



FACULTAD DE LETRAS Y CIENCIAS HUMANAS

La motivación en el internalismo de estado y el internalismo motivacional

Tesis para optar el título de Licenciado en Humanidades mención en Filosofía que
presenta el Bachiller:

Rodrigo Carpio Sánchez

Asesor: Dr. Eduardo Villanueva Chigne

Lima 2015

Resumen

La presente tesis tiene por objetivo evaluar dos posturas internalistas con respecto a las razones. Lo que sostiene el internalismo es que hay una relación entre las razones y la motivación para actuar. La primera postura es llamada internalismo motivacional. Lo que el internalismo motivacional sostiene es que las razones son intrínsecamente motivacionales. Es decir, las razones motivan por sí mismas. Por otro lado, la otra postura internalista es llamada internalismo de estado. Ésta sostiene que las razones son extrínsecamente motivacionales; es decir, motivan en virtud de algo más. Para el internalismo de estado, aquello que es necesario para que las razones motiven la acción son los deseos. La presente tesis evaluará la capacidad explicativa de cada postura, concluyendo, finalmente, que el internalismo de estado explica mejor la relación entre las razones y la motivación. Para esto se evaluará el potencial explicativo de cada una en cuanto a problemas fundamentales del actuar práctico, como, por ejemplo, los casos de acribia y la deliberación.

Índice

Introducción.....	2
Capítulo 1: Razones, acciones y motivación.....	6
1.1 Dos formas de explicar la motivación.....	6
1.2 Internalismo motivacional: Las razones intrínsecamente motivacionales.....	9
1.3 Las razones como actitudes sensibles al juicio.....	12
1.4 ¿Puede la idea de las actitudes sensibles al juicio explicar la motivación?.....	19
1.5 La teoría humeana y el internalismo de estado.....	26
1.6 ¿Qué tenemos hasta el momento?.....	32
Capítulo 2: La deliberación y el peso de las razones.....	36
2.1 Dos objeciones para el hipotetismo.....	36
2.2 Pragmática conversacional y razones poco pesadas.....	39
2.3 Una relación de promoción débil.....	44
2.4 Ponderación por razones - una teoría de la deliberación.....	48
2.5 ¿Son neutrales a los agentes las razones morales?.....	60
2.6 El internalismo motivacional y la deliberación.....	66
Conclusiones.....	74
Referencias.....	77

Introducción

La presente tesis tiene por objetivo evaluar dos teorías con respecto a las razones y su relación con la motivación. ¿A qué nos referimos con la relación entre las razones y la motivación? Con ello nos referimos a que las razones, por lo general, son el tipo de cosas que nos motivan a actuar de determinada manera. Por ejemplo, si vamos a salir a la calle y está haciendo frío, entonces encontramos este hecho particular como una razón para abrigarnos antes de salir. Si queremos tomar algo y sabemos que en la cocina podemos encontrar agua, entonces este hecho es una razón que nos motiva a ir a la cocina. En ese sentido, la presente investigación busca evaluar dos teorías que explican cómo se da esta relación entre nuestras razones y la motivación para actuar. La primera de ellas es el internalismo motivacional y la segunda el internalismo de estado.

El internalismo con respecto a las razones es una tesis general que postula que existe una relación entre las razones y la motivación. Sin embargo, esta relación es explicada de diversas maneras. Cada manera de explicar esta relación da lugar a un tipo de internalismo distinto. Como mencionamos anteriormente, lo que se evaluará en esta investigación son el internalismo motivacional y el de estado. El primero se caracteriza por sostener que las razones son intrínsecamente motivacionales. Que una razón sea intrínsecamente motivacional significa que no es necesario nada más que una razón para que un agente sea motivado a actuar por ella. Por otro lado, el internalismo de estado sostiene lo contrario: las razones son extrínsecamente motivacionales. En otras palabras, esta segunda clase de internalismo sostiene que las razones no pueden motivar a los agentes a actuar por sí solas, sino que necesitan de algo más. Tradicionalmente, para el internalismo de estado, lo que es necesario para la motivación es un estado psicológico que, por lo general, es el deseo.

Veamos un ejemplo. Digamos que una razón para Claudia para estudiar es que mañana tiene un examen. En este contexto, lo que sostiene el internalista motivacional es que Claudia no necesita nada más que su razón para ser motivada a estudiar. En contraposición, lo que sostienen los internalistas de estado es que sólo sería posible que Claudia sea

motivada por esta razón si tiene algún deseo, como, por ejemplo, el de aprobar el curso. Si Claudia no deseara aprobar el curso, entonces no sería motivada por esta razón.

La relevancia filosófica de esta diferencia en las explicaciones internalistas reside en sus implicancias éticas. Por un lado, aquellos que sostienen una teoría motivacional tienen problemas para explicar los casos en que buenas razones no motivan a los agentes. Por ejemplo, si Claudia no es motivada por su razón, a pesar de que está apunto de desaprobado el curso. En el campo de la ética y la moral esto es más grave, pues las razones que tenemos usualmente para no lastimar a los demás podrían no motivar a los agentes, como sucede a menudo. Por otro lado, los internalistas de estado pueden explicar mejor este fenómeno. Sin embargo, parecen estar condenados a sostener que las acciones morales dependen, en cierta medida, de nuestros deseos. En efecto, si tenemos razones para ayudar a nuestros pares, tendríamos que tener algún deseo que nos motive a actuar por esta razón; en caso contrario, entonces no estaríamos motivados a ayudarlos. En ese sentido, el estudio de esta problemática es relevante dadas las consecuencias éticas y morales que podemos extraer.

La hipótesis de esta investigación es que el internalismo de estado se encuentra en una mejor posición para explicar la relación entre la motivación y las razones. Para llegar a esta conclusión, compararemos cómo explica cada tipo de internalismo distintos aspectos del comportamiento práctico a partir de razones. En primer lugar, se explicará de manera detallada cómo cada uno plantea la relación entre la motivación y las razones. Con respecto al internalismo motivacional, veremos que, una forma de explicar por qué las razones nos motivan, es sosteniendo que éstas nos motivan si somos racionales. Mientras el internalismo de estado apela a que estas nos motivan en virtud de que tenemos un deseo que nos hace actuar por ella.

Otro punto importante que veremos es el problema de por qué, en ciertas ocasiones, no somos motivados por nuestras razones. El internalismo motivacional considera algunos casos, como el de Claudia que no estudia para su examen, como casos de irracionalidad. Para defender el internalismo motivacional, usaremos la teoría que T. M. Scanlon presenta

en su libro *What we owe to each other*¹. En este, Scanlon aboga por una teoría motivacional y da una explicación de qué sucede realmente en estos casos y cuál es el rol que cumplen los deseos en el comportamiento práctico. Si bien Scanlon acepta que los deseos tienen un rol, él sostiene que, a pesar de ello, la motivación es brindada siempre por las razones. Esto es así porque, incluso cuando deseamos cosas, sucede que los deseos marcan una actitud disposicional en nosotros: dirigen nuestra atención a consideraciones que cuentan a favor del objeto de nuestros deseos. En ese sentido, no nos movemos a actuar por el deseo, sino por las razones.

Por otro lado, el internalismo de estado no necesariamente acepta que somos irracionales cuando no actuamos a partir de ciertas razones, pues esto se debe a que no habría un deseo que la motive a actuar por esta razón, o, en todo caso, tenemos razones más pesadas que otras. Para defender al internalismo motivacional, usaremos la teoría que Mark Schroeder presenta en su libro *“Slaves of the passions”*². En él, Schroeder afirma que la existencia de las razones es explicada por los deseos de los agentes. Para él, las razones son proposiciones que se vuelven razones. Estas proposiciones son razones para un agente cuando este tiene un deseo, tal que la verdad de dichas proposiciones es relevante para alcanzar el objeto de sus deseos. Por ejemplo, en el caso de Claudia, la verdad de que mañana hay un examen, es una razón para ella que la motiva a estudiar porque desea aprobar el curso. Sin embargo, si no tuviera ese deseo, entonces la verdad de esa proposición (la de que mañana hay un examen) no sería, en absoluto, una razón.

Por último, evaluaremos la explicación de cada postura en cuanto a cómo las razones adquieren peso. ¿Qué significa que una razón tenga peso? Por ejemplo, si Claudia tiene que decidir entre estudiar para su examen y salir a una fiesta, podemos decir que ella tiene razones para ambas acciones. Cuando un agente tiene que deliberar, evalúa cuál de sus razones pesa más para decidir qué hacer. En nuestro caso, por ejemplo, sería sensato decir que Claudia tiene razones más pesadas para estudiar que para ir a una fiesta. Lo mismo se

¹ Scanlon, Thomas. 1998. *What we owe to each other*. First Harvard University Press.

² Mark, Schroeder. 2007. *Slaves of the passions*. Oxford university Press: New York.

cumple para las razones morales. El hecho de que la tortura está mal, pesa más que cualquiera de nuestras razones para torturar al prisionero.

La tesis estará dividida en dos capítulos. En la sección 1.1 del primer capítulo, explicaremos de manera detallada cómo el internalismo motivacional y el de estado explican la relación entre nuestras razones y la motivación. Luego, analizaremos más a fondo cómo plantea esta relación el internalismo motivacional en la sección 1.2 y, en 1.3, veremos como la teoría de T. M. Scanlon resuelve el problema de por qué, a veces, actuamos en contra de nuestras razones, y cuál es la relación de este fenómeno con los deseos. En la sección 1.4, se hará una objeción a la forma en que el internalismo motivacional de Scanlon plantea la relación entre la motivación y las razones de tipo proposicional (como las creencias), concluyendo que parece ser errado sostener que este tipo de razones pueden ser intrínsecamente motivacionales. Luego, en la sección 1.5 explicaré cómo, a partir de la teoría de estado de Mark Schroeder, se puede explicar la motivación de manera más satisfactoria. Finalmente, en la sección 1.6, haré un balance de lo que se tiene hasta el momento.

El objetivo del segundo capítulo desarrolla cómo ciertas razones tienen más peso que otras. Las secciones 2.1, 2.2, 2.3 y 2.4 están dedicadas a ilustrar cómo la teoría de Schroeder explica que algunas razones son más pesadas que otras, a partir de las respuestas a las objeciones comunes que se le hacen a la teoría humanista de las razones (el tipo de internalismo de estado que Schroeder sostiene). Luego, en la sección 2.5, veremos las críticas hechas por Shaffer Landau a la teoría de Schroeder. En la sección 2.6, veremos como Scanlon plantea que una razón puede ser más pesada que otra. Finalmente, concluimos que la teoría de Schroeder explica mejor este fenómeno.

Capítulo 1: Razones, acciones y motivación

1.1 Dos formas de explicar la motivación

Si uno se encontrara estudiando en la biblioteca para un examen de filosofía y viniera un amigo y nos preguntara por qué estamos estudiando, lo usual sería responderle que estamos estudiando porque tenemos un examen de filosofía mañana. Lo más natural es que nuestro amigo, o prácticamente cualquier otra persona, comprenda la razón por la que estudiamos (el hecho de que tenemos un examen de filosofía mañana) y que se sienta satisfecho con nuestra respuesta. Las razones pueden ser entendidas como consideraciones que cuentan a favor de algo. En el caso de nuestro ejemplo, el hecho de tener un examen al día siguiente cuenta a favor de realizar una determinada acción: estudiar.

Cuando nos vemos en la necesidad de explicar por qué realizamos una determinada acción o cuando pensamos qué debemos hacer en una determinada situación, pensamos en nuestras razones: citamos razones como el hecho de tener un examen al día siguiente para explicar por qué estamos estudiando; o pensamos en que el hecho de que el director de una película sea bueno es una razón para ver esa película. En el primer caso, el hecho de que mañana tengamos un examen cuenta a favor de estudiar porque de lo contrario podríamos desaprobarnos el curso. Por otro lado, el hecho de que el director de una película sea bueno cuenta a favor de ir a ver la película, porque, en cierta medida, es probable que nos guste esa película y valga la pena verla.

Es claro, entonces, que las razones pueden ser entendidas como consideraciones a favor de algo. De hecho, esta tesis goza de bastante aceptación entre los filósofos. Sin embargo, lo que no es muy claro es cómo una razón nos mueve a actuar. Pensemos en el caso de la película. Es posible que aceptemos que el hecho de que una película tenga un buen director es una razón para ir a ver esa película. Sin embargo, que aceptemos esta razón no significa que vayamos al cine a ver la película, y esto podría suceder con cualquier otra razón. Por

ejemplo, uno puede considerar que tiene razones para estudiar, pero no hacerlo; o uno puede tener razones para salir de un edificio en llamas, pero no hacerlo. No obstante estos casos son posibles, lo usual es que nuestras razones nos muevan a actuar: nos muevan a estudiar, ir al cine o salir corriendo de un edificio en llamas. La pregunta es, entonces, cuál es la relación de las razones con nuestras acciones o cómo es posible que las razones motiven la acción. En efecto, podemos preguntarnos por qué el hecho de que una película sea probablemente buena nos motive a ir al cine, o por qué el hecho de que nuestra vida corra peligro nos motive a hacer algo para salvarnos.

De acuerdo con algunos filósofos, las razones para la acción siempre tienen alguna relación con esta motivación. Esta idea es conocida comúnmente como la teoría internalista de las razones. Según los internalistas, entonces, todas las razones para la acción deben tener alguna relación R con un hecho motivacional M. La forma en que se explica esta relación corresponde a distintas tesis internalistas³. Antes de seguir es importante decir que las razones pueden ser clasificadas en dos conjuntos distintos: razones para la acción y razones para creer. Lo que las diferencia es que las razones para la acción son consideraciones que cuentan a favor de una acción, mientras que las segundas son consideraciones que cuentan a favor para adoptar una determinada creencia. El hecho de que me encuentre en un edificio en llamas es una razón para la acción, pues cuenta a favor de que realice una acción: salir corriendo del edificio. El hecho de que encontremos fósiles de grandes animales que ya no existen es una razón para creer en la existencia de los dinosaurios. Algunos filósofos, sostienen que no existe tal diferencia entre razones y que, más bien, podríamos entender las razones para creer algo como un tipo de razones para la acción, después de todo creer es una acción. Sin embargo, no nos ocuparemos de esta discusión en la presente investigación. La diferencia entre estos conjuntos de razones nos es relevante, pues las teorías internalistas solo se pronuncian sobre las razones para la acción y no sobre las razones para creer.

Ahora bien, como dijimos la forma en que una teoría internalista explica la relación entre la razón y el hecho motivacional da lugar a distintas tesis internalistas. Por un lado, están

³ Schroeder, Mark y Finlay, Stephen. 2012, "Reasons for Action: Internal vs. External", Stanford Encyclopedia of philosophy, <http://plato.stanford.edu/entries/reasons-internal-external/>

aquellas que sostienen que el tipo de hecho motivacional que las razones requieren es un hecho sobre lo que el agente está motivado a hacer o sobre lo que puede ser motivado a hacer. A este tipo de internalismo se le puede llamar internalismo motivacional⁴. En ese sentido, las tesis motivacionales no requieren la presencia de nada más aparte de las razones para motivarnos a actuar. Así, por ejemplo, el hecho de que una persona corra el riesgo de morir y necesite ayuda es una razón que motiva por sí misma a que actuemos y ayudemos a la persona necesitada. En otras palabras, el simple hecho de que consideremos algo como una razón para actuar de determinada manera nos motiva a actuar de esta manera.

En contraste, el internalismo de estado sostiene que el tipo de hecho motivacional que una razón requiere no es un hecho sobre la motivación, sino, más bien, que el agente tenga cierto tipo de actitud motivacional: un estado psicológico que cumpla un rol en la motivación. Usualmente, los filósofos consideran que este estado psicológico es el deseo, aunque es posible que se puedan incluir otras actitudes como las emociones, intenciones y aversiones⁵. Por ejemplo, si a alguien le gusta bailar y sabe que habrá una fiesta con baile en la casa de un amigo, el hecho de que haya baile en la fiesta es una razón para esa persona de ir a la fiesta, y ella será motivada, dado que desea obtener el objeto de su deseo: bailar. En ese sentido, la motivación de los agentes para actuar según su razón no puede ser entendida sin el deseo. En efecto, sería extraño decir que alguien es motivado a ir a una fiesta porque hay baile, si sabemos que a esa persona no le gusta bailar; más bien, pensaríamos todo lo contrario, como no le gusta bailar, está motivado a quedarse en su casa.

Ahora bien, el objetivo de esta investigación es hacer un balance entre ambas posturas acerca de la naturaleza de la relación entre la motivación y las razones. Para ello evaluaremos las virtudes explicativas de cada una (del internalismo motivacional y del internalismo de estado). Asimismo, nos valdremos de las teorías más representativas de

⁴ *idem.*

⁵ *idem.*

cada una, de tal forma que serán explicadas y se verá cómo responde cada una de ellas a las distintas objeciones que se les puede hacer.

1.2 Internalismo motivacional: La razones intrínsecamente motivacionales

En este primer capítulo explicaré más a fondo en qué consiste el internalismo motivacional, usando la teoría que Thomas Scanlon presentó en su libro *What we owe to each other*⁶. La teoría que dio a conocer Scanlon en este libro ha influido en gran medida el debate filosófico en cuanto a cómo debe interpretarse el internalismo, así como también formuló en él una brillante caracterización de los deseos, la cual no solo es usada como pieza fundamental en su teoría, sino también en las teorías internalistas de estado, como la de Mark Schroeder. Luego, presentaré una crítica a esta teoría, poniendo en evidencia las dificultades de sostener el internalismo motivacional. Asimismo, presentaré la respuesta que Scanlon da actualmente a esta crítica⁷.

Según Nick Zangwill, en su artículo *Motivational Externalism: Formulation, Methodology, Rationality and Indifference*⁸, el debate entre internalismo motivacional e internalismo de estado⁹ es un debate sobre cómo responder a la siguiente pregunta: ¿Cuál es la conexión entre los juicios morales y la motivación? Lo que responde el internalismo motivacional es que los juicios morales son intrínsecamente motivacionales¹⁰. Si bien Zangwill solo está analizando el ámbito moral, el internalismo motivacional es una postura que se remite a

⁶ Scanlon, Thomas. 1998. *What we owe to each other*. Harvard University Press.

⁷ Es importante resaltar que T. M. Scanlon ya no defiende actualmente al internalismo motivacional de la misma manera que lo hacía en *What we owe to each other*. Sin embargo, como mencioné la teoría que desarrolló en este libro a sido fundamental para la discusiones sobre las razones, tanto en el campo de la metaética (en autores como Mark Schroeder y Michael Smith), como también en el campo de la política (autores como Reiner Forst).

⁸ Zangwill, Nick. 2015, *Motivational Externalism: Formulation, Methodology, Rationality and Indifference*. En “Motivational Internalism”, Oxford University Press: Nueva York. Version Kindle.

⁹ Zangwill no usa los términos internalismo motivacional o de estado, sino que usa el termino internalismo, para referirse a lo que nosotros estamos llamando internalismo motivacional y externalismo, para referirse a lo que nosotros estamos llamando internalismo de estado.

¹⁰ *idem*. Sección 1.1 (Versión Kindle)

todo el campo práctico¹¹. En otras palabras, lo que el internalismo motivacional postula es que los juicios (cualesquiera que sean: morales o no), son intrínsecamente motivacionales. En ese sentido, si un agente juzga que ayudar a una persona necesitada es bueno, entonces éste estará motivado a ayudar a cualquier persona necesitada que se le presente. Asimismo, si uno juzga que debe estudiar para una prueba, entonces estará motivado a hacerlo. Podemos decir entonces que la tesis central de los internalistas motivacionales es la siguiente: Los juicios son intrínsecamente motivacionales. Ahora bien, algo que es importante decir es que algunos internalistas sostienen que las razones son un conjunto de distintos tipos de estados psicológicos, que pueden abarcar desde juicios hasta emociones¹². Por ello reformularé la tesis general para que se adapte a estas otras versiones.

Internalismo motivacional: Las razones son intrínsecamente motivacionales.

En ese sentido, si un agente tiene una razón cualquiera para hacer algo, éste estará motivado a actuar por esa razón. Ahora bien, como explica Zangwill, es común que el internalismo motivacional esté acompañado de una cláusula de racionalidad como la siguiente:

Internalismo con cláusula de racionalidad: Las razones son intrínsecamente motivacionales, si somos racionales.

Ahora bien, lo primero que se le podría objetar al internalismo motivacional que apela a la racionalidad es que, es posible juzgar que tenemos razones para hacer algo y no

¹¹ Zangwill se remite sólo a los juicios morales dado que la causa fundamental del debate sobre las razones y la motivación es lograr explicar de forma adecuada cómo un agente puede comportarse de la manera correcta. Los internalistas de estado dirán que es necesario que deseen actuar de manera correcta, mientras que los motivacionales sostienen que no es necesario tal deseo.

¹² Como veremos más adelante, Scanlon acepta como razones no solo creencias, sino también emociones como el miedo, el amor y otras actitudes como el respeto, la esperanza, etc.

necesariamente ser motivados a actuar de esa manera. Por ejemplo, digamos que A es un guardaespaldas y un asesino a sueldo está a punto de dispararle a la persona que A debe proteger. En ese caso A podría juzgar que tiene razones para interponerse entre la bala y su protegido; sin embargo, es posible que A no esté motivado a hacerlo y que, de facto, no lo haga. ¿Es acaso A irracional? Según el internalismo motivacional, no necesariamente. Como explica Michael Smith, esta clase de internalismo entiende la irracionalidad como una incoherencia entre estados psicológicos. Las personas son irracionales si no pueden o fallan al tratar de que sus estados psicológicos sean coherentes entre sí¹³. En ese sentido, es posible que, si A considera todas las cosas que debe considerar para tomar su decisión, su comportamiento aún podría ser racional. Por ejemplo, digamos que A es padre soltero de su hijo de cuatro años. Considerando esto, A puede juzgar que, a pesar de que tiene razones para interponerse entre la bala, existen razones con mucho más peso para no hacerlo: el hecho de que tiene un hijo que lo necesita. En ese sentido, considerando todas las cosas relevantes, es posible que A no se interponga entre su protegido y la bala sin haber sido irracional. En efecto, A puede haber juzgado que, lo que debe hacer, es ser un buen padre. En ese sentido, A es completamente racional. A puede juzgar que su trabajo le exige interponerse a la bala, pero juzga que más importante es su obligación como padre.

Ahora bien, lo que es importante notar es que la afirmación de que las razones son intrínsecamente motivacionales parece pronunciarse sobre el rol que cumplen nuestras razones en el proceso causal por el cual se dan nuestras acciones. Para los que sostienen esta tesis, en este proceso causal, solo es necesario que exista un estado psicológico (una razón, que puede ser un juicio o, dependiendo de la teoría, otra clase de estado) para que una acción pueda ser causada. Por otro lado, los internalistas de estado sostiene que son necesarios, al menos, dos estados psicológicos distintos: aquel que cumpla el papel de razón (que será por lo general una actitud proposicional) y un deseo.

Ahora bien, si esto es así, Zangwill apunta una seria dificultad para los internalistas motivacionales. Parece que, ante ciertos hechos, en un primer momento, uno puede juzgar que tiene razones para hacer algo y estar motivado a actuar por estas razones, mientras que

¹³ Smith, Michael. 2015, *Evaluative Judgements, Judgments about Reasons, and Motivation*. En "Motivational Internalism". Oxford University Press: Nueva York. Sección 2.1 (Versión Kindle).

en otro momento podemos no estar motivados a actuar por estas razones. En estos casos, nuestras juicios se mantienen, pero no la motivación¹⁴. Por ejemplo, en un t_0 podríamos juzgar que aceptar un soborno no es aceptable y estar motivados a no hacerlo, mientras que en t_1 podemos mantener nuestro juicio, pero, sin embargo, podríamos estar motivados a aceptar un soborno. Uno podría pensar entonces que, lo que en realidad sucede es que, mientras nuestros juicios se mantienen, nuestros deseos varían y esto explicaría el cambio en nuestra motivación.

Sin duda, casos como el descrito ponen en peligro al internalismo motivacional, pues parecieran dar pie a que los deseos son la verdadera fuente de la motivación. Si nuestras razones se mantienen, pero no nuestra motivación, entonces, efectivamente parece que son los deseos los que juegan un rol en el proceso causal de nuestra acción. Sin embargo, Thomas Scanlon logró dar una explicación brillante de lo sucede cuando actuamos a partir de razones usando una teoría completamente motivacional. El definió a las razones como un conjunto de distintos tipos de estados mentales, emociones, juicios, creencias, intenciones, y explicó por qué los deseos, a pesar de presentarse en el razonamiento práctico, no son, en última instancia los que brindan la motivación, sino que son las razones las que cumplen esta función. En la sección que sigue explicaré esta teoría en forma más detallada, para luego proceder a explicar sus dificultades.

1.3 Las razones como actitudes sensibles al juicio

Scanlon, al inicio de su libro, *What we owe to each other*, sostiene lo siguiente “*desires, insofar as they are distinguished from recognition of reasons, have a much less fundamental role in practical thinking than is commonly supposed. (...) it plays almost no role in the justification and explanation of action*”¹⁵. Él presenta esta teoría abiertamente en contra del internalismo de estado. Como hemos visto, esta clase de internalismo sostiene que es necesaria la existencia de un estado psicológico, aparte de nuestras razones,

¹⁴ Zangwill, Nick. 2015, *Motivational Externalism: Formulation, Methodology, Rationality and Indifference*. En “Motivational Internalism”, Oxford University Press: Nueva York. Sección 2.2. (Version Kindle).

¹⁵ Scanlon, Thomas. 1998. *What we owe to each other*. Harvard University Press. p18.

para que podamos actuar de acuerdo a ellas. Como vimos, los internalistas de estado, por lo general, afirman que este estado psicológico que brinda la motivación es el deseo. Lo que sostiene Scanlon es que los deseos no juegan casi ningún rol en esta explicación. Mientras que los internalistas de estado pensarían lo contrario, pues, para ellos, no sería posible actuar a partir de razones sin un estado psicológico que motive la acción.

Scanlon toma el concepto de razón como un primitivo, pues nos dice que cualquier intento de explicar qué es una razón nos llevará a la misma idea de razón. *“Any attempt to explain what it is to be a reason for something seems to me to lead back to the same idea: a consideration that counts in favor of it. Counts in favor how? one might ask. By providing a reason for it”*¹⁶. Tomando en cuenta que para Scanlon los deseos no necesariamente participan en el pensamiento práctico, podemos armar el siguiente caso. Digamos que una razón para Juan de dejar de fumar es que fumar es dañino para la salud. Según Scanlon, esta consideración cuenta a favor de dejar de fumar. Si queremos explicar en qué consiste este “contar a favor” tendríamos que apelar, precisamente, a otra razón, como “es malo dañar nuestra salud”. Ya que dañar nuestra salud es malo y hay algo que puedo hacer para dejar de dañarla, entonces dejo de fumar.

Ahora bien, según Scanlon, hay una variedad de actitudes que pueden ser consideradas como razones, pero lo que tienen en común todas ellas es que son actitudes que una persona idealmente racional tendría si y solo si juzgara que tiene razones suficientes para tenerlas (nótese la circularidad). Dice Scanlon:

The class of attitudes for which reasons in the sense I have in mind can sensible be asked for or offered can be characterized, with apparent but I think innocent circularity, as the class of “judgment-sensitive attitudes”. These are attitudes that an ideally rational person would come to have whenever that person judged there to be sufficient reasons for them and that would, in an ideally rational person,

¹⁶ *idem.* p17.

“extinguish” when that person judged them not to be supported by reasons of the appropriate kind¹⁷.

Estas actitudes pueden ser creencias, miedos, intenciones, esperanzas, admiración, respeto, indignación. Como vimos, las razones son consideraciones que cuentan a favor de algo, y este contar a favor consiste en poder ser justificadas con otra razón. Así, una razón para no tirarnos en paracaídas de un avión puede ser el miedo. Si queremos explicar por qué el miedo es una razón para no lanzarnos en paracaídas, podemos decir que esto se funda en el hecho de que es una actividad sumamente peligrosa. Como vemos, entonces, estas actitudes pueden estar justificadas por razones. Precisamente por ello, Scanlon las llama actitudes sensibles al juicio, pues es posible defender dichas actitudes por medio de otras.

Una pieza fundamental en la teoría de Scanlon es la adopción de la cláusula de racionalidad que mencionamos anteriormente: las razones son intrínsecamente motivacionales, si somos racionales. Para él, un agente idealmente racional es aquel que actúa de acuerdo a razones que juzga que tiene razones suficientes para tener estas razones. Y no solo eso, sino que también dejaría de tener ciertas actitudes sensibles al juicio, si dicho agente juzga que no tiene razones suficientes para tener estas razones. De tal forma que dicho agente sólo actuaría de acuerdo a razones que puede defender ante otros agentes idealmente racionales. Así, por ejemplo, un agente idealmente racional podría, inicialmente, tener miedo a subirse a un avión. Esta actitud sería una razón para no subirse al avión, la cual estaría justificada en la creencia de que el avión se puede caer. Sin embargo, si nuestro agente idealmente racional se percatara de que la tasa de accidentes aéreos es muy baja, entonces este debería necesariamente abandonar su miedo, pues no tendría razones suficientes para defender dicha actitud. Asimismo, las creencias son también actitudes sensibles al juicio. Por ejemplo, un agente idealmente racional que habla español podría tener la creencia inicial de que ‘*rabit*’ es la palabra en inglés que designa elefantes. Sin embargo, si viaja a Inglaterra y escucha cómo se usa esta palabra, abandonaría dicha creencia, pues no tendría evidencia para defender dicha actitud, sino

¹⁷ *idem.* p20.

todo lo contrario. Más bien, siguiendo a Scanlon, nuestro agente adoptaría la creencia de que denota a la clase natural conejo.

Scanlon acepta que los agentes convencionales no necesariamente abandonamos nuestras actitudes sensibles al juicio al darnos cuenta que no tenemos buenas razones para tenerlas, pero esto, como vimos que argumentan los internalistas motivacionales, sería un caso de irracionalidad. Sin embargo, según Scanlon, la irracionalidad es algo común en los seres humanos. Como nos explica, sucede a menudo que juzgamos que no deberíamos tener ciertas actitudes que, sin embargo, no abandonamos después de este juicio. Por ejemplo, es usual que una persona con alguna fobia, no abandone su miedo a pesar de que juzgue que no tiene razones suficientes para tener este miedo; alguien con miedo a los lugares cerrados mantendrá su miedo al entrar a un ascensor, a pesar de que tiene suficiente evidencia para saber que ir en ascensores es seguro.

Ahora bien, a pesar de que Scanlon sostiene que los agentes convencionales podemos ser irracionales, él supone que lo usual es que abandonemos estas actitudes si juzgamos que no tenemos buenas razones para tenerlas. Esto es un punto central en su teoría, pues es lo que posibilita nuestra responsabilidad a la hora de actuar. *“judgment-sensitive attitudes constitute the class of things for which reasons in the standard normative sense can sensibly asked for or offered. (...) Actions are the kind of things for which normative reasons can be given only insofar as they are intentional, that is, are the expression of judgment-sensitive attitudes”*¹⁸. En ese sentido, las personas pueden justificar, no solo sus acciones, sino también las razones que los llevaron a realizar dichas acciones. Esto es, precisamente, lo que nos hace responsables: podemos juzgar si las razones que tenemos para realizar un determinado acto son adecuadas ¿Cómo? Evaluando si tenemos buenas razones para tener estas razones. Cuando hacemos algo, las personas nos pueden pedir una explicación de por qué lo hicimos y tendremos que justificarnos apelando a nuestras razones; es decir, a actitudes sensibles al juicio.

¹⁸ *idem*. p21.

Scanlon no da nuevamente ejemplos, pero podríamos armar un caso. La razón por la que Estados Unidos lanzó dos bombas atómicas en Japón fue para terminar la guerra. Ahora bien, las personas pueden juzgar si esta es, realmente, una buena razón para usar una bomba atómica y aceptar el costo en vidas humanas. Uno podría esgrimir como razón la creencia de que una guerra prolongada tendrá un costo mayor de vidas humanas, que es algo que cuenta a favor de terminar la guerra cuanto antes. Pero, al mismo tiempo, uno podría juzgar que nada justifica la muerte de seres humanos inocentes, que sería una razón para extinguir cualquier otra razón válida para tirar una bomba nuclear. Somos responsables, entonces, porque somos capaces de defender nuestras acciones si se nos pide que las defendamos, dando razones. Y esto quiere decir que esas razones, que son motivos de nuestras acciones, tendrían que ser sostenidas por otras razones, de tal manera que sea justificable tenerlas. *“one can be responsible not only for one’s actions but also for intentions, beliefs, and other attitudes. That is, one can properly be asked to defend these attitudes according to the canons relevant to them, and one can be appraised in the light of these canon for the attitudes one holds”*¹⁹.

Ahora bien, como vimos anteriormente, la mayor dificultad para el internalismo motivacional es explicar el hecho de que a veces somos indiferentes ante nuestras razones: por qué algunas veces tenemos buenas razones para realizar (o no realizar) una acción y, aún así, no lo hacemos (o lo hacemos). Por ejemplo, uno puede juzgar que tiene buenas razones para estudiar para un examen; sin embargo, es un hecho que, a veces, optamos por no hacerlo y preferir algo de lo que no tenemos aparentemente buenas razones, como ir a visitar a un amigo. Este tipo de casos se conoce como comportamiento akrático. La akrasia se caracteriza como una acción llevada a cabo por un agente *A* en contra de lo que *A* considera sus mejores razones. Ahora, para explicar cómo es posible la akrasia según este tipo de internalismo, tenemos que entender qué es lo que entiende Scanlon por racionalidad y por irracionalidad.

Para Scanlon, un agente racional es aquel que tiene la capacidad de reconocer, evaluar y ser motivado por razones. Al tener estas capacidades (de reconocer y evaluar razones)

¹⁹ *idem.* p22.

cualquier acción que tome un mínimo de deliberación refleja un juicio; el de que vale la pena actuar por una determinada razón. Esta, como vimos, es la característica que hace a los agentes responsables²⁰. ¿Qué es actuar racionalmente entonces? Actuar racionalmente es actuar como actuaría un agente idealmente racional. Esto significa actuar de acuerdo a actitudes sensibles al juicio que juzgamos como adecuadas; es decir, que tengamos razones suficientes para tener dichas actitudes y las podamos defender ante agentes idealmente racionales. Por otro lado, ser irracional implica no actuar como un agente idealmente racional.

irrationality in the clearest sense occurs when a person's attitudes fail to conform to his or her judgments: when, for example, a person continues to believe something (...) even though he or she judges there to be good reason for rejecting it. or when a person fails to form and act on an intention to do something even though he or she judges there to be overwhelmingly good reasons to do it. (...) there is a direct clash between the judgments a person makes and the judgments required by the attitudes he or she holds (...) irrationality in this sense occurs when a person recognizes something to be a reason but fails to be affected by it²¹

La akrasia, por lo tanto, es un caso de irracionalidad. ¿Pero cómo es posible que no seamos afectados por nuestras razones? Scanlon lo explica de la siguiente manera. Es usual que la gente piense, por ejemplo, que juzgar que una premisa p esté soportada por la mejor evidencia es creer en p y que no hay espacio para el error entre nuestro juicio acerca de la evidencia que tenemos para creer p y nuestra acción de creer p . Sin embargo, según él, esto es un error. Creer no es un asunto de juicios, sino de conexiones a lo largo del tiempo, entre los juicios y las disposiciones a sentir una convicción acerca de la creencia, a tomarla como relevante, o a usarla como premisa en futuros razonamientos. La akrasia implica una falla en estas conexiones²². En ese sentido, la akrasia, que normalmente caracterizamos como un caso en que un agente A actúa en contra de lo que A cree que son sus mejores

²⁰ *idem.* p23.

²¹ *idem.* p25.

²² *idem.* p35.

razones, sucedería porque habría un fallo en estas conexiones y, por ende, A no habría sido afectado por ellas.

Scanlon no llega a poner un ejemplo preciso de cómo pasaría esto en el caso del comportamiento práctico. Sin embargo, mi interpretación podría ser de la siguiente manera. Parece evidente que, en el caso de las creencias, las personas, a veces, no abandonan estas actitudes inmediatamente después de percatarse que no están debidamente apoyadas en buenas razones. Probablemente, esto se da porque las creencias están enlazadas a otras creencias de tal forma que construyen un sistema coherente de representación del mundo, por ello, abandonar una creencia determinada de manera inmediata perjudica la coherencia de dicha red de creencias. Un católico, por ejemplo, por más de que no tenga pruebas de la existencia del alma, difícilmente abandona esta creencia porque de ella dependen muchas otras de sus creencias: como la idea de que irá al cielo después de morir, o que la gente posee dignidad por su alma, etc.

Ahora bien, en el caso del comportamiento práctico, los deseos podrían ser un elemento que contribuya al comportamiento akrático. Scanlon brinda su propia idea de lo que implica tener un deseo: *“A person has a desire in the directed-attention sense that P if the thought of P keeps occurring to him or her in favorable light, that is to say, if the person’s attention is directed insistently toward considerations that present themselves as counting in favor of P”*²³. Esta caracterización, captura, según él, un elemento esencial de la noción intuitiva de deseo: lo que normalmente llamamos deseo conlleva una tendencia a ver ciertas cosas como razones²⁴. En ese sentido, nuestra acción, explica Scanlon, no es motivada por el deseo, sino por las consideraciones que cuentan en favor del objeto de nuestro deseo: es decir que lo que nos mueve finalmente, son razones.

Dado que las razones son sensibles al juicio, las razones que se nos presentan cuando tenemos un deseo pueden ser evaluadas. Así, por ejemplo, puedo tener el deseo de comprarme una camioneta y tener razones como: “con ella puedo hacer largos viajes”,

²³ *idem.* p39.

²⁴ *Idem.* p39.

“puedo ir por las dunas”, etc. Sin embargo, puedo juzgar que, dado mi trabajo, ninguna de las anteriores son buenas razones, ya que nunca tendré tiempo para hacer esas cosas. Por lo tanto, decido no comprar la camioneta. Ahora bien, también se puede dar el caso de que, por más que uno juzgue no tener buenas razones, termine por comprar la camioneta. En ese sentido, estaría fallando en ser afectado por mis razones y estaría cometiendo un acto irracional. Scanlon lo explica de la siguiente manera:

When these thoughts occur, I may dismiss them immediately. Nonetheless, insofar as they involve (perhaps only momentarily) seeing something as a reason that I judge not to be one, they are instances of irrationality -a form of irrationality to which we are all subject from time to time. Even when desire in the directed-attention sense runs contrary to our reason (that is to say, our judgment) in this way, however, it remains true that the motivational force of these states lies in a tendency to see some consideration [sic] as reasons. Akritic actions (and irrational thoughts) are cases in which a person's rational capacities have malfunctioned, not cases in which these capacities are overmastered by something else, called desire²⁵.

En conclusión, según Scanlon no hay razón para pensar que los deseos son los que dirigen la acción, sino las razones. Incluso, cuando los deseos interfieren con nuestra capacidad racional haciéndonos ver ciertas cosas como razones, somos capaces de juzgar si estas consideraciones que nos hacen ver los deseos son efectivamente buenas razones o no. Por último, lo que nos mueve no es el deseo, sino las consideraciones que los deseos nos hicieron tomar en cuenta.

1.4 ¿Puede la idea de las actitudes sensibles al juicio explicar la motivación?

Creo que la propuesta de Scanlon explica 3 puntos que debería explicar cualquier teoría que investigue la relación que tienen nuestras razones con nuestras acciones: (1) cómo se da la deliberación, (2) qué pasa cuando alguien tiene aparentemente buenas razones para actuar de determinada manera y no lo hace, y (3) qué implica desear algo y cuál es su

²⁵ *idem.* p40.

relación con las acciones. Ahora, si bien esta teoría resulta muy explicativa, también considero que tiene algunas dificultades. Esto se debe a que Scanlon afirma que un ser racional tiene la capacidad de ser motivado por razones²⁶. Como dijimos anteriormente, explicar por qué podemos actuar de acuerdo a razones es, precisamente, lo que es más difícil para una teoría internalista. A continuación presentaré una crítica a la teoría de Scanlon e intentaré explicar por qué me parece insuficiente. Asimismo, veremos cómo Scanlon intenta responder a esta crítica.

Como hemos visto, Scanlon afirma que los agentes racionales son tales que pueden ser motivados por razones. Sin embargo, esta explicación me parece una forma de evitar el problema. Es un hecho que los agentes racionales podemos actuar de acuerdo a razones; la verdadera pregunta es: cómo es posible esto. Para Scanlon, basta que tengamos razones para actuar, para que actuemos de acuerdo a ella. En un agente idealmente racional, la acción siempre provendría de la mejor razón para actuar. Lo que hace Scanlon es presuponer que las razones son intrínsecamente motivacionales, sin explicar por qué lo serían. En efecto, sería comprensible pensar que una actitud sensible al juicio como el miedo puede motivarnos a actuar, pero cómo sería posible ser motivados por una actitud proposicional.

Para explicar por qué es problemático voy a proponer el siguiente caso. Imaginemos que armamos un robot dotado de cuerpo humano. Además, lo dotamos de un sistema de creencias, y lo programamos de tal manera que pueda evaluar, de acuerdo con ese sistema de creencias, cuál es la forma correcta de actuar (es decir, evaluar distintas razones para actuar y encontrar el curso de acción correcto soportado por las mejores de sus razones). En otras palabras, dotémoslo de las capacidades evaluativas de un agente idealmente racional. Ahora bien, digamos que dentro de este sistema de creencias incorporamos las tres leyes de la robótica propuestas por Asimov. (a) Un robot no puede hacer daño a un ser humano o, por inacción, permitir que un ser humano sufra daño. (b) Un robot debe obedecer las órdenes dadas por los seres humanos, excepto si estas órdenes entrasen en conflicto con (a). (c) Un robot debe proteger su propia existencia en la medida en que esta

²⁶ *idem.* p23.

protección no entre en conflicto con (a) o (b). Es importante precisar que las leyes de Asimov no funcionarán como instrucciones que el robot debe seguir, sino como información proposicional que el robot usará para evaluar su comportamiento práctico. En ese sentido, las leyes de Asimov, en tanto funcionan como creencias, podrán ser usadas por nuestro robot para evaluar si tiene razones suficientes para actuar de una determinada forma o no. Para simplificar el ejemplo, solo tomaremos como razones a las creencias, dado que es un subconjunto de lo que Scanlon llama actitudes sensibles al juicio, y, en teoría, estas deberían ser también capaces de brindar motivación a los agentes.

Ahora bien, pongamos frente a nuestro robot una persona aferrándose de una rama a punto de caer a un abismo. Sin duda, nuestro robot evaluará que tiene razones para salvar a la persona, por su creencia en (a). Sin embargo, si no lo programamos para que actúe de acuerdo con sus razones (la creencia en a, por ejemplo), entonces no actuaría en absoluto por más de que tenga un cuerpo. Asimismo, podríamos dotar a nuestro robot con las tres leyes, pero programarlo para, por ejemplo, torturar a una persona. En ese caso, el robot podría, por un lado, evaluar que tiene razones para dejar de torturar a la persona, pero, sin embargo, ya que está programado para torturarla, lo seguirá haciendo. En otras palabras, podemos programar a un robot para que en efecto torture a alguien cada vez que apretamos un botón y, por otro lado, programar un sistema evacuativo que le permita saber que tiene razones para no hacer, pero, si no lo programamos para seguir sus razones, el robot simplemente seguirá ejecutando su programación inicial: torturar a la persona.

Las proposiciones tienen diversas propiedades. En primer lugar, representan al mundo de determinada manera. Cuando, por ejemplo, vemos un gato sentado sobre nuestra alfombra y decimos: “El gato está sobre la alfombra”, la proposición expresada representa al mundo como siendo de una determinada manera. Lo que decimos es que es el caso de que hay un gato y que este gato está sobre la alfombra. En segundo lugar, dado que las proposiciones representan una forma de ser del mundo, estas pueden ser verdaderas o falsas; es decir que tienen un valor de verdad. Si el gato está efectivamente sobre la alfombra, entonces la proposición expresada por “El gato está sobre la alfombra” es verdadera. En el caso contrario, si el gato no estuviera sobre la alfombra, la proposición sería falsa. En tercer

lugar, las proposiciones se relacionan lógicamente. Por ejemplo, si la proposición p , de que todos los hombres son mortales, es verdadera y tenemos que es verdadero que Sócrates es hombre, entonces podemos deducir que Sócrates es mortal es una proposición verdadera. Asimismo, muchos filósofos sostienen que las proposiciones son el significado de una oración. La oración ‘Die Katze ist auf der Matte’ y ‘The cat is on the mat’ significa lo mismo que “El gato está sobre la alfombra”. En otras palabras, ambas oraciones declarativas representan un mismo estado del mundo.

Teniendo en cuenta lo anterior, analicemos lo que es una creencia. Tener una creencia es tener la actitud de tomar cierta proposición como cierta. Así, por ejemplo, si creemos que el gato está sobre la alfombra, tomaremos como cierto que el mundo se encuentra siendo de determinada manera: habiendo un gato sobre la alfombra. Sin embargo, no hay nada en la actitud proposicional ni en las proposiciones que tenga la propiedad de motivar. Tomemos cualquier proposición P : Está lloviendo. De que un agente crea que P es verdadera (y de hecho esté lloviendo), no se sigue que el agente sea motivado a protegerse de la lluvia. De hecho podría quedarse disfrutando de la lluvia si es lo que desea. En ese sentido, si las proposiciones representan una manera de ser del mundo y nuestras creencias son, simplemente, tomar como verdadera una proposición, entonces es difícil ver como una creencia puede ser intrínsecamente motivacional. Scanlon tendría, entonces, un problema, pues tendría que explicar cómo es posible que un agente sea motivado por este tipo de razones. Una opción por la que podría optar, sería no aceptar este tipo de actitudes proposicionales como razones. Sin embargo, esto supone un grave problema para su teoría. Muchas personas creen que matar a una persona inocente está mal y actúan en virtud de esa razón. Es decir que actúan conforme a esa razón. Asimismo, muchas personas que creen verdades matemáticas actúan en virtud de estas razones: la forma en que se realiza la exploración espacial, por ejemplo, sigue creencias en proposiciones matemáticas. Por ende no podríamos dejar a las actitudes proposicionales fuera del ámbito de las razones, pues es un hecho que las consideramos como tales.

Si bien Scanlon no da una explicación satisfactoria de cómo las razones proposicionales pueden motivar la acción en “*What we owe to each other*”, en su reciente libro “*Being*

*realistic about reasons*²⁷”, basado en sus *John Locke Lectures*, él intenta responder esta crítica²⁸. Lo que nos dice Scanlon es que, en realidad, cuando sostenemos que nuestras actitudes proposicionales, como las creencias, no pueden motivar la acción, nos estamos refiriendo a un tipo de eficiencia causal²⁹. Con este tipo de eficiencia causal nos referimos al tipo de eficiencia que, por ejemplo, tendría la aplicación de una fuerza sobre un cuerpo en reposo en el vacío: éste se movería inevitablemente en la dirección que fue aplicada la fuerza. En ese sentido, lo que se presupone, según Scanlon, es que las creencias son motivacionalmente inertes, mientras que los deseos pueden motivar.

Sin embargo, según Scanlon, “motivar” no solo se puede entender de esa manera, sino también como “racionalizar”. Es decir, como una forma de establecer una coherencia entre nuestras acciones y nuestros estados psicológicos. Así, por ejemplo, cuando se dice que los deseos nos motivan, en realidad sucede que éstos racionalizan nuestras acciones porque establecen una coherencia entre lo que hacemos y lo que pasa en nuestra mente, y esta coherencia explica por qué hacemos lo que hacemos. Poniendo un caso, si alguien desea comer un helado y va a la tienda, este hecho psicológico (el de desear un helado) explica por qué la persona realiza determinada acción: ir a la tienda. En otras palabras, racionalizar una acción es hacerla entendible y, en términos de Scanlon, “racional”³⁰.

Ahora bien, Scanlon sostiene que, si racionalizar una acción es hacerla entendible, entonces, las creencias también son capaces de racionalizar la acción. Por ejemplo, si un agente x cree en la proposición de que matar a una persona inocente está mal, entonces es coherente que actúe de acuerdo con esta creencia. De esta manera, incluso si a x, en algún momento de su vida, le conviene matar a alguien inocente, ya sea porque ganará dinero, o por algún otro motivo, y no lo hace, su inacción es completamente entendible en virtud de

²⁷ Scanlon, Thomas. 2014. *Being realistic about reasons*. Oxford University Press: New York.

²⁸ Si bien en este libro Scanlon ya no afirma que las razones sean actitudes sensibles al juicio, él sigue manteniendo su postura inicial en cuanto a cómo es que las agentes actúan a partir de razones. En *Being realistic about reasons*, Scanlon sigue avalando por un internalismo motivacional, basado en la adopción de la cláusula de racionalidad. Es decir, sigue manteniendo la idea de que las razones son intrínsecamente motivacionales, si somos racionales.

²⁹ *idem*. p52.

³⁰ *idem*. p53.

sus estados psicológicos: el hecho de tener la creencia de que matar a una persona está mal; y por ende, diríamos que x es racional. Desde este punto de vista, entonces, tanto el estado psicológico del deseo, como el de la creencia, pueden racionalizar nuestras acciones y hacerlas entendibles, y esto, según parece estar sugiriendo Scanlon, es a lo que nos referimos cuando decimos que un determinado tipo de estado psicológico motiva la acción. Los deseos motivan la acción, porque podemos construir una interpretación coherente de por qué un agente determinado realiza una acción pensando en los deseos que este agente tiene. De la misma manera, si pensamos en las creencias de un agente podemos construir una explicación coherente de por qué el agente realiza una determinada acción.

En ese sentido, como sostiene Scanlon, si entendemos la motivación como una forma de racionalizar la acción, entonces las creencias no tienen ninguna deficiencia para motivarnos. Ésta deficiencia solo se da cuando nos referimos a la idea causal de motivación. Sin embargo, nos dice Scanlon que, a pesar de que podemos sentir que los deseos nos impelen a actuar esto tampoco es una causa directa de nuestras acciones. En efecto, uno puede tener deseo, pero estos no son determinantes a la hora de actuar³¹. Uno puede desear golpear a una persona que nos ha herido verbalmente, pero esto no implica que no podamos decidir no hacerlo. Por ende, los deseos, así como las creencias, no son causas directas de nuestras acciones; solo podemos pensarlas como tales, en el sentido de que racionalizan nuestras acciones. Por otro lado, nos dice que, presumiblemente hay alguna explicación causal de esta conexión (entre algún tipo de estado mental y nuestras acciones), pero que esta explicación es algo que le corresponde averiguar a la neurociencia³².

Esta explicación que nos da Scanlon, sin embargo, no me parece suficiente. Es verdad, como nos dice Scanlon, que los deseos no son determinantes para nuestro comportamiento. Sin embargo, sí existe un componente causal que los diferencia de las creencias y creo que este tipo de componente es al que nos referimos cuando decimos que los deseos son capaces de motivarnos a actuar. Como explica Jesse Prinz, es mejor entender la motivación

³¹ *ibid.*

³² *idem.* p54.

como una compulsión: no es algo que no se puede controlar, pero si son estados psicológicos que “compiten” por controlar la deliberación práctica. Prinz nos dice que existen diversos tipos de estados psicológicos así: el hambre, el impulso sexual, etc. Pero también, los estados como las emociones, intenciones y deseos ocurrentes pueden ser entendidos de esta manera³³.

En efecto, estos impulsos a diferencia de las creencias, nos disponen a actuar de determinadas maneras de una forma en que es difícil hacer caso omiso de ellos. Cuando sentimos deseo sexual, por ejemplo, y tenemos una creencia como la de que no debemos tener intimidad con alguien si estamos comprometidos, esta creencia no parece motivarnos en el mismo sentido que lo hace nuestro deseo sexual, de tal forma que, cuando deliberamos entre tener intimidad o no, nos parece muy difícil no sucumbir ante nuestro deseo de tener intimidad. Jesse Prinz nos dice que uno puede pensar de estos estados motivacionales, como compitiendo por controlarnos. Todos ellos tienen cierto nivel de fuerza, pero esto no implica que sean infalibles en determinar nuestra acción³⁴. Esto es interesante, pues el internalismo de Estado, lo que postula es que cada vez que alguien tiene una razón para actuar, para tener esta razón, se requiere tener un Estado psicológico que brinde la motivación: el deseo. Si es verdad lo que dice Prinz: que los estados motivacionales compiten en cierta medida por movernos a actuar, entonces uno podría pensar que los deseos juegan este papel en la deliberación. Así, por ejemplo, si uno, en determinado momento, no sucumbe ante el deseo sexual debido a su creencia en que tener intimidad con una persona estando comprometido con otra está mal, esto se debe, en parte, a que existe un deseo que explica que esta creencia sea una de nuestras razones y este deseo (que puede ser el deseo de ser fiel a la pareja), nos dispone en dirección contraria a nuestro impulso sexual. Esto explicaría, en cierta medida, cómo sería posible que algo motivacionalmente inerte, como una creencia, pueda movernos: esta nos mueve porque existe un deseo atrás que nos dispone a actuar de acuerdo a ella: esto es, precisamente, lo

³³ Prinz, Jesse. 2015. *An empirical case for motivational internalism*. En “Motivational Internalism”. Oxford University Press: New York. (Versión Kindle). Sección 4.1 *Definitions and Methods*.

³⁴ *ibid.*

que postula el internalismo motivacional. Las razones nos mueven, en virtud de un estado psicológico motivacional.

En síntesis, hemos visto en esta sección que, el internalismo motivacional de Scanlon, a pesar de darnos una interesante explicación de qué son las razones y los deseos y cómo estos operan en el razonamiento práctico, tiene serios problemas para dar cuenta de por qué actuamos de acuerdo a razones basadas en actitudes proposicionales como las creencias. Vimos que Scanlon responde a esta crítica argumentando que esta explicación, solo es deficiente si nos referimos a una explicación puramente causal, pero que, en términos de racionalizar la acción, tanto las creencias, como los deseos, son capaces de motivarnos a actuar. Asimismo, nos dice que los deseos no son completamente determinantes en nuestro comportamiento, por lo que no serían la causa directa de nuestras acciones. Sin embargo, creo que esta respuesta no funciona, pues, como vimos, cuando se dice que los deseos nos motivan, esta motivación se refiere a un tipo de disposición a actuar de cierta manera que, a pesar que influye en gran medida en nuestro comportamiento, no es completamente determinante. Según lo que dice Jesse Prinz, estos estados pueden ser entendidos como una forma de compulsión que compite por que actuemos de acuerdo a él. Esto, como vimos, es algo que puede usar el internalismo de estado para explicar, precisamente, por qué actuamos a partir de razones proposicionales como las creencias. A continuación, presentaré el internalismo de estado, basándome en la teoría de Mark Schroeder, llamada Hipoteticalismo. Ahora bien, tenemos que tomar en cuenta que esta teoría, para ser una mejor alternativa tendría que explicar los puntos que resuelve la teoría de Scanlon. Estos son: (1) cómo se da la deliberación, (2) qué pasa cuando alguien tiene aparentemente buenas razones para actuar de determinada manera y no lo hace, y (3) qué implica desear algo y cuál es su relación con las acciones.

1.5 La teoría humeana y el internalismo de estado

En esta sección, veremos cómo el internalismo de estado explica cómo es posible que las razones nos motiven a actuar. Como hemos visto en las secciones anteriores, el internalismo motivacional postula que las razones son intrínsecamente motivacionales. Es

decir, que son estados que no necesitan ningún otro estado psicológico aparte de ellos para motivar la acción de los agentes. Contrariamente a esto, el internalismo de estado dice que, para que una razón nos motive, es necesario la existencia de otro estado. Según Schroeder y Finlay, estos estados que brindan la motivación pueden ser distintos tipos de actitudes, como las emociones, las aversiones o las intenciones. Sin embargo, en la discusión filosófica, por lo general, se asume que este estado que brinda la motivación es el deseo³⁵. Usualmente, la tesis de que las razones requieren de los deseos es llamada “*the Humean Theory of Reasons*” (HTR), en honor a la idea de Hume de que la moralidad depende de las pasiones³⁶. En esta sección, abordaremos el internalismo de estado a través de esta postura humeana, a través, de la teoría de estado de Mark Schroeder, llamada Hipoteticalismo.

Como explica Mark Schroeder, la HTR es en realidad una “*parity thesis*”. Es decir, una tesis general que permite que se desarrollen diversas formas de explicarla: una tesis que produce otras tesis. Según él, lo que sostiene la *Humean theory of reasons* es que toda razón es explicada por el mismo tipo de estado psicológico: el deseo. Ahora bien, Schroeder, en su libro *Slaves of the passions*, desarrolla su propia versión de la teoría humeana. Él empieza su defensa de la HTR dando el siguiente ejemplo. Imaginemos que este fin de semana habrá una fiesta y todos están invitados. Habrá buena comida, tragos, gente amigable, buena música y, además, baile. Tanto Ronnie, como Bradley, han sido invitados a la fiesta. Sin embargo, mientras que a Ronnie le encanta bailar, Bradley no lo soporta. No solo no le gusta bailar, sino que incluso prefiere mantenerse alejado de lugares donde hay baile. Entonces, se puede decir que, mientras que el hecho de que hay baile en la fiesta es una razón para que Ronnie vaya, para Bradley, más bien, no lo es. Podríamos decir, incluso, que el hecho de que haya baile es una razón para Bradley de no ir a la fiesta. Podemos ver que, el mismo hecho del mundo hace que las razones de Bradley y Ronnie difieran: mientras que Ronnie tiene una razón para ir a la fiesta, Bradley tiene una razón para no ir a la fiesta. Esta diferencia es explicada por la psicología respectiva de cada uno: a Ronnie le gusta bailar, a Bradley no.

³⁵ Schroeder, Mark y Finlay, Stephen. 2012, “Reasons for Action: Internal vs. External”, Stanford Encyclopedia of philosophy, <http://plato.stanford.edu/entries/reasons-internal-external/>

³⁶ *ibid.*

Lo que sostiene la HTR es que “*all reasons are at some basic level pretty much like Ronnie’s and Bradley’s in this way. They are explained in some ways by the psychological features of the agents for whom they are reasons*”³⁷. Y esta característica psicológica que explica las razones, es, precisamente, el deseo. La tesis que se defendería es que los deseos dan la motivación hacia ciertos fines que explican nuestras razones. El hecho de que los agentes actuemos de acuerdo a nuestras razones es explicado debido a que existe una motivación fundada en un estado psicológico (el deseo) que nos mueve hacia cierto fin. Como explica Schroeder, un deseo es un estado psicológico que es “(1) *motivationally efficacious, and motivation by which is (2) capable of making you count as having acted for a reason*”³⁸. ¿Pero qué es un deseo y una razón para Schroeder?

Él analiza una razón de la siguiente manera “*For all propositions r, agents x, and actions a, if r is a reason for x to do a, that is because there is some p such that x has a desire whose object is p, and the truth of r is part of what explains why x’s doing a promotes p*”³⁹. A diferencia de Scanlon, para él, las razones no son actitudes⁴⁰, sino proposiciones. Ahora, estas proposiciones r explican en parte por qué si x hace A, se promueve el objeto de su deseo. En el caso de Ronnie, r sería “hay baile en la fiesta”. El hecho de que haya baile en la fiesta explica por qué, si Ronnie realiza una acción (ir a la fiesta), puede promover el objeto de su deseo: bailar. De la misma manera, el hecho de que haya examen el día de mañana, es una razón para quedarme en casa estudiando porque explica por qué, si me quedo estudiando, puedo promover el objeto de uno de mis deseos: aprobar el curso (si no estudio podría desaprobarlo y fallar en promover mi deseo). Es interesante notar que esta forma de explicación es, precisamente, a lo que se refiere Scanlon con racionalización. Tanto el deseo, como la proposición acerca del mundo y la acción, son componentes de una explicación completa que hace racional la acción de un agente determinado. De esta

³⁷ Mark, Schroeder. 2007. *Slaves of the passions*. Oxford university Press: New York. p1.

³⁸ *idem*. p148.

³⁹ *idem*. p29.

⁴⁰ En el sentido de judgment-sensitive attitudes, que involucra a una serie de actitudes como emociones, creencias, etc.

manera, x realiza a , porque dada la verdad de cierta proposición sobre el mundo r , el hacer a puede promover el objeto del deseo p de x .

Ahora bien, lo que es fundamental resaltar es que el deseo no es parte de las razones del agente, sino aquello que es parte de la explicación de por qué r es una razón para x de realizar a . Esto es importante, porque, de lo contrario, si los deseos fueran parte de las razones del agente, cada vez que deliberáramos tendríamos que pensar en si nuestras razones corresponden con nuestros deseos. Y, esto anularía la posibilidad de altruismo⁴¹.

Por ejemplo, digamos que vemos a una anciana en una esquina tratando de cruzar la pista. Si los deseos formaran parte de nuestras razones, entonces, en el momento en que pensemos sobre si ayudar a la anciana o no, tendríamos que pensar si queremos que la anciana cruce la calle, o si obtendremos algún placer deseado por ayudarla, como el sentirnos mejores personas, o tener la admiración de los que nos están viendo, etc. En ese sentido, si los deseos formaran parte de nuestras razones, entonces inevitablemente tendríamos que pensar en si la acción que estamos evaluando promueve algún objeto de nuestros deseos. Sin embargo, esto no es así. Es un hecho que muchas veces (por no decir la mayoría de veces) evaluamos nuestras razones sin necesidad de apelar a los deseos que tenemos.

Para Schroeder, entonces, es un error ver a los deseos como parte de nuestras razones. Para él, los deseos son parte del análisis de una razón; explican por qué un hecho del mundo es una razón para nosotros, pero sólo como una condición de trasfondo. En otras palabras, el deseo es una condición necesaria para poder explicar que una proposición determinada pueda ser una razón para un agente, pero no es parte de la razón, sino sólo del análisis. En el ejemplo de Ronnie, Ronnie puede deliberar y tomar todas sus razones en cuenta para ir a la fiesta sin necesidad de pensar en sus propios deseos. Todo lo que tiene que hacer es

⁴¹ Esto corresponde a una crítica a la HTR que Schroeder trata de superar proponiendo a los deseos como background condition. Lo que dicen los críticos es que la HTR hace que los agentes sean inevitablemente egoístas, pues cada vez que tienen que deliberar tendrían que pensar en su propia psicología; en si en verdad quieren o no realizar algo.

pensar en que habrá baile, y esto, dado que el desea bailar, ya contará como una razón para él⁴².

¿Cómo es posible esto? Schroeder tomará la idea de *attention-directed desires* de Scanlon para explicarlo. Digamos, por ejemplo, que uno desea una taza de café. Cuando sucede esto, nos encontraremos pensando en ciertas cosas como, por ejemplo, preguntándonos de quien es el turno de hacer el café, o tratando de recordar cuál fue esa cafetería en la que tomaste esa magnífica taza de café la semana pasada. Por otro lado, si es de noche y deseamos algo así como una cerveza, se nos presentarán otros pensamientos como, con quien podríamos ir al bar, o si sería buena idea visitar a unos amigos para tomar un trago, etc. Lo que dice Schroeder, siguiendo a Scanlon, es que “*When you’re thinking about these things, and even when you are not, answers to these questions strike you in ways that other kinds of things do not (...) They have a certain kind of salience that facts which are irrelevant to what you want lack*”⁴³. Volviendo al ejemplo de la anciana, cuando la vemos tratando de cruzar la calle, nuestra atención se dirige hacia consideraciones como que sería algo bueno ayudarle a cruzar la calle. No necesitamos pensar en si deseamos hacerlo o no, sino que estas consideraciones se nos presentan de cierta manera que nos motivan a realizar una acción. Para Schroeder, el análisis de un deseo es presentado de la siguiente manera.

Desire: “*For x to have a desire whose object is p is for x to be in a psychological state grounding the following disposition: when for some action a and proposition r believed by x, given x’s beliefs r obviously helps to explain why x’s doing a promotes p, x finds r salient, and this tends to prompt x to do a, and x’s attention is directed toward considerations like r*”⁴⁴

Lo que dice la cita es que un agente tiene un deseo cuando se encuentra en un estado psicológico tal que funda una disposición en el agente. Esta disposición hace que el agente

⁴² *idem.* p30.

⁴³ *idem.* p156.

⁴⁴ *idem.* p157.

que tiene un deseo de p , dadas unas creencias r , encuentre de manera sobresaliente dichas creencias como razones para hacer una acción a . Esto es así porque r es parte de la explicación de por qué, si el agente realiza a , promoverá el objeto de su deseo p .

Lo interesante es que nuestro agente no tiene que pensar en que desea p para actuar de acuerdo a r , pues estar en este estado psicológico dispone a los agentes a ver r como sobresalientes. Asimismo, es interesante ver cómo, a partir de la definición que da Scanlon, podemos pensar a los deseos como disposiciones, que es la forma en que Jesse Prinz interpreta los estados motivacionales. Como vimos, Prinz sostenía que este tipo de estados pueden ser entendidos como una compulsión que lucha por el control en la deliberación. No es de sorprender, entonces, que los deseos nos hagan ver ciertas creencias nuestras como razones, de tal forma que consideremos estas razones en nuestra deliberación sobre aquello que debemos hacer. De esta manera, podemos entender a los deseos, no como una causa determinante, sino como una disposición a actuar de determinada manera, dado que nos hace considerar ciertas creencias nuestras acerca del mundo como razones para actuar.

Si aceptamos, entonces, que un deseo es tener la disposición descrita por Schroeder, podemos explicar de una mejor manera que Scanlon por qué actuamos de acuerdo a razones. Mientras Scanlon simplemente acepta que las razones son eficazmente motivacionales, el análisis del deseo de Schroeder nos muestra que la fuerza motivacional de las razones proviene de un estado psicológico que nos hace, precisamente, ver ciertas consideraciones como sobresalientes, de tal forma que influyen en nuestro razonamiento práctico. En ese sentido, las razones ya no serían intrínsecamente motivacionales, sino extrínsecamente motivacionales; pues la motivación dependería de nuestros deseos. Actuamos según ciertas consideraciones que tenemos del mundo, porque los deseos fundan una disposición que nos hace ver estas consideraciones como válidas para actuar. Y, si es como dice Prinz, esto puede fundar que nos sintamos una compulsión a actuar de esta manera. Por otro lado, no es necesario que pensemos en nuestros deseos a la hora de deliberar, sino que solo es una condición necesaria para poder tener razones.

Pensemos en el siguiente caso que propone Schroeder. Digamos que una razón para Jack de subir una colina es que en la cima hay un pequeño riachuelo con agua cristalina, o una razón para Jack de dirigirse a la playa es porque puede encontrar agua en el mar. Dado que Jack quiere conseguir agua, ambas son razones para él de realizar una acción. Sin embargo, imaginemos que el fin de Jack sea conseguir agua para jugarle una pequeña broma a Jane mojándole el cabello. En este contexto y con este fin, tanto el agua en la colina, como el agua del mar son razones para Jack de ir a esos lugares para conseguir agua. Pero, el hecho de que haya una coca cola en el refrigerador no sería una razón para Jack, pues esto haría que el cabello de Jane quede pegajoso, y Jack no es malo, solo un poco bromista. Por otro lado, si lo que quiere Jack es beber algo, podría subir la colina hacia el riachuelo (asumiendo que tiene agua apta para el consumo), o podría tomarse la coca cola. Sin embargo, que en la playa haya agua, no sería una razón para él de ir allá, pues esta agua solo lo enfermaría y Jack no quiere eso.

Podemos observar, entonces, que nuestras razones son explicadas por el fin que buscamos mediante ellas; los deseos son una condición necesaria para la existencia de razones. Dicha condición necesaria, además, no necesita ser evaluada cuando pensamos en nuestras razones o deliberamos. Lo que demuestran estos ejemplos es que los deseos hacen que estas consideraciones se nos presenten de cierta manera sobresaliente. En el caso de la broma, el hecho de que haya agua en el mar, o en la cima de la colina se vuelven razones para Jack, porque él desea jugarle una broma a Jane. Por otro lado, si lo que él desea es saciar su sed, lo que verá como una razón es, por otro lado, el tomar la coca cola de la nevera, mas no tomar agua del mar.

1.6 ¿Qué tenemos hasta el momento?

Hasta acá, hemos visto lo siguiente. En primer lugar, el Hipotetismo de Mark Schroeder es un internalismo de estado. Es decir, sostiene la tesis de que, para que una razón pueda motivarnos, es necesaria la existencia de un estado distinto al de la razón que explique esta motivación. Dado que el Hipotetismo es una versión de la *Humean theory of reasons*, este estado que se postula es el deseo. Ahora bien ¿Cómo es posible ello?

Como vimos, Schroeder responde a esta pregunta adoptando la forma en que Scanlon entiende los deseos: actitudes disposiciones que nos hacen ver ciertas consideraciones como razones (aquellas consideraciones que explican por qué si hacemos una acción determinada podemos promover el objeto de nuestros deseos). Esto explica por qué cuando tenemos ciertos fines, ciertas consideraciones nos motivan a actuar de cierta manera mientras que otras no. Si quiero beber para refrescarme, el hecho de que me encuentre junto al mar no me parecerá una razón para beber agua del mar, como si lo haría el hecho de que en mi auto tengo una botella de agua.

Lo que es importante y fundamental es que, para el Hipotetismo, la existencia de las razones son explicadas por la existencia de nuestros deseos. Ahora, si los deseos pueden ser entendidos como estados motivacionales que, como explica Prinz, son estados que influyen en nuestro razonamiento práctico, tratando de tener el control, entonces una forma interesante de entender cómo lo hacen es mediante la explicación que da Schroeder: los deseos nos hacen ver como sobresalientes ciertas consideraciones por sobre otras y dirigen nuestra atención hacia estas consideraciones. De esta manera, cuando deliberamos, nuestra atención se centra hacia las consideraciones que nos hacen ver nuestros deseos y los vemos de una manera más favorable que otras consideraciones.

Por último, es importante recalcar que, a pesar de que nuestras razones son explicadas por nuestros deseos según el Hipotetismo, éste no nos obliga a citar nuestros deseos como una explicación de por qué realizamos una determinada acción. Es decir, si ayudamos a alguien porque creemos que ayudar a una persona necesitada es bueno, no tenemos que pensar en nuestros deseos para actuar de esta manera. El deseo de hacer el bien sería, según esta teoría, una condición de trasfondo que hace que nuestra creencia se vuelva una razón para nosotros para actuar.

Si este análisis es adecuado, el internalismo de estado está en una mejor posición para explicar cómo es posible que los agentes actúen a partir de razones, dado que el internalismo motivacional tiene problemas para dar cuenta de cómo una razón proposicional, como un juicio, nos puede mover a la acción. Como vimos, es posible que

detectemos que una razón es adecuada para actuar; pero, sin embargo, esto no implica que actuemos de acuerdo a ella.

Los internalistas motivacionales como Scanlon, sostienen que esto se debe a un error en la racionalidad. Sin embargo, esto me parece extraño, existen muchos casos de personas que podemos llamar racionales que; sin embargo, deciden no actuar de acuerdo a sus razones: tal es el caso, como argumenta Zangwill, de los mercenarios. Un mercenario, nos dice, es completamente consciente de lo que hace. Sabe que hace mal y mata por dinero, pero no le importa⁴⁵, a pesar de que el pueda creer que tiene razones para dejar de hacerlo. Pero sería extraño decir que un mercenario es irracional. Precisamente por ello, creo que es necesario algún estado motivacional, en términos de Prinz, para que la acción, a partir de razones, sea posible.

Desde el internalismo de estado, no es que el mercenario sea irracional, sino que éste tiene diversas razones. Por un lado, tiene razones para dejar de matar: digamos que porque, para él, matar es algo malo. Esta razón es explicada por el deseo del mercenario de cosas como ser una persona buena o no hacer acciones malas. Por otro lado, tiene razones para seguir matando como el hecho de que le pagan por hacerlo. Esta razón es explicada por su deseo de conseguir más dinero. En ese sentido, el mercenario tiene, no una, sino dos razones contrapuestas que, en su deliberación, terminan por imponerse sus razones para seguir haciendo lo que hace.

Por estas razones, creo que el internalismo de estado está en una mejor posición para explicar cómo es que actuamos a partir de razones. Ahora bien, el ejemplo anterior del mercenario, nos pone la siguiente pregunta: como es así que las razones del mercenario para seguir persiguiendo su oficio terminan por imponerse a sus razones para ser una persona buena. En efecto, hasta ahora hemos desarrollado el tercer punto que dijimos que la teoría de Scanlon explicaba: qué pasa cuando deseamos algo y cuál es su relación con las acciones. Sin embargo, aun nos falta explicar (1) cómo se da la deliberación y (2) qué

⁴⁵ Zangwill, Nick. 2015, *Motivational Externalism: Formulation, Methodology, Rationality and Indifference*. En "Motivational Internalism", Oxford University Press: Nueva York. Version Kindle. Parte 2.4.

pasa cuando alguien tiene aparentemente buenas razones para actuar de determinada manera y no lo hace. En el siguiente capítulo abordaremos estos dos temas pasando por dos objeciones que se le hacen al internalismo de estado, cuyas respuestas a través del Hipotetecalismo de Schroeder, nos darán una explicación prometedora de (1) y (2).

Capítulo 2: La deliberación y el peso de las razones

2.1 Dos objeciones para el Hipotetismo

En este capítulo veremos cómo el internalismo de estado podría explicar cómo se da la deliberación y qué sucede cuando alguien comete un acto akrático, a partir del Hipotetismo de Mark Schroeder. Para esto, Schroeder armará su teoría a partir de dos objeciones clásicas a la *Humean Theory of reasons*, de tal forma que irá construyendo su explicación sobre cómo se da la deliberación, a partir de las respuestas de cómo una teoría humeana puede hacer frente a estas objeciones.

La primera objeción que veremos es llamada por Schroeder *Too many reasons*. Esta objeción, reclama a la HTR sostener que los agentes tienen razones que intuitivamente no existen. Un caso que nos da Schroeder es el siguiente: La tía Margaret, al ver un catálogo de la Nasa, decide recrear la escena de Apollo aterrizando en la luna. Como nadie le va a prestar una nave espacial, ella tendrá que construirla. Si alguien nos preguntara qué razones tiene la tía Margaret para construir una nave espacial, probablemente, contestemos que ninguna. Más bien diríamos que a la tía Margaret se le ha zafado un tornillo o que, al ser anciana, probablemente ya no razona de manera adecuada. De hecho, podríamos decir que la tía Margaret tiene razones para no construir la nave. Vemos entonces que de acuerdo a una intuición muy natural nuestra, ella no tiene ninguna razón para construir la nave.

Sin embargo, surge un aparente problema cuando intentamos explicar esto mediante la HTR, pues la teoría humeana está obligada a decir lo contrario: la tía Margaret tiene razones para construir la nave, lo cual es contra-intuitivo. Esta objeción se basa en las siguientes tesis con las que la HTR estaría comprometida:

- (1) Los deseos son necesarios para que veamos ciertas cosas como razones para actuar.

(2) Si generalizamos, cualquier deseo nos puede brindar razones para actuar⁴⁶.

Si aceptamos (2), entonces debemos aceptar que la tía Margaret puede tener razones para construir una nave espacial, lo cual es contra intuitivo. Como se mencionó, lo intuitivo es pensar que la tía Margaret no tiene razones para construir dicha nave, pero sí para no construirla, como el hecho de que es algo extremadamente costoso, o el hecho de que nada útil le traería a la tía Margaret. En ese sentido, si Margaret la construye, estaría yendo en contra de dichas razones, sin tener aparentemente razones a favor de hacerlo. Dado que la akrasia se da cuando un agente actúa en contra de sus mejores razones, entonces Margaret estaría actuando de manera akrática. Esta objeción, entonces, reclama a la HTR permitir la existencia de razones que aparentemente no existen y, de esta manera, dar una justificación a actos que, al parecer, son akráticos.

Por otro lado, tenemos una objeción a la HTR que plantea que, más bien, no considera la existencia de ciertas razones intuitivas para todos. Esta objeción es llamada por Schroeder *Too few reasons*. Él nos da el siguiente ejemplo para ilustrarla:

Ejemplo I.

- (3) Una razón para ayudar a Katie es el hecho de que Katie se encuentra al borde de un precipicio sostenida de una rama.
- (4) Ryan le tiene antipatía a Katie y no desea ayudarla.

En este caso, ya que Ryan le tiene antipatía a Katie, no tiene el deseo de ayudarla. Dado que la existencia de las razones es explicada por los deseos, si Ryan no tiene el deseo de ayudar a Katie, entonces tampoco tiene razones para ayudarla. Sin embargo, muchos consideran que el hecho de que Katie esté colgando de una rama al borde de un precipicio es una razón para cualquier persona para ayudarla. Esto se debe a que (3) responde a un tipo especial de razones. Hay una aparente diferencia entre razones como (3) y otras como “hay baile en la fiesta”. El que haya baile en una fiesta parece ser una razón para ciertas personas -aquellas a quienes les gusta bailar-, mientras que razones como la que vemos en

⁴⁶ Mark, Schroeder. 2007. *Slaves of the passions*. Oxford university Press: New York. p84.

(3) parecen ser razones que todos los agentes deberían tener; es decir que son neutrales a los agentes. Razones como “hay baile en la fiesta” requieren de una triangulación entre una razón R, el agente para quien R es una razón y la acción. Sin embargo, las razones neutrales a los agentes son independientes de los agentes⁴⁷.

El problema que se le presenta a la teoría humeana es el siguiente. Según la HTR una proposición R es una razón para un agente X, siempre y cuando, la verdad de R forme parte de la explicación de cómo si se hace determinada acción A se promueve el objeto del deseo P de X. Si hay baile en la fiesta y Ronnie desea bailar, entonces puede realizar una acción para promover el objeto de su deseo (bailar): ir a la fiesta. Si Ronnie va a la fiesta, dado que habrá baile, entonces es probable que él pueda satisfacer su deseo de bailar. En ese sentido, para que exista una razón R para todos los agentes posibles, todos los agentes tendrían que tener un deseo cuyo objeto sea el mismo⁴⁸. Pero, esto es bastante cuestionable. Como vemos en el ejemplo, Ryan no tiene deseo alguno de ayudar a Katie. Incluso, por su antipatía hacia ella podríamos decir que es posible que tenga deseos de que ella sufra algún mal. La HTR tiene problemas explicando razones neutrales a los agentes como (3) debido a la contingencia de los deseos. Para poder encontrar una razón neutral, se tendría que encontrar un deseo cuyo objeto P sea necesario para todos los agentes posibles, lo cual es poco probable.

Tratar de responder cómo es posible la existencia de razones neutrales a los agentes es un objetivo central para el Hipotetecismo, ya que las razones morales son de este tipo. Por ejemplo, es usualmente aceptado, en el campo de la moral, que no se debe matar. La razón para no hacerlo es que matar está mal⁴⁹. Cuando alguien afirma que matar está mal, lo que uno está diciendo es que para todos los agentes, la acción de matar está mal. Por ende, todos tienen razones para no hacerlo. Sin embargo, como vemos, la HTR tiene problemas

⁴⁷ *idem.* p17.

⁴⁸ *idem.* p104.

⁴⁹ Independientemente de la justificación, lo usual en la moral es aceptar que no es un acto bueno. Uno puede decir que el acto de matar no sigue un imperativo categórico, o que no es un acto prudente. Incluso, en el contexto de una guerra, matar es algo indeseable, si existiese una forma para ganar una batalla sin necesidad de matar una gran cantidad de personas, lo que consideraríamos moral, sería hacer aquello que reduzca el número de muertes.

para explicar la existencia de razones neutrales a los agentes. Si alguien, por ejemplo, deseara realizar acciones malas y no buenas, entonces tendría razones para matar y, más bien, no al contrario.

Ahora bien, el Hipoteticalismo tiene una forma de afrontar estos dos problemas. El primer problema es la existencia de aparentes razones que intuitivamente no existen. El segundo problema es dar cuenta de cómo sería posible que existan razones neutrales a los agentes. Ambas soluciones están relacionadas junto con una explicación de cómo se da la deliberación, entendida como un balance de razones a favor y en contra de ciertas acciones. A continuación, desarrollaré las soluciones que da Mark Schroeder para hacer frente a estos problemas.

2.2 Pragmática conversacional y razones poco pesadas

El primer problema que Schroeder trata en su libro es la existencia de razones poco intuitivas, como aquellas que tiene la tía Margaret para construir la nave espacial. La respuesta que nos da es aceptar que existen realmente razones para la tía Margaret de armar una nave espacial, solo que estas razones tienen poco peso. Lo que sostiene el Hipoteticalismo es que un agente puede tener muchas razones para realizar distintas acciones, pero éstas pueden tener muy poco peso, de tal manera que es usual no considerarlas como razones. Para explicar ello Schroeder apela al concepto de *undercutting defeater*.

Un *undercutting defeater* es evidencia que socava razones para creer una determinada proposición o para actuar de determinada manera. Por ejemplo, digamos que uno tiene una evidencia E para creer una hipótesis H . Un *undercutting defeater* de E , es una evidencia E' que socava la justificación que E le da a H ⁵⁰. Por ejemplo:

⁵⁰ “we can distinguish between *undercutting* and *rebutting* defeaters. Intuitively, where E is evidence for H , an *undercutting defeater* is evidence which undermines the evidential connection between E and H .” <<http://plato.stanford.edu/entries/evidence/>>

Ejemplo II.

E: X nos dice que su nombre es “Fritz”.

E’: X es una persona patológicamente mentirosa.

H: X se llama Fritz.

Si nos encontramos con x , y x nos dice que su nombre es “Fritz”, entonces tenemos razones para creer que su nombre es “Fritz”. Sin embargo, si posteriormente nos enteramos de E' , entonces tenemos razones para dudar de H. Ahora bien, no obstante tenemos razones para dudar de que E justifica H, de esto no se sigue que no exista la posibilidad de que x , realmente, se llame Fritz y nos haya dicho la verdad. Lo que sucede es que el peso que tenía nuestra justificación a disminuido al enterarnos de E' , sin embargo, aún tendríamos razones para creer que x , posiblemente, se llame Fritz.

Un paralelo a ello se puede aplicar al campo práctico. Supongamos que estamos sedientos y vemos un vaso con agua. Que haya agua en el vaso sería una razón para nosotros de beber de él. Ahora bien, supongamos que nos enteramos que el agua del vaso es agua del río Rímac sin tratar. Intuitivamente, diríamos ahora que tenemos razones para no beber del vaso. Sin embargo, lo que realmente sucede es que el hecho de que esa agua sea del río Rímac funciona como un *undercutting defeater* para la justificación que teníamos para beber del vaso (que contiene agua). En efecto, contiene agua, pero sabemos que no todo lo que es agua es óptimo para el consumo humano. Sin embargo, esto no quiere decir que nuestras razones para beber agua del vaso hayan desaparecido.

Supongamos que la razón por la que tenemos sed es que nos encontramos deshidratados después de caminar perdidos por días y encontramos este mismo vaso con agua del río Rímac. En ese contexto, el peso de nuestras razones para tomar agua del vaso es mucho mayor que en el caso anterior, ya que, si no bebemos algo, moriremos. Por otro lado, si nos encontramos en la calle cerca a nuestro hogar, el peso de nuestras razones para beber agua del río Rímac es ínfimo, debido a que también sabemos que podemos conseguir agua en nuestra casa que está a la vuelta de la esquina. Vemos entonces que el peso de la razón que

tenemos para beber agua del vaso cambia dependiendo de la situación. El hecho de estar deshidratado es una razón que le brinda peso a nuestra razón para tomar agua del vaso.

Lo mismo sucede con el caso de la tía Margaret. Margaret tiene razones para construir la nave espacial, pero el peso de éstas es muy bajo. Sucede lo siguiente. Algunas veces, cuando tenemos razones para hacer ciertas cosas, y esas razones no son particularmente pesadas, o incluso tan pesadas como las razones más obvias para decidir qué hacer, pareciera que no tuviéramos razones para hacer esas cosas. Como vimos, en el caso del agua, tenemos razones para beber agua del río Rímac, pero estas razones son ínfimas en comparación de otras razones. Esto se debe a la evidencia que tenemos para considerar ciertas razones más pesadas que otras. Ahora bien ¿Por qué entonces no las consideramos intuitivamente como razones? La explicación de por qué no es intuitivo para nosotros considerar razones poco pesadas como tales, es que es pragmáticamente ineficiente considerarlas como razones.

En “*Lógica y conversación*” Grice establece 4 máximas que rigen la conversación. Estas máximas tienen como objetivo central de que el intercambio de información entre los hablantes se dé de la manera más efectiva posible. La máxima de cantidad de Grice establece lo siguiente:

- I. Haz tu contribución tan informativa como sea necesario.
- II. No hagas tu contribución más informativa de lo que sea necesario⁵¹.

Es claro que si el fin de la conversación entre dos hablantes es el intercambio de información, entonces uno debe hacer su contribución tan informativa como sea necesario. Sin embargo, no es tan claro por qué uno no debería hacer su contribución más informativa de lo necesario. Grice nos dice que “semejante suprainformatividad puede resultar confuso al poner sobre el tapete cuestiones marginales; y puede que también cause el efecto indirecto de equivocar a los hablantes, al inducirles a pensar que existía una razón

⁵¹Grice, p516. “Lógica y Conversación”. En *La búsqueda del significado: lecturas de filosofía del lenguaje*. Madrid: Tecnos, 1991.

particular por la que se suministraba un exceso de información”⁵². Si un hablante A pregunta, por ejemplo, “¿Cómo está Karl?” y le contestamos, “Bien. Aún no lo botan de la PUCP”, entonces, lo que A pensará es que, probablemente, Karl hizo algo que pudo haber hecho que lo boten de la PUCP. Podría ser verdadero que Karl siga en la PUCP y que, además, no haya hecho nada malo y, aún así, lógicamente, nuestra oración no sería falsa. Sin embargo, en el habla cotidiana, esto sería una transgresión a la segunda cláusula de la máxima de cantidad de Grice. Estaríamos dando más información de lo necesario, por lo que la otra persona podría pensar que estamos tratando de decirle algo adicional. Precisamente por ello, no es eficiente dar más información de la que sea necesaria en nuestra contribución en la conversación.

Ahora bien, lo mismo se puede aplicar a distintos tipos de conductas humanas. Uno de los fines de Grice “es el de hacer ver que la conversación es una variedad o caso especial de la conducta guiada por propósitos, racional de hecho”⁵³. En ese sentido nos explica que algunas de las máximas pueden aplicarse a otras esferas de transacciones distintas a las del intercambio de palabras. Él nos pone el siguiente ejemplo. Si uno está ayudando a otra persona a reparar un carro, esta persona espera que la contribución que hagamos no sea ni mayor ni menor de lo necesario. Si nos pide, por ejemplo, cuatro tornillos, la persona espera que le demos cuatro y no 6. Si le diéramos 6, entonces esta persona tendría los 4 tornillos que necesita, pero podríamos estarle complicando el trabajo, pues le estaríamos entregando cosas que, en lugar de resultarle útiles, le podrían estorbar. Esta idea se puede trasladar al campo de las razones.

La deliberación es, sin duda, una conducta orientada a propósitos, como diría Grice. En ese sentido, podría seguir la máxima de cantidad. Si pensáramos en todas las razones como relevantes, incluyendo las menos pesadas, entonces las razones más importantes serían difícilmente informativas. Cuando uno dice “R es una razón para hacer A”, se refiere a razones especialmente pesadas en consideración de A. Si uno desea aprobar un examen de ortografía alemana, tiene razones para aprenderse todas las palabras de un diccionario

⁵² *idem.* p516.

⁵³ *idem.* p516.

alemán. Sin embargo, esta razón tiene un *undercutting defeater* que la hace muy poco pesada, y es que se requiere un esfuerzo enorme aprender todas las palabras de un diccionario; tanto que no vale la pena. Cuando, por otro lado, podemos aprender las reglas de fonética. El hecho de que el alemán sea ortográficamente regular es una razón para aprendernos las reglas, pues requiere bastante menos esfuerzo que el de aprender una gran cantidad de palabras.

Ahora bien, si alguien nos pide un consejo para aprobar su examen de ortografía, no consideraríamos hechos como que el diccionario tiene todas las palabras del alemán escritas, para brindar un consejo. De hecho, no ayudaría en nada a la persona que nos pide un consejo que le digamos que puede aprenderse el diccionario. De hecho, incluso podríamos pensar que nos están tratando de tomarnos en pelo. De la misma manera, cuando pensamos en nuestras razones en la deliberación, no pensamos en razones que tengan poco peso, pues, más que ayudar, solo estaríamos perdiendo el tiempo si nos detuviéramos en evaluarlas.

Esto es precisamente lo que sucede en el caso de la tía Margaret: las razones que nos pueda dar Margaret tienen muy poco peso. Mark Schroeder no da un ejemplo aplicado a este caso, pero el argumento podría ir del siguiente modo: hay una serie de razones que podrían ser explicadas por deseos de Margaret, pero, al analizarlas, nos daríamos cuenta de que tendrían un peso muy pequeño. Por ejemplo, digamos que Margaret desea demostrar su afición por la investigación espacial. En ese caso, ella tendría razones para armar dicha nave y mostrarla a quienes la visiten. Sin embargo, hay muchos *undercutting defeaters* en contra. Por ejemplo, sabemos que armar dicha nave costará una gran cantidad de dinero, sabemos que hay muchas otras formas de expresar nuestros intereses por la investigación espacial, sabemos que dicha nave ocupa mucho espacio y no hay lugar posible en donde ponerla, etc. Todos estos *defeaters* hacen que la razón de Margaret tenga muy poco peso. Dado que tiene tan poco peso nosotros, es usual para, así como en el caso del diccionario, no considerarla como una razón.

En conclusión, Schroeder acepta en su Hipotetismo el hecho de que la HTR produce razones poco intuitivas como las de la tía Margaret. Sin embargo, estas razones, nos dice, tienen un peso mínimo si entendemos a la deliberación como una conducta guiada por propósitos. Una razón que tiene poco peso es aquella que es minada por *undercutting defeaters*, de tal forma que nos son lo más óptimas para alcanzar nuestros fines como lo vimos en el caso de Margaret y en el caso del examen.

2.3 Una relación de promoción débil

Una vez afrontado el tema de que las teorías humeanas producen razones poco intuitivas, Schroeder pasará a resolver la otra objeción: el hecho de que la HTR no da cuenta de razones neutrales a los agentes. Como vimos, la HTR tiene problemas para explicar la existencia de razones como (3): “Una razón para ayudar a Katie es el hecho de que necesita ayuda”. Esto se debe a que la HTR hace depender la existencia de las razones de los deseos. Dado que es dudoso que todos los agentes posibles tengan el mismo deseo, es dudoso que existan razones tal que todos los agentes posibles tendrían.

Mark Schroeder separa cuatro características especiales de este tipo de razones. En primer lugar, tienen una adscripción neutral. Es decir, que no necesitan que nombremos para quién es una razón. En segundo lugar, tienen una característica de universalidad. Se asume que el hecho de que Katie necesite ayuda es una razón para todos. Esta universalidad tiene dos características más. En primer lugar, no parece ser contingente a un grupo específico. Por ejemplo, en el caso de Katie, no se restringe solo a aquellas personas que están preocupadas por el bienestar de Katie, sino a todos los agentes posibles. A esta característica Schroeder la llama status modal débil. Por otro lado, las razones neutrales tienen un status modal fuerte⁵⁴: todas ellas parecen ser razones independientemente de los deseos que un agente tiene. Incluso si Ryan no desea ayudar a Katie, parece tener razones para ayudarla. Ahora bien, si el Hipotetismo quiere dar una buena explicación de las

⁵⁴ Tanto la universalidad en el sentido débil, como el fuerte, tienen el mismo dominio: todos los agentes. Schroeder separa los dos sentidos en los que se pueden entender por motivos didácticos. Como veremos, el status modal fuerte cubre al status modal débil.

razones neutrales tiene que explicar la universalidad de dichas razones en sus dos sentidos: status modal débil y fuerte⁵⁵.

Lo primero que hay que decir es que de la HTR no se sigue que no haya razones universales. Sería posible, por ejemplo, que exista un deseo que todos compartan. Si fuera así, entonces sería fácil explicar cómo podría haber razones que todos compartan. De hecho, Schroeder nos dice que hay buenas razones que nos dan las teorías evolutivas y fisiológicas para suponer que existen deseos que todos comparten. Como explica Schroeder, David Velleman sostiene la hipótesis de que existen deseos que necesariamente todo agente debe tener para poder ser un agente. Sin embargo, Schroeder explica que las evidencias que ofrece Velleman son muy débiles. Además, esta teoría sólo da cuenta del status modal débil, mas no del fuerte⁵⁶. En efecto, el status modal fuerte refiere al hecho de que un agente tendría dichas razones neutrales independientemente de cualquier deseo que tuviera, incluso si no tuviera dicho deseo. En ese sentido, incluso si la hipótesis de Velleman fuera cierta, no sería cierto que si uno no tuviese el deseo que todo agente tiene necesariamente, aún tendría las mismas razones.

Veamos el caso de Katie y Ryan. Lo que nos dice el sentido modal débil es que, el hecho de que Katie esté a punto de morir y necesite ayuda es una razón para todos los agentes, incluyendo a Ryan. Si explicamos esto por medio de la hipótesis de Velleman, entonces diríamos que el hecho de que Katie necesite ayuda es una razón para todos, porque existe un deseo que todos comparten⁵⁷. Sin embargo, esto no da cuenta del sentido modal fuerte, ya que este reclama que, todos los agentes deberían tener razones para ayudar a Katie, incluso si no tienen este deseo.

Pareciera entonces que la teoría humeana está destinada a rechazar la posibilidad de razones neutrales a los agentes. Sin embargo, como explica Schroeder, esto bien podría

⁵⁵ Mark, Schroeder. 2007. *Slaves of the passions*. Oxford University Press: New York. p105-106.

⁵⁶ *idem*. p107.

⁵⁷ Supongamos que todos los agentes desean ayudar a sus congéneres debido a que todos poseemos un módulo moral que nos dispone a tener dichos deseos cuando vemos que otro ser humano está en problemas.

deberse a una presuposición equivocada acerca de la HTR. Normalmente, se interpreta de esta manera la HTR: Si las razones dependen de los deseos, entonces si uno desea cosas distintas, entonces necesariamente uno tendrá razones distintas. Sin embargo esto es completamente falso. No hay razón para suponer que deseos distintos no puedan dar lugar a una misma razón. Lo único que dice la HTR es que siempre que alguien tiene una razón, ésta es explicada por un deseo. No dice que para cada razón deba haber un único deseo que la explique. Si una acción puede promover el objeto de más de un deseo, entonces la misma razón, a favor de esa acción, puede ser explicada por más de un deseo⁵⁸.

Ejemplo III

(5) Ronnie desea bailar. El hecho de que haya baile en la fiesta de Lucas es una razón para realizar una acción: ir a la fiesta.

(6) Peter desea que Jenny vea su nuevo corte. Peter sabe que a Jenny siempre va a las fiestas con bailes. El hecho de que haya baile en la fiesta de Lucas es una razón para Peter para realizar una acción: ir a la fiesta.

En (5), el hecho de que haya baile en la fiesta de Lucas, es una forma de explicar por qué si Ronnie va a la fiesta puede satisfacer el objeto de su deseo: bailar. Como hay baile, si Ronnie va a la fiesta de Lucas podrá realizar algo que, parado en su casa, o en un restaurante, no puede hacer: bailar. De esta forma, el hecho de que haya baile en la fiesta de Lucas, es una forma de explicar por qué si Ronnie va, promovería el objeto de su deseo. Por otro lado, en (6), el hecho de que haya baile en la fiesta de Lucas es una forma de explicar por qué si Peter va, podría satisfacer el objeto de su deseo: que Jenny vea su nuevo corte. En ambos casos, deseos distintos pueden dar lugar a una misma razón que cuente a favor de una misma acción.

Como vemos, una razón para realizar una acción puede ser determinada por deseos distintos. Lo que propone el Hipotetismo es que las razones neutrales a los agentes son masivamente sobredeterminadas⁵⁹. Con esto, Schroeder quiere decir que son razones que

⁵⁸ *idem.* p110-11.

⁵⁹ *idem.* p109.

prácticamente cualquier deseo las determinará como razones ¿Qué tan factible es que una razón sea determinada por prácticamente cualquier deseo? Parte de ello, nos dice, depende de que tan estricta tomemos la relación de promoción entre una acción y el objeto del deseo⁶⁰. Con relación de promoción se refiere a la relación que hay entre nuestra acción y la probabilidad de que el objeto de nuestro deseo sea cumplido al realizar determinada acción. Así, por ejemplo, si Ronnie desea bailar y hay baile en la fiesta, ir a la fiesta aumenta la probabilidad de que Ronnie cumpla su deseo.

Como explica Schroeder, si adoptásemos una teoría que propone una relación de promoción estricta sería muy difícil que una razón sea masivamente sobredeterminada⁶¹. Por otro lado, si adoptamos una teoría que plantea una relación de promoción más débil, sería más fácil obtener razones masivamente sobredeterminadas. Esta es la opción por la que opta el Hipotetismo. Como explica Schroeder: *“most of the work to be done in making agente-neutral reasons sufficiently easy to explain comes in filling in a sufficiently weak account of the promotion relation”*⁶². Esto se debe a que, si solo unas pocas acciones promovieran el objeto de cualquier deseo, entonces sería improbable que una acción promueva el objeto de muchos deseos. Sin embargo, si aceptamos que el objeto de cualquier deseo puede ser promovido por muchas diferentes acciones, entonces se vuelve más razonable la posibilidad de que exista una sobredeterminación masiva de razones.

Para el Hipotetismo, una acción de un agente X promueve el objeto de su deseo P , solo en caso de incrementar la probabilidad de obtener P relativa a una línea base. Dicha línea base es fijada por la probabilidad de obtener P si X no hiciera nada⁶³. En otras palabras, lo que el Hipotetismo propone es que una acción promueve el objeto de un deseo siempre y cuando aumente la probabilidad de obtener el objeto del deseo en comparación a la probabilidad que se tendría si no se hiciera nada. De esta manera, un deseo cualquiera X nos puede dar un gran número de razones para hacer distintas acciones. Así, por ejemplo,

⁶⁰ *idem.* p110.

⁶¹ *idem.* p111.

⁶² *idem.* p110.

⁶³ *idem.* p113.

el hecho de que haya baile en la fiesta es una razón para Ronnie de realizar acciones como caminar, correr, tomar un taxi; pero también de, dar un paso hacia adelante, caminar con los ojos abiertos, saltar hacia la fiesta. Obviamente, al tener una relación de promoción débil, tendremos muchas razones poco intuitivas, pero, como vimos, el Hipotetismo está dispuesto a aceptar dichas razones, pues las considera como razones poco pesadas.

Ahora bien, Schroeder no llega a mostrar en *Slaves of the passions* ninguna razón neutral a los agentes. Sin embargo, nos brinda un ejemplo que nos da buenas razones para confiar en la posibilidad de su existencia. Consideremos por un instante si tenemos razones para creer cualquier proposición sólo si es verdadera. Ahora, tomemos un agente cualquiera y un deseo cualquiera. Digamos, por ejemplo, que Mary quiere comprar un nuevo par de zapatos. No hay necesidad de que Mary crea una proposición sólo si es verdadera si es que quiere comprar un par de zapatos. De hecho, Mary podría adquirir un par de zapatos creyendo puras falsedades. Sin embargo, no hay duda de que creer proposiciones sólo si son verdaderas ayudaría a Mary a que su experiencia adquisitiva sea más fácil. De hecho, si Mary creyera proposiciones falsas como “Los zapatos solo pueden ser comprados en la PUCP” o “Yo soy talla 60 de calzado” sería muy difícil que Mary logre con éxito lo que se propone. Dado que creer proposiciones sólo si son verdaderas incrementa las probabilidades de que Mary obtenga el objeto de su deseo, Mary tiene razones para creer proposiciones sólo si son verdaderas. De hecho, creer proposiciones sólo si son verdaderas es algo que nos puede ayudar a cumplir casi cualquier deseo que tengamos. En ese sentido, es posible razones neutrales a todos los agentes como aquellas para creer proposiciones sólo si son verdaderas, ya que ello nos ayudaría a promover el objeto de casi cualquier otro deseo que tengamos.

2.4 Ponderación por razones - una teoría de la deliberación

Con la respuesta a *Too Many Reasons* y a *Too Few Reasons*, hemos visto que el Hipotetismo se compromete con una visión que acepta la existencia de muchas razones, lo cual nos era útil para responder a la objeción de cómo eran posibles las razones neutrales a los agentes. El hecho de que el Hipotetismo acepte una relación de

promoción débil, permite que un agente tenga una variedad grande de razones para realizar diversas acciones (incluso aquellas que no nos parecen tan factibles). Como vimos, esto no era un problema, pues, finalmente, muchas de nuestras razones son de muy poco peso y, por ende, no acostumbramos a tomarlas como razones a la hora de tomar una decisión. Ahora bien, esto supone, entonces, que cuando tenemos que decidir qué hacer, actuamos (o debemos actuar) de acuerdo a nuestras razones más pesadas. Es decir, cuando tenemos que deliberar acerca de nuestras razones, tomamos en cuenta nuestras razones más pesadas. A continuación explicaré cómo Mark Schroeder propone que se da la deliberación.

Como explica Schroeder, usualmente, la teoría humeana acepta el Proporcionalismo ¿Qué es el Proporcionalismo? Es la tesis que sostiene que el peso de las razones se da en proporción a la fuerza del deseo que la explica y, en segundo lugar, es proporcional al grado en que la acción, de la cual nuestra razón cuenta a favor, promueve el objeto de nuestro deseo. En otras palabras, por un lado, si nuestro deseo de p es mayor que nuestro deseo por q , entonces tenemos razones más pesadas para realizar una acción a que promueva p . Así, por ejemplo, si el deseo de una persona por ganar dinero es más fuerte que el deseo de ser una persona moralmente correcta, entonces, esa persona tendría razones más pesadas para cometer un acto de corrupción, que de evitarlos. Por otro lado, el peso de una razón depende de la probabilidad que se tendría de promover el objeto de nuestro deseo. Por ejemplo, si Ronnie quiere bailar, pero sabe que en la fiesta habrá demasiada gente y la pista de baile estará llena, entonces tendrá una razón menos pesada para ir a la fiesta que otra para ir a una discoteca.

Si bien el Proporcionalismo es una visión, muchas veces, atractiva para las teorías humeanas, hay razones para sospechar de él. Es común pensar que distintas razones pueden ser sumadas, de tal forma que podemos sumar una serie de razones a favor de algo y comparar el peso de todas esas razones, con las razones que tenemos en contra de ello. Schroeder indica que, si nuestra explicación de cómo obtienen peso las razones es el Proporcionalismo, entonces tendremos serias dificultades para explicar ciertas cuestiones. En primer lugar, habría que preguntarnos ¿En qué consiste la fuerza de un deseo? Según Schroeder, los filósofos, por lo general, tratan a las razones como si tuvieran cierto peso

que le es conferido por los deseos, el cual consiste en tener cierta cantidad de algo. Lo que hace a una razón más pesada, o menos pesada, es simplemente tener más o menos cantidad de ese algo⁶⁴.

Ejemplo IV.

Razón R (peso 7)

Razón S (peso 4)

Razón T (peso 10)

Digamos que R y S son razones para hacer a , mientras que T es una razón para no hacer a . Según el Proporcionalismo, si tomásemos R o S por sí solas, no tendríamos razones más pesadas para hacer a . Sin embargo, si tomamos en cuenta R y S juntas para decidir, entonces tendríamos razones más pesadas para hacer a . Sin embargo, las razones no parecen comportarse de ese modo. Pongamos a un lado de la balanza nuestras razones para no matar a una persona inocente. Este tipo de razones parecen tener pesos incomparables. Podemos llegar a sumar al otro de la balanza muchas razones y hay quienes nos dirían que nada podría justificar el hecho de que matemos a una persona inocente. No importa cuántas razones sumemos, hay quienes nos dirían que no tenemos razones suficientemente pesadas como para matar a alguien inocente. En ese sentido, la experiencia parece mostrarnos algo distinto al Proporcionalismo.

Por otro lado, Schroeder nos dice lo siguiente: “*this idea, that ‘adding up’ is simply adding amounts of weight, overgeneralizes in a bad way, for it makes some questions turn out to be intelligible which I do not think ought to turn out to be intelligible*”⁶⁵. Él se refiere a casos como el siguiente. Tiene sentido que el hecho de que haya baile y el hecho de que haya buena comida, puedan sumarse como razones para Ronnie de ir a la fiesta y lo comparemos su peso con una razón para Ronnie de no ir, como el hecho de que su ex-enamorada estará en la fiesta, de tal manera en que ambas razones a favor, en conjunto, tengan mayor peso que su razón en contra. Sin embargo, si aceptamos el Proporcionalismo,

⁶⁴ *idem*. p124.

⁶⁵ *idem*. p126.

sería inteligible decir que la razón que tiene Susana para ir a comer sushi sumada a las razones de Ronnie para ir a la fiesta son más pesadas en conjunto que la razón de Ronnie para no ir a la fiesta. Como explica Schroeder, tiene sentido pensar que el peso de las razones de Susana sumadas a las de Ronnie sean más pesadas que la razón de Ronnie para mantenerse alejado de la fiesta. Sin embargo, es algo bizarro pensar que las razones de Ronnie y de Susan pueden ser sumadas de esa manera para ganar en la deliberación sobre si ir o no a la fiesta.

Por último, el Hipoteticoísmo no podría aceptar el Proporcionalismo, pues según nuestra respuesta a la *too many reasons objection*, aceptábamos la existencia de razones como las de la tía Margaret como razones poco pesadas. Sin embargo, si aceptamos el Proporcionalismo, sería factible, entonces, que las razones de la tía Margaret sean pesadas, pues sus razones obtendrían su peso de sus deseos. El Hipoteticoísmo, por ende, necesita otra teoría de cómo se pesan las razones.

La tesis que propone Schroeder como remplazo al Proporcionalismo se llama *weighting for reasons* (ponderación por razones). Lo primero que hace él es darnos un marco sobre el cuál desarrollará su teoría. Este marco establece lo siguiente. En primer lugar, establece que no son las razones las que poseen peso, sino sólo los conjuntos de razones. En segundo lugar, sólo las razones para un mismo agente para hacer una misma acción cuentan como miembros del conjunto a evaluar. Por último, Schroeder definirá el peso de los conjuntos de razones, no mediante una correspondencia entre los conjuntos de razones y algo como una cantidad determinada de peso, sino definiendo un ordenamiento parcial de conjuntos de razones: el ordenamiento más-pesado-que⁶⁶. En ese sentido, el peso de un conjunto sólo es determinado en comparación con otro conjunto y no por correspondencia con alguna otra cosa (como cantidad de peso).

⁶⁶ *ibid.*

Ejemplo V - Ronnie delibera si ir o no ir a la fiesta

q: Hay baile en la fiesta.

r: Hay comida en la fiesta.

s: Isabel estará en la fiesta.

Para Ronnie, q y r son razones para ir a la fiesta, mientras que s es una razón para mantenerse alejado, dado que Isabel es su ex y llevará a su nuevo enamorado a la fiesta. Lo que propone el Hipoteticoismo es que, cuando Ronnie delibera entre ir o no ir a la fiesta, él tiene dos conjuntos de razones. Uno con razones a favor de ir a la fiesta (llamémoslo P) y otro en contra con razones para no ir (llamémoslo O). Entre P y O se establece una relación que podemos llamar: más-pesado-que⁶⁷ ($>$). Ahora bien, estos escenarios son posibles.

$x \in P$	$x \in O$	Relación ($>$)
{q}	{s}	$O > P$
{r}	{s}	$O > P$
{r; q}	{s}	$P > O$

Podemos ver que, si P contuviera solo un elemento (sea q o r), podría darse el caso que el conjunto O sea más pesado que P . Pero, también sería posible que el conjunto P , conteniendo a r y q , pese más que el conjunto O . Sin embargo, si alguno de los dos elementos de P se perdiera por algún *undercutting defeater*, entonces O sería más pesado que P . En efecto, Ronnie se podría enterar de que el camión que estaba trayendo la comida de la fiesta tuvo un accidente y, por ende, ya no habrá comida. En ese caso, O sería más pesado que P .

Esta forma de sumar razones evita el problema que se mencionó anteriormente: la posibilidad de sumar razones de agentes distintos. La propuesta de Schroeder, solo permite

⁶⁷ weightier-than relationship

sumar razones con el mismo agente y la misma acción. Asimismo, otra diferencia entre esta forma de asignar los pesos con el Proporcionalismo es que, mientras que el Proporcionalismo asigna pesos determinados a las razones individuales aisladas para luego sumarlas y compararlas con las razones en contra, en el Hipoteticoalismo un conjunto de razones sólo adquiere peso cuando se lo compara con otro conjunto de razones, a través de la relación más-pesado-que. En ese sentido, las razones y los conjuntos de razones no tienen pesos por sí mismos, con lo cual se marca una diferencia importante con el Proporcionalismo, ya que éste postula que las razones poseen el peso conferido por el deseo que la explica y por qué tanto la acción para la cual cuentan a favor promueve el objeto del deseo.

Una vez establecido lo anterior, Schroeder tratará de brindar un análisis positivo de en qué consiste la relación más-pesado-que. Para él, decir que una razón es más pesada que otra es similar a afirmar que una persona es más admirable que otra. Esto no tiene que ver con la cantidad de personas que admiran a alguien, sino con que es correcto admirar a alguien. Análogamente, el peso de una razón (o de un conjunto de razones) no tiene que ver con la cantidad de personas que pesan una razón, sino con cómo es correcto pesarla en la deliberación⁶⁸. Tenemos entonces lo siguiente:

Atractive Idea (AI): Que R sea un conjunto de razones más pesadas que S ($R > S$), es que sea correcto poner más peso en R que en S en la deliberación sobre si hacer o no A ⁶⁹.

Ahora bien, según esta visión del asunto, un agente debe hacer algo cuando sea el caso de que el conjunto de razones a favor de una acción sea más pesado que el conjunto de razones en contra. Por consiguiente, si lo que un agente debe hacer depende del conjunto de razones más pesado de razones a favor (o en contra) de una acción, y un conjunto de

⁶⁸ “When agents deliberate, various factors come to light, and the agent places more weight on some of these factors than others. The weight of a reason surely has something to do with this process. But What? Surely not with how many agents actually weight that consideration. The weight of a reason, it seems, must be how it is correct to weight that consideration in deliberation” p129.

⁶⁹ *idem.* p130.

razones es más pesado que otro solo en caso de que sea correcto poner más peso en él a la hora de deliberar, entonces lo que un agente debe hacer es el resultado de una deliberación correcta⁷⁰. Para la ponderación de razones, Schroeder considera a los *undercutting defeaters* como fundamentales. Para Schroeder, las razones son más, o menos pesadas, dependiendo de los *defeaters* que tienen en su contra: “*The weight of a reason depends on the existence or not of reasons to place less weight on it*”⁷¹. Ahora bien, ¿En qué consiste que sea correcto poner más peso a una razón que a otra? Schroeder nos responde lo siguiente:

Correct: Que sea correcto hacer A es que sea el caso de que el conjunto de razones a favor de A sea más-pesado-que el conjunto de razones en contra de A ($SA > S\neg A$)⁷².

¿Cuándo es el caso de que $SA > S\neg A$? Como explica Schroeder, lo correcto es siempre hacer lo correcto dentro de una actividad. Así, por ejemplo, si jugamos ajedrez, lo correcto es seguir las reglas del ajedrez. Cualquiera que juegue ajedrez tiene razones para seguir las reglas. Nadie juega ajedrez sin un mínimo deseo por seguirlas reglas. A diferencia de las personas que juegan ajedrez, aquellos que no juegan ajedrez no tienen este tipo de razones⁷³. Esto se debe a que el ajedrez consiste, precisamente, en una actividad con ciertas reglas determinadas que lo hacen ser, precisamente, ajedrez y no damas.

Ahora bien, podríamos decir que aquellos que juegan ajedrez también tienen otras razones, como no seguir cierta regla para ganar. Sin embargo, como explica Schroeder, estas razones no son del tipo correcto. Todos los que juegan ajedrez tienen razones de distintos tipos, pero estas no necesariamente son del tipo correcto de razones pertinentes para el

⁷⁰ Esto se da cuando el agente tiene toda la información pertinente a la hora de deliberar. Con esto se refiere a la información que necesita para dar más o menos peso a sus razones a través de los *undercutting defeaters*.

⁷¹ *idem.* p133.

⁷² Esto parecería que reduciría una noción normativa de lo que es correcto a una razón no normativa. Sin embargo, para Schroeder, aquello que es normativo es aquello que puede ser analizado en términos de razones. Él explica que es una idea muy atractiva en el campo de la filosofía moral incluyendo a T. M. Scanlon. *idem.* p81.

⁷³ *idem.* p135.

ajedrez. Pongamos un ejemplo. Todas las personas tienen razones morales. Sin embargo, estas razones, dentro de la actividad del ajedrez, no son del tipo correcto, pues no es el hecho de que las personas jueguen ajedrez lo que explica por qué tienen esas razones. Como explica Schroeder:

Right Kind of reason: *“The right kind of reason to do A are reasons that are shared by everyone engaged in the activity of doing A, such that the fact that they are engaged in doing A is sufficient to explain why these are reasons for them”*⁷⁴

Así, por ejemplo, podríamos ponernos en el siguiente caso. Digamos que somos el arquero de un equipo de fútbol que ha llegado a la final del mundial y un empresario inescrupuloso nos ofrece 10 millones de dólares a cambio de que dejemos que el otro equipo nos gane. Podemos decir que tenemos razones para dejar que nos metan goles; y muy buenas de hecho. Sin embargo, para Schroeder, estas razones no son del tipo correcto, pues no es el hecho de que seamos arqueros lo que explicaría de manera suficiente que dejemos que nos metan goles para recibir una recompensa. En efecto, el mero hecho de jugar fútbol no explica, por qué tendríamos razones para dejar que nos metan goles, sino todo lo contrario: cualquier persona que realice la función de arquero en un mundial no tendría razones para dejar que le metan goles. Solo podríamos explicar que alguien se deje meter goles buscando algo externo que motive razones en el arquero: como es el caso del empresario inescrupuloso que ofrece dinero.

Si bien este análisis sobre cómo funciona la relación más-pesado-que es atractivo, tiene dos problemas según Schroeder. En primer lugar, es una explicación circular. Si A es nuestro análisis de la relación más-pesado-qué, entonces esta relación es analizada en términos de lo correcto. El problema es que, lo correcto es analizado en términos de *correct*. En ese sentido, lo correcto es analizado en términos de la relación más-pesado-que, lo cual es lo que estamos tratando de explicar.

⁷⁴ *ibid.*

Por otro lado, esto también nos lleva a un regreso al infinito⁷⁵ como en el caso de Scanlon. Si R es más pesada que S , solo si es correcto poner más peso en R que en S , entonces, por *correct*, esto puede ser si y solo si el conjunto de todas las razones del tipo correcto para poner más peso en R que en S es más pesada que el conjunto de todas las razones del tipo correcto para poner más peso en S que en R . Pero si el peso de las razones es determinado por razones, entonces podríamos tener una cadena de razones hacia el infinito que debamos analizar para poder determinar pesos.

Lo que hemos tenido en mente hasta el momento es que las razones dependen de los *undercutting defeaters* que tienen en su contra. “*The weight of reasons does depend on the weight of reasons to place less weight on them, and their weight depends on the existence of reasons to place less weight on them, and so on*”⁷⁶. Vemos un claro regreso. Sin embargo, esto no nos debería preocupar. Como explicar Schroeder, en determinado momento se nos acaban los defeaters. La solución que brinda Schroeder es a través de una función recursiva, tomando como central la idea de *undercutting defeaters*. Una función recursiva es una función que define su valor otros valores que obtenemos de la misma función. Como explican Odifreddi y Cooper:

“*The recursive functions are characterized by the process in virtue of which the value of a function for some argument is defined in terms of the value of that function for some other (in some appropriate sense “smaller”) arguments, as well as the values of certain other functions. In order to get the whole process started a certain class of functions need to be singled out, whose values do not in turn depend of their values for smaller arguments. These are called the initial functions*”⁷⁷.

El valor de una función recursiva es definido por la misma función, pero con un argumento distinto. Ahora bien, esto nos hace pensar en un regreso al infinito, como en el caso de las

⁷⁵ *idem.* p136.

⁷⁶ *idem.* p137.

⁷⁷ Odifreddi, Piergiorgio and Cooper, S. Barry, "Recursive Functions", *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Fall 2012 Edition), Edward N. Zalta (ed.). <<http://plato.stanford.edu/archives/fall2012/entries/recursive-functions/>>.

razones. Sin embargo, las funciones recursivas tienen una función inicial desde donde puede empezar todo el proceso, hasta la función con el argumento más grande. Veamos un ejemplo:

Ejemplo VI

$$F(x) = \begin{cases} \text{Si } x < 0, F(x) = 2 \\ \text{sino, } F(x) = F(x-1) + 2 \end{cases}$$

En el ejemplo, la función inicial vendrá a ser $F(x)=2$, cuando x sea menor que cero. Ese sería el punto inicial de nuestro proceso recursivo. Ahora bien, tomemos un valor cualquiera para x . Digamos que $x = 1$. En ese caso tendremos lo siguiente:

$$F(x) = F(x-1) + 2$$

$$F(1) = F(1-1) + 2 = F(0) + 2$$

$$F(0) = F(0-1) + 2 = F(-1) + 2 = 2 + 2 = 4$$

$$F(1) = 4 + 2 = 6$$

En el ejemplo, la función inicial vendría a ser $F(-1)$, pues, al cumplirse que el valor de la variable sea menor que cero, entonces adopta un valor constante que no depende de la función. Una vez que obtenemos dicho valor, podemos ir calculando el valor de las demás funciones de la cadena. De la misma manera que con una función matemática, sería posible construir una función recursiva que evalúe el peso de las razones. En este caso, Schroeder explica que la función inicial (*weight base*), se da cuando un conjunto de razones es evaluado contra un conjunto vacío. La función que nos brinda Schroeder es la siguiente:

Función recursiva:

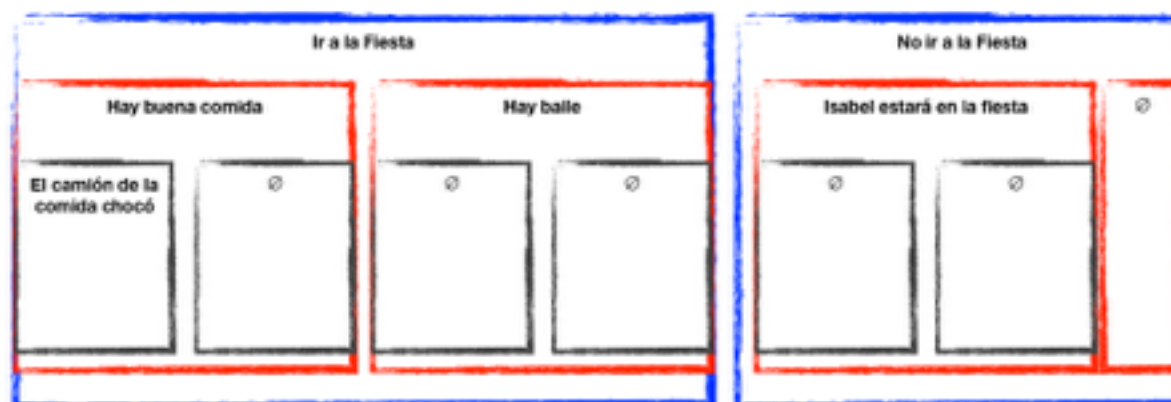
<i>Weight Base</i>	<i>One way for set of reasons A to be weightier than set of reasons B is for set B to be empty, but A non-empty.</i>
<i>Weight Recursion</i>	<i>The other way for a set of reasons A to be weightier than a set of reasons B is for the set of all the (right kind of) reasons to place more weight on A to be weightier than the set of all the (right kind of) reasons to place more weight on B.</i>

Schroeder 2007: 138

En este caso, como vemos la ponderación inicia en el momento en que un conjunto de razones es sopesado contra otro que se encuentra vacío. Si es así el caso, entonces el conjunto vacío tendría menos peso que el conjunto con razones. Por otro lado, si ambos conjuntos no son vacíos, un conjunto será más pesado que otro, siempre y cuando, sea el caso que el conjunto de razones (del tipo correcto) que pone peso en A sea más pesado que el conjunto de razones que pone el peso de B. Como vimos, esto se determina por *correct*. Y, lo correcto es determinado por aquello que es correcto dentro de una práctica, a través de cómo los participantes involucrados en dicha práctica determinarían los pesos. Estos pesos, a su vez, dependen de los *undercutting defeaters* que tienen en su contra. Veamos un ejemplo.

Ejemplo VII

Ronnie delibera sobre si ir o no a la fiesta



Este ejemplo se basa en el ejemplo V. Imaginemos que q es el hecho de que habrá buena comida en la fiesta, r es el hecho de que hay baile y s que Isabel estará en la fiesta. Además, sabemos que s pesa más que q y r por separados, pero s no pesa más que el conjunto conformado por q y r (recordemos que para el Hipoteticoismo los pesos no se asignan a las razones individuales, sino a los conjuntos de razones). En ese caso, si q y r pertenecen al conjunto P de razones a favor de ir a la fiesta y s pertenece al conjunto O de razones para no ir a la fiesta, entonces P tiene más peso que O. Ahora bien, imaginemos que q tiene un *undercutting defeater*: el camión de comida se chocó. Empecemos a analizar usando nuestra función recursiva.

El cálculo empieza en el momento en que dejamos de encontrar *undercutting defeaters* en nuestras razones. Tomemos por ejemplo el conjunto de razones a favor de creer que habrá buena comida contra las razones en contra de creerlo. Sabemos que el camión de comida ha chocado y que, por lo tanto, la comida no ha llegado a la fiesta. Por otro lado, no tenemos ninguna evidencia que nos haga pensar que por alguna razón la comida si llegó a la fiesta. En ese sentido, el conjunto de razones en contra de creer que habrá buena comida en la fiesta tiene más peso que el conjunto de razones a favor para creerlo, dado que el conjunto de razones a favor se encuentra vacío y, por *weight base*, sabemos que aquel conjunto que no se encuentra vacío tiene más peso que el conjunto vacío. Por lo tanto, ahora sabemos que Q tiene menos peso de lo que tenía originalmente, pues, dado que tenemos evidencia para pensar que la comida no llegó, entonces sería sensato pensar que cualquier persona pondría menos peso en Q. En ese sentido, sería correcto, poner menos peso en P que en O y, por lo tanto, lo que deberíamos hacer sería no ir a la fiesta.

Finalmente, este análisis que propone Schroeder nos da a entender por qué razones como las de Ryan, para no ayudar a Katie, no serían elegidas por sobre las razones neutrales a los agentes. Veamos el caso. Como dijimos, Ryan tenía razones para no ayudar a Katie, debido a su antipatía hacia ella. Sin embargo, según nuestro análisis de la ponderación de razones, lo que tenemos que tomar en cuenta son las razones del tipo correcto, las cuales son razones que todos los agentes involucrados en la actividad en cuestión elegirían, siempre

que estas sean explicadas de manera suficiente por el solo hecho de estar involucrados en la actividad en cuestión. Las razones de Ryan, por el contrario son idiosincrásicas. Lo que las explica no es el hecho de que Katie necesita ayuda, sino algo completamente distinto: su antipatía hacia Katie. En ese caso, se puede decir que Ryan tiene razones para ayudar a Katie. De hecho, si Ryan hace un balance correcto, debería ayudar a Katie, dado que, como dijimos, para el Hipotetismo uno debe hacer aquello que tiene un conjunto de razones más pesadas a favor de una acción. Esto permite al Hipotetismo dar cuenta de las razones morales y explicar por qué, a pesar de que un agente puede desear cosas que sean contrarias a razones morales, debería hacer aquello que es moralmente correcto.

Sin embargo, casos como el de Ryan y, en general, el de las razones morales parecen mucho más problemáticos. ¿Es caso cierto que las razones morales son neutrales a los agentes? A continuación, abordaremos este punto analizando las críticas de Shafer-Landau y McPherson al Hipotetismo. Para esto esbozaremos sus críticas, las cuales convergen a atacar la respuesta que Schroeder da a *Too Few reasons*, así como también a su explicación sobre cómo se le asigna el peso a las razones.

2.5 ¿Son neutrales a los agentes las razones morales?

Después de la publicación de *Slaves of the passions*, algunos filósofos detectaron ciertos problemas en la explicación que Schroeder hacía de las razones neutrales a los agentes. Estos problemas se relacionan, principalmente, con la idea de que las razones morales son neutrales a los agentes. Es decir que, razones como matar a una persona inocente está mal, valgan para todos los agentes independientemente de sus deseos. A continuación, presentaré la crítica que Russ Shafer-Landau y Tristram McPherson plantean al Hipotetismo.

En la interpretación de Shafer-Landau, Schroeder sostiene que una razón neutral a los agentes es una razón para cualquier agente (sin importar lo que los agentes deseen),

simplemente porque pueden ser explicadas por cualquier deseo posible. En ese sentido, nos dice Shafer-Landau, el Hipotetismo estaría comprometido con la siguiente tesis:

(O) Hay ciertas acciones que promoverían todos los deseos⁷⁸.

En efecto, si existen razones para hacer algo determinado, en virtud de que así se promovería cualquier deseo posible, entonces, (O) parece ser cierta. Sin embargo, Shafer-Landau nos dice que (O) debe ser falsa o, por lo menos, definitivamente falsa para las acciones morales. En una sección anterior, vimos el ejemplo que Schroeder nos propone: el de Mary y la creencia en sólo las proposiciones verdaderas. Según este ejemplo, Mary tenía razones en creer proposiciones sólo si son verdaderas, en virtud de que tal creencia promovería el objeto de, prácticamente, cualquiera de sus deseos. Así, por ejemplo, si deseaba comprar zapatos, creer sólo proposiciones verdaderas la ayudaría a conseguir el objeto de su deseo. En efecto, si tuviera creencias falsas, como que la tienda de zapatos no se encuentra en un centro comercial, sino en un museo, entonces esto haría muy difícil que Mary consiga su objetivo. Como vemos, para este ejemplo, (O) parece ser verdadera. Creer en proposiciones sólo si son verdaderas parece ser una acción que, efectivamente, nos puede ser útil para satisfacer todos nuestros deseos.

Sin embargo, esto no parece cumplirse para las acciones morales. Imaginemos el siguiente caso. Digamos que Pedro acaba de ingresar a la universidad. Sin embargo, él proviene de una familia extremadamente pobre y, lamentablemente, no tiene forma de pagar la matrícula. Es más, es imposible que la familia de Pedro pueda costear lo requerido por una carrera universitaria. La posibilidad de una beca tampoco es una opción, dado que Pedro, para que su familia pueda comer, tuvo que dedicar parte de su tiempo escolar a trabajar en la calle. En esta situación, una carrera universitaria ayudaría mucho a Pedro a salir adelante. Digamos ahora que Pedro estaba volviendo a su casa en Bus y, de pronto, a la anciana que estaba a su costado se le cae un sobre lleno de dinero (dinero con el que podría pagarse parte su carrera). En ese momento, Pedro tiene dos opciones: (1) hacer lo que cree

⁷⁸ Shafer-Landau, Russ. 2012. "Three problems for Schroeder's hypotheticalism" En *Philosophical Studies*. P437.

moralmente correcto, avisarle a la anciana que se le ha caído su sobre, y (2) robar el dinero.

Si (O) es verdad para las acciones morales, entonces (1) debería promover todos los deseos de Pedro. Sin embargo, esto parece inevitablemente falso. Muchos de los deseos de Pedro (y no cualquier deseo, sino deseos muy importantes, como el de salir de una situación de extrema pobreza) tienen que ver con su situación actual. No es claro, como (1) podría promover todos sus deseos. Por el contrario, pareciera que (1) lo aleja de muchos de ellos. En contraste, (2) parece ser un mejor candidato para (O).

Este tipo de casos parecen menoscabar la veracidad de (O). Asimismo, Shafer-Landau nos dice que las acciones morales también fallarían en promover deseos malévolos o explícitamente inmorales. Dado esto, es evidente que las acciones morales no promoverán todos (o casi todos) los deseos⁷⁹. Por ello, Shafer-Landau ofrece un pequeño arreglo a la tesis (O).

(P) Para todo agente y para toda acción que complete un requerimiento moral, esa acción promoverá, al menos, uno de los deseos de ese agente⁸⁰.

(P) parece adecuarse mejor al caso de Pedro. Pedro podría, en efecto, desear no hacer acciones moralmente malas. Asimismo, podría desear ser una persona honrada. Si el tiene estos deseos, entonces él puede hacer una acción que los promueva: (1). Algo importante que hay que notar es que (P) no implica que Pedro no deje de tener razones para realizar (2). Lo importante acá es que, para cualquier agente, una acción moral promoverá, al menos, uno de los deseos de este agente. Sin embargo, aún existe un grave problema según Shafer-Landau: (P) es una verdad contingente. Como él explica, (P) sería contingente para los agentes morales, pero no para un psicópata por ejemplo. Es posible aceptar que las personas que se preocupan por la moral tendrán ciertos deseos vinculados con los valores morales. Sin embargo, esto no sucede para aquellos que no se preocupan por la moralidad,

⁷⁹ *idem.* p438.

⁸⁰ *idem.* p438.

los cuales son los agentes a los que nos referimos cuando planteamos objeciones como *Too few reasons*. Este tipo de agentes, por lo general, no tienen virtudes morales⁸¹.

Otro problema que enfrenta el Hipotetismo tiene que ver con la forma en que Schroeder plantea el proceso por el cuál asignar peso a las razones. En la interpretación de Shafer-Landau, Schroeder sostiene que una razón r tiene un peso w solo si es correcto asignar w a r . Es correcto asignar w a r solo si hay razones del tipo correcto para hacerlo. Finalmente, hay razones del tipo correcto para asignar w a r solo si todos aquellos que participan en la actividad de asignar pesos a r , en virtud de estar en esta actividad, asignarían w a r . Según Shafer-Landau, esto quiere decir que una razón r tiene un determinado peso solo si hay una razón neutral para asignar a r ese peso específico⁸². Si esto es así, entonces, se pregunta Shafer-Landau ¿Por qué pensar que hay razones neutrales para asignar peso a cualquier razón dada? Incluso si hay una buena respuesta para este problema, existe otro: que razones que normalmente tomamos como idiosincrásicas terminen siendo razones neutrales. Si esto sucede, sería más difícil justificar el veredicto de la prioridad normativa. Estaríamos poniendo razones neutrales contra otras razones neutrales⁸³.

Esta conclusión se debe a que el Hipotetismo estaba comprometido con la tesis de que los agentes tienen una cantidad inmensa de razones, incluso razones que son poco intuitivas. Esto se debe a la respuesta a *Too many reasons*. Como vimos, el Hipotetismo de Schroeder acepta la existencia de razones poco intuitivas, sosteniendo que estas tienen un peso muy bajo; tales como las razones de la tía Margaret. Además, esto se suma a la relación de promoción muy poco estricta que establece Schroeder. Esta relación decía que tenemos razones para hacer algo, si ese algo puede favorecer, en una medida mayor a 0, nuestro chance de promover el objeto de nuestros deseos. En otras palabras, casi cualquier cosa es una razón para nosotros. Ahora bien, dada la diversidad de deseos de una persona, y dado que es muy fácil promoverlos, entonces, es posible que casi

⁸¹ *idem.* p439.

⁸² *idem.* p440.

⁸³ *idem.* p441.

todas nuestras razones sean neutrales. Para McPherson, esto puede generar lo que él llama explosión: “*the consequence that every consideration gives every agent a reason to perform every act*”⁸⁴.

Esto es un problema, ya que es casi seguro que todos tenemos razones que se oponen a las razones morales. Por ejemplo, si aceptamos la propuesta del Hipotetismo, todos tendríamos razones para elegir (2) en el caso de Pedro: el dinero nos ayudaría a conseguir muchas de nuestras metas. En ese sentido, parece que tenemos razones neutrales para elegir acciones que van en contra de nuestras razones morales. ¿Cómo determinar el peso de las razones entonces? Si no podemos encontrar razones más pesadas que otras, entonces parece que el proceso recursivo que propone Schroeder no podría ni siquiera dar inicio.

En respuesta a estas críticas, Schroeder acepta que hay fundamento para dudar que las razones morales son neutrales a los agentes. Él explica que las razones morales no son compartidas necesariamente por los niños y algunos animales complejos. Esto daría pie a fundamentar la idea de que estas razones no sean compartidas por todos. En su respuesta él dice lo siguiente:

*there are grounds to doubt that moral reasons apply to them, at least with the same force that apply to us. So this makes me suspect that the datum that moral reasons are reasons for anyone, no matter what they desire, is mis-described as interpreted as entailing that they are reasons for anyone with reasons at all. (...) If this is right, then the right aspiration for an account of moral reasons, at least, is not to explain reasons that are shared by anyone with reasons at all (...) but to explain reasons that are shared by any moral agent*⁸⁵

En otras palabras, Schroeder sede el hecho de que las razones morales no son, en efecto, razones neutrales a los agentes si nuestro conjunto de agentes son todos los agentes que

⁸⁴ *idem.* p442.

⁸⁵ Schroeder, M. “Reply to Shafer-Landau, McPherson and Dancy” En *Philosophical Studies* N° 157, 2012. pp. 7-8

tienen razones. Sin embargo, si esto es verdad, lo que debería buscar una teoría sobre las razones morales es explicar, no por qué hay razones que todos tienen, sino por qué los agentes morales tienen estas razones. En ese sentido, el foco de aquellos que buscan explicar las razones morales no debería encontrarse en explicar razones neutrales a los agentes, sino por qué existe un tipo especial de razones que todos los agentes morales comparten.

Por otro lado, con respecto a la crítica a la ponderación por razones, Shafer-Landau decía que el problema radicaba en que el Hipotetismo postula que el peso de una razón era el peso que todo aquel envuelto en la deliberación asignaría a dicha razón. Sin embargo, esto no es lo que Schroeder sostiene. Como vimos anteriormente, no cualquier peso puede ser asignado a las razones, sino que el peso de una razón es el peso que todo agente envuelto en la deliberación tendría razones del tipo correcto para asignar dicho peso. Además, el peso de una razón es determinado por razones del tipo correcto para ponerle ese peso a esa razón. Asimismo, estas razones (las del tipo correcto) son aquellas generadas dentro de una actividad y estas razones tienen la particularidad de ser compartidas por cualquiera envuelto en dicha actividad⁸⁶.

Según entiendo, lo que Mark propone es que, no todas las razones neutrales a los agentes tienen el mismo peso, sino que, cuando uno delibera, existen algunas razones más pesadas que otras ¿Por qué? Pues, porque es correcto asignarles dicho peso en virtud de encontrarnos en una práctica determinada. Veamos el caso de Pedro. Todos tenemos razones para quedarnos con el sobre lleno de dinero. Sin embargo, si nos encontramos inmersos en la actividad de ser agentes morales, entonces, lo correcto es asignarle más peso a nuestras razones morales como “Robar está mal”. En ese sentido, sería posible evitar la explosión de McPherson. Aun así, Schroeder reconoce que existe una tensión fundamental en el Hipotetismo: que haya razones para hacer todo y la recursión no pueda empezar. Por ello, para lograr el proyecto (el del Hipotetismo), aún es necesario articular una relación de promoción que sea suficientemente débil para que sea posible

⁸⁶ *idem.* p10.

explicar las razones morales que queremos, sin que sea tan débil como para que hayan demasiadas razones del tipo correcto.

Por otro lado, el internalismo motivacional también tiene formas de explicar la deliberación y cómo una razón puede tener más peso que otras. En la siguiente sección, explicaremos cómo Scanlon explica este mismo problema.

2.6 El internalismo motivacional y la deliberación

¿Cómo puede responder el internalismo motivacional a la pregunta sobre cómo se da el peso de las razones en deliberación? Una forma de hacerlo la da Scanlon nuevamente. Sin embargo, él no llega a responder a esta pregunta en su libro *What we owe to each other*, sino, recientemente, en *Being realistic about reasons*. Como mencionamos, actualmente, Scanlon, a pesar de seguir defendiendo el internalismo motivacional, ya no lo hace de la misma manera. En *Being realistic about reasons*, cambia completamente su explicación sobre lo que son las razones y su relación con nosotros. Uno de los cambios más radicales, por ejemplo, es que abandona la idea de actitudes sensibles al juicio como aquello que es una razón. Sin embargo, como mencioné, sigue manteniendo la postura de que, para actuar de acuerdo a razones, no es necesario nada más, aparte de ellas mismas, si somos agentes racionales. A continuación, presentaré brevemente la teoría planteada en *Being realistic about reasons* y explicaré cómo plantea Scanlon que las razones adquieren peso en la deliberación.

¿Qué son las razones actualmente para Scanlon? Las razones son hechos ordinarios y estos hechos pueden ser hechos normativos o no normativos⁸⁷. Así, por ejemplo, un hecho natural (no normativo), como el que una pieza de metal tenga filo, es una razón para no presionar mi mano contra ella. Por otro lado, un hecho normativo, como el hecho de que matar a una persona inocente esté mal, es una razón para mí, para no realizar dicha acción. Según Scanlon, las razones son hechos y estos hechos son una parte esencial de una relación para un agente. Esto es así porque las razones siempre difieren dependiendo de las

⁸⁷ Scanlon, Thomas. 2014. *Being realistic about reasons*. Oxford University Press: New York. p29.

circunstancias y el agente⁸⁸. Por ejemplo, el hecho de que una pieza de metal sea filosa es, usualmente, una razón para mí de no presionar ninguna parte de mi cuerpo contra ella. Sin embargo, si quiero afeitarme, entonces si tengo razones para presionar una pieza de metal filosa contra mi cuerpo.

Esto sugiere, según Scanlon, que “ser una razón para” es una relación de cuatro argumentos: la relación $R(p, x, c, a)$, donde p es un hecho, x es un agente, c es un conjunto de circunstancias y a es una acción o una actitud⁸⁹. Algo que tenemos que tener en cuenta, dice Scanlon, es que los argumentos de la relación R están interrelacionados, de tal forma que, basta que alguno cambie para que a (sea una acción o una actitud) cambie. Veamos algunos ejemplos.

Ejemplo VIII

- (1) El hecho de que una persona esté enferma es una razón para Julio de alejarse de ella.
- (2) El hecho de que una persona esté enferma es una razón para el Dr. Mario de recibirla en su consultorio.
- (3) El hecho de que una persona esté enferma y que Julio le haya prometido a su mamá antes de morir ayudar a los enfermos es una razón para Julio de ayudar a esta persona.

Como vemos, en el caso (1), el hecho p (hay una persona enferma) es para x (Julio) una razón para hacer una acción a , que es alejarse. Sin embargo, si x cambia (de Julio al Dr. Mario), entonces, el mismo hecho p es una razón para hacer una acción a completamente distinta: recibir a la persona enferma. De la misma manera, si c cambia (como en el caso 3), donde Julio se encuentra en la circunstancia de haber hecho una promesa, a también cambiará: p , en lugar de ser una razón para alejarse, será una razón para ayudar a esta persona.

⁸⁸ *idem.* p29.

⁸⁹ *idem.* p30.

Ahora bien, las razones son, entonces, hechos del mundo, que adquieren su condición de razones para alguien mediante la relación R . Esto nos lleva nuevamente al problema de cómo las razones pueden motivarnos. En el capítulo previo, expliqué cómo Scanlon pretende hacer frente a esta pregunta. Él usa, como vimos, la cláusula de racionalidad, sosteniendo así que las razones motivan a los agentes si son racionales. Como nos dice en *Being realistic about reasons*, si un agente racional juzga que p es una razón conclusiva para hacer a , generalmente, hará a y lo hará por esta razón. La motivación, para Scanlon, puede ser entendida desde una perspectiva de racionalización. Así, por ejemplo, el juicio de Julio de que Pablo está enfermo, es coherente con la acción de Julio de alejarse de Pablo. Hay una coherencia entre el juicio de Julio y su acción; este juicio es lo que explica por qué Julio hace determinada acción, en términos de que lo motiva. Así, si preguntamos qué motivó a Julio a alejarse de Pablo, podemos responder: el que haya juzgado que está enfermo. Sin embargo, como sostuve en el capítulo anterior, esta explicación me parece insuficiente, pues, como expliqué, me parece que no captura, realmente, lo que llamamos motivación. No obstante lo anterior, es aún un debate abierto si la motivación puede o no ser considerada de la manera que sostiene Scanlon, por lo cual creo que deberíamos darle todas las opciones posibles y analizar el potencial de su teoría. Veamos, entonces, cómo plantea Scanlon que se determina el peso de una razón.

En su tercer capítulo, Scanlon nos dice que las razones tienen fuerzas distintas. Él nos da el siguiente ejemplo: la razón por la cual girar el volante de un carro para evitar pegarle a un peatón es una razón más fuerte que nuestra razón para escuchar buena música⁹⁰. Asimismo, Scanlon nos dice que existen razones opcionales, por ejemplo, las razones que tenemos para escuchar buena música, son distintas a las razones para girar el volante si vamos a chocar. Una persona que no gire el volante, juzgando que debe hacerlo porque sino matará a alguien, está sujeta a una crítica racional si no lo hace. Es decir, diríamos que ha actuado de manera irracional al no ser afectado por sus razones. Por el contrario, uno puede tener razones muy buenas para escuchar, por ejemplo, música clásica; sin embargo, no será tildada de irracional si no realiza esta determinada acción. Es así que parece que hay

⁹⁰ Scanlon, Thomas. 2014. *Being realistic about reasons*. Oxford University Press: New York. Edición Kindle. p105.

razones que son opcionales. Éstas son tales que, aún cuando un agente no actúe de acuerdo a ellas, no estaría abierto a una crítica racional.

Para ilustrar el fenómeno de las razones opcionales, Scanlon usará la relación $R(p, x, c, a)$ para explicar lo que es una razón suficiente. La relación “una razón suficiente para” $SR(p, x, c, a)$ se sostiene sólo en caso de que p sea una razón suficiente para hacer a en circunstancias c . Si se hace a en c por la razón p , no se está abierto a una crítica racional, incluso si hay otras consideraciones en c , para hacer a ⁹¹. Ahora bien, esta forma de ilustrar las razones suficientes no solo deja abierto el hecho de que alguien no sea criticado como irracional si no es motivado por la razón p , en las circunstancias c , para hacer a , sino que, también, deja abierta la siguiente posibilidad según Scanlon: que una persona en c , que sabe que es el caso de p , no esté abierta a una crítica racional, al fallar en hacer a , sólo porque hay un factor q en c , tal que se da la relación $SR(q, x, c, b)$, donde b es un curso de acción incompatible con a ⁹². En ese sentido q puede ser visto como un factor contrario.

Un ejemplo puede ser el siguiente. Digamos que p es el hecho de que hay una fiesta y yo me encuentro en la circunstancia c : estar aburrido. Así tenemos la relación $SR(p, x, c, a)$, que es la relación que establece que, dado que estoy aburrido, el hecho de que hay una fiesta es una razón suficiente, para mí, para ir a esa fiesta. Sin embargo, puede haber un factor q , que es el hecho de que pasarán mi trilogía favorita en la televisión. Así, se funda la relación $SR(q, x, c, b)$, que establece que, dado que estoy aburrido, el hecho de que den mi trilogía favorita, es una razón suficiente para mí de quedarme en mi casa viéndola. Vemos que p y q son factores que marcan dos cursos de acción, aunque opcionales, que se excluyen mutuamente. En este caso, yo podría optar por cualquiera de ambas razones opcionales, sin estar sujeto a una crítica racional.

Sin embargo, existen otros casos en los que sí podría estar sujeto a dicha crítica. Como explica Scanlon, si una consideración es tal que tiene sentido actuar por ella en cualquier caso dado, entonces, según esta manera de pensar, no tendría sentido no actuar según esta

⁹¹ *ibid.*

⁹² *idem.* p106.

razón, a menos que exista otra razón de contra peso para hacer otra cosa⁹³. Por ejemplo, digamos que el hecho p de que tenga un examen mañana es una razón para mí de quedarme esta noche en mi casa estudiando. Imaginemos que las circunstancias son tales que, si no estudio, es probable que desaprobe el curso. Ahora bien, sin duda cualquiera estaría abierto a una crítica racional si decidimos, por el contrario, salir. Pero, imaginemos que nos llama cualquiera de nuestros padres y nos dice que se siente mal y es necesario que lo llevemos a la clínica. El hecho q de que uno de nuestros padres necesite nuestra ayuda bajo esas circunstancias es incompatible con p y seríamos tildados de actuar irracionalmente si nos quedamos en nuestra casa estudiando. En ese sentido, nuestra consideración q tiene más peso que p .

¿Cómo explica esto Scanlon? Lo primero que nos dice es que, si bien hay ciertas consideraciones que llamamos opcionales, no existe tal cosa como una razón opcional. Para él, una consideración es una razón en cierta circunstancia o no lo es. Lo que es opcional es actuar por ciertas razones y ser racional conlleva, no solo identificar y evaluar razones, sino también elegir cursos de acción⁹⁴. Con esto, creo que Scanlon quiere decir que un agente racional es aquel tal que puede identificar cual es el curso de acción racional, dadas unas circunstancias determinadas y un hecho determinado. Así, si pensamos en el ejemplo anterior, un agente racional es quien evalúa que lo más racional es ayudar a nuestro padre o madre, a pesar de que tengamos razones para quedarnos estudiando en casa, esto en virtud de que la razón q tiene más peso que p .

Ahora debemos explicar qué es el peso de las razones para Scanlon. Para él, una consideración q tiene más peso que otra p , si lo siguiente se cumple: $R(p, x, c, a)$, $R(q, x, c, b)$, donde b es un curso de acción incompatible con a , y se cumple $SR(q, x, c, b)$ pero no $SR(p, x, c, a)$, aunque se cumpliría $SR(p, x, c', a)$, donde c' es un conjunto de circunstancias tan normativamente similares a c como sea posible, excepto que q no se obtiene⁹⁵.

⁹³ *ibid.*

⁹⁴ *idem.* p107.

⁹⁵ *ibid.*

En otras palabras, lo que Scanlon nos dice es que, a pesar de que p y q sean razones para un agente en c ; q es, para dicho agente, una razón suficiente para hacer b , y, más bien, p no. Sin embargo, en circunstancias similares, podría darse el caso de que p si sea una razón suficiente para actuar de acuerdo a ella. En ese sentido, no es que una consideración q tenga, efectivamente, algo así como un peso mayor a p , sino que las circunstancias determinan que tenemos razones suficientes para hacer aquella acción respaldada por q y no por aquella respaldada por p . Y, en efecto, Scanlon admite que su definición no refleja el hecho de que una consideración tenga más peso que otra. Como él explica: no hay una comparación de pesos⁹⁶. Ilustrando esto con el ejemplo anterior, lo que hace que tengamos la razón suficiente q (el hecho de que uno de nuestros padres necesite ayuda) para hacer b (llevarlo a la clínica), es la normatividad de la circunstancia c , que hace que lo racional sea, precisamente, ayudar a nuestro padre o madre, en lugar de estudiar para nuestro examen. En ese sentido, no hay una verdadera comparación de pesos, sino que hay, más bien, una identificación de qué acción es la más racional bajo esas circunstancias.

En síntesis, podemos decir que Scanlon sostiene que una razón p es más pesada que otra q si y solo si es racional actuar de acuerdo a p y no de acuerdo a q . Me parece, sin embargo, que la forma en que Scanlon presenta el problema, complica de manera excesiva la explicación de cómo las razones pueden ser más pesadas que otras; en parte porque, para Scanlon, las razones no son más pesadas que otras, sino que es más racional actuar de una manera determinada en cierta circunstancia, que de una manera distinta. Consideremos el siguiente ejemplo: El hijo de Pedro está gravemente enfermo y sólo es posible salvarlo pagando un tratamiento excesivamente caro. Pedro, lamentablemente, no puede pagarlo, dado que, al ser un agente de seguridad en aduanas, su sueldo no es muy grande. Sin embargo, una banda criminal le ofrece a Pedro la cantidad de dinero necesaria para salvar a su hijo a cambio de que permita que pase un cargamento de drogas al país. ¿Qué es lo más racional en este caso?

En este caso tenemos dos hechos para realizar distintas acciones. Por un lado, el hecho p de que me darán mucho dinero si hago a dejar pasar la droga. Por otro, el hecho q de que

⁹⁶ *idem.* p108.

es moralmente malo apoyar el narcotráfico, para no realizar a . Tenemos, entonces, la relación $SR(p, x, c, a)$ y la relación $SR(q, x, c, \neg a)$. ¿Qué es lo más racional en la circunstancia c ? Parece no haber una opción clara. Incluso, podríamos decir que hacer cualquiera de las dos podría ser racional. En ese caso, sería opcional hacer a o no hacer a . Tal sería el caso de lo que Scanlon llama razones opcionales. Pero, lo que marca que algo sea opcional, en términos de la teoría de Scanlon, es que no estemos abiertos a una crítica racional si actuamos por nuestra razón o no. Sin embargo, en este caso, podríamos estar abiertos a una crítica racional si actuamos de cualquiera de las dos maneras. Dejar que pase la droga es moralmente sancionable, pero, al mismo tiempo, dejar que muera un hijo teniendo la oportunidad de hacer algo lo es también. En ese sentido, parece no ser opcional, como lo plantea Scanlon, hacer a o no hacer a .

Creo que para esta clase de casos, la teoría de la ponderación por razones de Schroeder puede ser más ilustrativa. Según Schroeder, el peso de una razón es el peso que todo deliberador tendría razones del tipo correcto para asignar ese peso. Habíamos visto, además, que el tipo adecuado de razones son aquellas generadas en una actividad determinada, de tal forma que el hecho de estar envuelto en esa actividad determinada explique por qué tenemos razones para asignar los pesos de esa determinada manera. Así por ejemplo, el hecho de estar envuelto en la actividad de jugar basquet, explicaba por qué, cuando estamos perdiendo, es correcto asignarle más peso al conjunto de razones que tenemos para atacar, mas no para defender. Creo que una explicación similar se puede dar en el caso de Pedro. Si nos encontramos deliberando, en el contexto de la práctica de ser un padre de familia, entonces parece ser correcto asignar más peso a las razones que tenemos para salvar a nuestro hijo. En ese sentido, el hecho de que ayudar a los narcotraficantes nos permita salvar a nuestro hijo es una razón que tendría más peso que el hecho de que sea inmoral ayudar al narcotráfico. Por otro lado, si nos encontramos razonando como agentes morales, parece correcto asignarle más peso a las razones morales que a otras.

Parece, entonces, que el internalismo de estado tiene una ventaja mayor para explicar cómo una razón puede ser más pesada que otra. No obstante nos permite explicar mejor este fenómeno, lo hace con el precio de admitir que las razones morales sólo podrían ser más

pesadas que otras si los agentes deliberando desean, en efecto, ser agentes morales. De lo contrario, no habría razón para que ellos asignen un peso mayor a este tipo de razones.

Conclusiones

1. El internalismo de estado explica mejor que el internalismo motivacional por qué somos motivados por razones. La forma en que el internalismo motivacional explica la relación entre las razones y la motivación es apelando a que las razones nos motivan si somos racionales. Sin embargo, incluso apelando a que éstas nos motivan si somos racionales, no logra dar una explicación factible de por qué actitudes, como la creencia, son motivacionalmente eficaces.

Esto se debe a que las creencias son actitudes que consisten, simplemente, en tomar como verdad una proposición. Las proposiciones, a su vez, sólo representan al mundo de determinada manera. En ese sentido, tener la creencia de que p significa, tan solo, creer que el mundo es como p lo representa. Si, por ejemplo, creo que está lloviendo, de esta creencia no se sigue que actué. Esta consideración sólo nos puede motivar si tenemos un deseo, como el de no mojarnos. En ese caso, entonces, si estaremos motivados a movernos en virtud de nuestra creencia. Lo mismo sucede con las razones morales. Si creemos que es bueno ayudar a los demás, entonces estaremos motivados a actuar por esta creencia si deseamos hacer cosas buenas.

El internalismo de estado, entonces, se encuentra en una mejor posición para explicar el fenómeno de la motivación. Como vimos, según el Hipotetismo, las razones son proposiciones. Estas proposiciones son razones para un agente cuando éste tiene un deseo, tal que la verdad de dichas proposiciones es relevante para alcanzar el objeto de su deseo. Por ejemplo, si deseamos pasar el curso de filosofía, entonces el hecho de que mañana hay examen es una razón para nosotros para estudiar. Si es verdad que hay examen de filosofía y deseo aprobar el curso, entonces puedo hacer algo: estudiar. El hecho de que una proposición sea una razón para un agente es, entonces, explicado por los deseos del agente.

¿Por qué nos motivan las razones? Los deseos son estados motivacionales. Como dice Prinz, estos estados luchan por controlar nuestro razonamiento práctico en la deliberación haciendo que encontremos ciertas consideraciones como sobresalientes (consideraciones

que promueven el objeto de nuestro deseo). En ese sentido, las razones nos motivan a hacer ciertas cosas en virtud de un estado motivacional: el deseo.

2. El internalismo de estado explica mejor cómo es así que una razón tiene más peso que otra. El internalismo motivacional, como vimos a través de Scanlon, propone que no hay razones más pesadas que otras, sino que, en una circunstancia determinada, es racional actuar de una manera determinada y no de otra. Por ejemplo, si mañana tenemos un examen y uno de nuestros padres tiene una emergencia médica, lo racional es llevar a nuestro progenitor a la clínica. En este caso, no es que nuestra razón para llevar a nuestro progenitor a la clínica pesa más que nuestra razón para estudiar, sino que lo racional es actuar de esa manera. Vimos, sin embargo, que existen casos en los cuales parece ser imposible determinar cuál sería la acción racional. Un padre que tiene que elegir entre salvar a su hijo haciendo algo inmoral o evitar hacer algo inmoral permitiendo que su hijo muera se encuentra en una situación en que cualquiera de las dos opciones parece ser racional. Y, al mismo tiempo, también parece estar abierto a una crítica racional si opta por cualquiera de ellas.

Sin embargo, este problema se soluciona adoptando la ponderación por razones de Schroeder. Para él, un conjunto de razones tiene más peso que otro si es correcto asignar el peso de las razones de esa manera. Es correcto asignar un determinado peso a una razón si tenemos razones del tipo correcto para hacerlo así. El tipo adecuado de razones son aquellas generadas dentro de una actividad determinada, de tal forma que el hecho de estar envuelto en esa actividad determinada explica por qué tenemos razones para asignar los pesos de esa determinada manera. De esta manera, si nos encontramos en el contexto de la actividad de ser padre, tenemos razones del tipo correcto para asignar más peso a las razones para salvar a nuestro hijo. Por otro lado, en la actividad de ser personas morales tendremos razones del tipo correcto para asignar más peso a nuestras razones para ser agentes morales.

Sin embargo, como vimos, el precio de aceptar el internalismo de estado nos obliga a aceptar que las razones morales sólo nos pueden motivar si deseamos ser personas

morales. Dado que las proposiciones sólo son razones si forman parte de la explicación de por qué, si realizamos determinada acción, podemos promover el objeto de nuestro deseo, entonces aquellas proposiciones que representen hechos morales sólo serán razones para un agente si forman parte de la explicación de cómo, si realiza una acción determinada, puede promover el objeto de sus deseos.

Referencias Bibliográficas

Grice, P. “Lógica y Conversación”. En *La búsqueda del significado: lecturas de filosofía del lenguaje*. Madrid: Tecnos, 1991.

Shafer-Landau, R. “Three problems for Schroeder’s hypotheticalism”. En *Philosophical Studies* N° 157: 435-443, 2012.

McPherson, T. “Mark Schroeder’s Hypotheticalism: agent-neutrality, moral epistemology, and methodology”. En *Philosophical Studies* N° 157: 445-453, 2012.

Prinz, J. “An empirical case for motivation internalism”. En *Motivational Internalism*. Nueva York: Oxford University Press (Versión Kindle). 2015.

Scanlon, T. *What we owe to each other*. Harvard University Press, 1998.

Scanlon T. *Being realistic about reasons*. Nueva York: Oxford University Press (Versión Kindle), 2014.

Schroeder, M. *Slaves of the passions*. Nueva York: Oxford University Press, 2007.

Schroeder, M. “Reply to Shafer-Landau, McPherson and Dancy” En *Philosophical Studies* N° 157: 463-474, 2012.

Zangwill, N. “Motivational Externalism: formulation, methodology, rationalism and indifference”. En *Motivational Internalism*. Nueva York: Oxford University Press, 2015.

THE STANFORD ENCYCLOPEDIA OF PHILOSOPHY

2012 Odifreddi, Piergiorgio and Cooper, S. Barry, "Recursive Functions", *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Fall 2012 Edition), Edward N. Zalta (ed.). <http://plato.stanford.edu/entries/recursive-functions/>

2012 Finlay, Stephen and Schroeder, Mark, "Reasons for Action: Internal vs. External", *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Winter 2012 Edition), Edward N. Zalta (ed.). <http://plato.stanford.edu/entries/reasons-internal-external/>

2014 Kelly, Thomas, "Evidence", *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Fall 2014 Edition), Edward N. Zalta (ed.). <http://plato.stanford.edu/archives/fall2014/entries/evidence/>