedad de mercado y otros ensayos recientes*, FCE, México, 1989.
- , "Opiniones contrapuestas sobre la sociedad de mercado", en *Enfoques alternativos...*
- , "Contra la parquedad: tres maneras fáciles de complicar algunas categorías del discurso económico", en *Enfoques alternativos...*
- Hobbes, Thomas, *Leviathan*, ed. de John Plamenatz, Fontana, Londres, 1978. [Hay traducción en español: *Leviatán*, trad. de M. Sánchez Sarto, FCE, México, 1984.]
- Hume, David, *Tratado de la naturaleza humana [1739]*, ed. Félix Duque, Tecnos, Madrid, 1987.
- Kant, Immanuel, *Fundamentación de la metafísica de las costumbres [1785]*, trad. M. García Morente, Espasa-Calpe, Madrid, 1981.
- Kolnai, Aurel, "Deliberation is of Ends", en *Ethics, Values and Reality*, Londres-Indianápolis, 1978.
- La Rochefoucauld, *Reflexiones o sentencias y máximas morales [1665]*, trad. de Emma Calatayud, Bruquera, Barcelona, 1984.
- Lukács, G., "Conciencia de clase", en *Historia y conciencia de clase*, Grijalbo, México, 1985.
- Macdonald, Graham y Philip Pettit, *Semantics and Social Science*, Londres, 1981.
- MacIntyre, Alasdair, *Tras la virtud*, Crítica, Barcelona, 1987.
- Mannoni, Pierre, *El miedo*, FCE, México, 1984.
- McDowell, John, "Are Moral Requirements Hypothetical Imperatives?", en *Proceedings of the Aristotelian Society Supplementary Volume*, LII (1978).
- , "Non-Cognitivism and Rule-Following", en Hoetzman y Leich (comps.), *Wittgenstein: to Follow a Rule*, Routledge & Kegan Paul, Londres, 1981.
- , "Virtue and Reason", en *The Monist*, 62 (1979).
- , "Values and Secondary Qualities", en Ted Honderich (comp.), *Morality and Objectivity*, Routledge & Kegan Paul, Londres, 1985.

- McPetridge, I.G., "Are Moral Requirements Hypothetical Imperatives?", *Proceedings of the Aristotelian Society. Supplementary Volume*, LII (1978).
- Mosterín, Jesús, *Racionalidad y acción humana*, Alianza, Madrid, 1987.
- Murdoch, Iris, *The Sovereignty of Good*, Routledge & Kegan Paul, Londres, 1970.
- Nagel, Thomas, *The Possibility of Altruism*, Princeton University Press, 1970.
- , "La fragmentación del valor", en *La muerte en cuestión [Mortal questions]*, FCE, México, 1981.
- Nino, Carlos S., *Introducción a la filosofía de la acción humana*, EUDEBA, Buenos Aires, 1987.
- Nozick, Robert, *Meditaciones sobre la vida*, Gedisa, Barcelona, 1992.
- Pereda, Carlos, *Razón e incertidumbre*, Siglo XXI, México, 1994.
- Pizzorno, Alessandro, "Algunas otras clases de otredad: una crítica de las teorías de la 'elección racional'", en A. Foxley et al. (comps.), *Democracia, desarrollo y el arte de traspasar fronteras. Ensayos en homenaje a Albert O. Hirschman*, FCE, México, 1989.
- Platts, Mark, *Moral Realities. An Essay in Philosophical Psychology*, Routledge, Londres y Nueva York, 1991.
- , *Ways of Meaning*, Routledge & Kegan Paul, Londres, 1979. [Hay traducción al español: *Sendas del significado*, IIF-UNAM/FCE, México, 1992.]
- , "Moral Reality and the End of Desire", en M. Platts (comp.), *Reference, Truth and Reality*, Routledge & Kegan Paul, Londres, 1980.
- , "Whisky y pequeñas bondades o Algunas observaciones inspiradas por la filosofía moral de Hilary Putnam", en *Diánoia*, XXXVIII (1992).
- , "La moralidad: ¿relativa o razonable?", en M. Valdés (comp.), *Relativismo lingüístico y epistemológico*, IIF-UNAM, México, 1992.
- , "Philosophical Scepticism About Moral Obligation", en *Proceedings of the Aristotelian Society Supplementary Volume LXVII* (1993).
- , "Deseos distinguidos", en *Crítica*, XXVI, 76-77 (1994).
- Rabossi, Eduardo, "Necesidades humanas y moralidad", en E. Villanueva (comp.), *Segundo Simposio Internacional de Filosofía*, vol. II, IIF-UNAM, México, 1987.
- Raz, Joseph, "Introducción" a J. Raz (comp.), *Razonamiento práctico*, FCE, México, 1986.
- Ricoeur, Paul, *El discurso de la acción*, Cátedra, Madrid, 1988.
- Schiffer, Stephen, "A Paradox of Desire", en *American Philosophical Quarterly*, 13 (1976).
- Searle, John, *Mentes, cerebros y ciencia*, Cátedra, Madrid, 1990.

- Sellars, W., "Obligation and Motivation", en Sellars y Hospers (comps.), *Readings in Ethical Theory*, Appleton-Century-Crofts, Nueva York, 1952.
- Sen, Amartya, *Sobre ética y economía*, Alianza/CNCA, México, 1991.
- , "Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory", en *Philosophy and Public Affairs*, vol. 6, no. 4 (1977).
- , "Racionalidad, interés e identidad", en A. Foxley et al. (comps.), *Democracia, desarrollo y el arte de traspasar fronteras. Ensayos en homenaje a Albert O. Hirschman*, FCE, México, 1989.
- , *Choice, Welfare and Measurement*, MIT, Cambridge, Mass., 1982.
- Smith, Michael, "The Humean Theory of Motivation", en *Mind*, 381 (1987).
- Strawson, Peter, "Imagination and Perception", en *Freedom and Resentment and Other Essays*, Methuen, Londres, 1974.
- , *Skepticism and Naturalism: Some Varieties*, Methuen, Londres, 1985.
- Stroud, Barry, *Hume*, IIF-UNAM, México, 1986.
- Taylor, Gabriele, "Love", en *Proceedings of the Aristotelian Society*, 76 (1975-1976).
- Urmson, J.O., "Santos y héroes", en J. Feinberg (comp.), *Conceptos morales*, FCE, México, 1985.
- Valdés, Margarita, "Dos aspectos en el concepto de bienestar", en *Doxa*, 9 (1991).
- , "Realidades morales", en *Crítica*, XXIV, 72 (1992).
- Vilar, Gerard, "Tres conceptos de razón", en *Signos*, VI, tomo III (1992).
- Villoro, Luis, *Creer, saber, conocer*, Siglo XXI, México, 1987.
- White, A. (comp.), *Filosofía de la acción*, FCE, México, 1976.
- Wiggins, David, "Claims of Need", en *Needs, Values, Truth*, Blackwell, Oxford, 1987.
- , "Deliberation and Practical Reason", en *Needs, Values, Truth*.
- Williams, Bernard, "Internal and external reasons", en *Moral Luck*, CUP, Cambridge, 1981.
- , "Ought and Moral Obligation", en *Moral Luck*.
- , "Practical Necessity", en *Moral Luck*.
- , "Decidirse a creer", en *Problemas del yo*, IIF-UNAM, México, 1986.
- , "La consistencia ética", en *Problemas del yo*.
- Winch, Peter, *The Idea of a Social Science*, Routledge, Londres, 1967.
- Wittgenstein, Ludwig, *Investigaciones filosóficas*, IIF-UNAM/Crítica, Barcelona, 1988.
- , *Sobre la certeza*, Gedisa, Barcelona, 1988.
- Wright, G.H. von, "De la llamada inferencia práctica", en J. Raz (comp.), *Razonamiento práctico*, FCE, México, 1986.