

### III

## LA CONDUCTA RACIONAL

### 1. LA RACIONALIDAD ESTRATÉGICA

La racionalidad es un tipo de autoayuda que los seres humanos construimos para preservarnos de nuestras debilidades y de nuestras imperfecciones. Por lo tanto, la conducta racional es una conducta útil. Por eso los especialistas dicen que las conductas racionales son el resultado de la evolución de la especie humana. Las hemos adoptado para preservarnos de nuestras propias limitaciones.

Jon Elster<sup>1</sup> dice que somos racionales para prevenimos contra la inconstancia y contra la irracionalidad. Pero una vez que comenzamos a mirar nuestras vidas desde el grado de racionalidad que exhiben nuestras conductas, la inconstancia y la irracionalidad vienen a ser *fallas de la racionalidad*. Es como decir que hemos invertido la situación: dejamos de ver lo que la racionalidad era en el origen (una ayuda evolutiva) y la empezamos a tomar como lo que es hoy en día: la conducta esperable de nosotros mismos y la de los que nos rodean.

Somos *inconstantes* cuando nos mostramos incapaces de elaborar un plan para lograr determinados objetivos y cuando, aun después de elaborarlo, no podemos mantenernos dentro

1. Jon Elster, *Ulises y las sirenas. Estudios sobre racionalidad e irracionalidad*, México, FCE, 1ª reimpr., 1995, pp. 244 y ss.

de él y cambiamos continuamente. Damos muestras de que nuestra racionalidad falla cuando, por ejemplo, somos tan perfeccionistas con nosotros mismos y con los demás que, como dice Elster, buscamos mejorarnos hasta morir. También nos mostramos poco racionales cuando cambiamos continuamente de preferencias sin poder permanecer medianamente estables en una postura y cuando, al no ser críticos con las preferencias de los otros, terminamos anclándonos siempre en los gustos y las preferencias ajenos. Por último, es una muestra de racionalidad deteriorada la elaboración de malas razones para sostener nuestras conductas, y aquí, como afirma Elster:

...debemos incluir el deseo de novedad y su reverso, la pura inercia; también el puro deseo [...] y su converso, el conformismo puro.<sup>2</sup>

Como hemos dicho, la conducta racional es el remedio que supimos construir contra la inconstancia, contra la irracionalidad y contra las malas razones. Una de las maneras de comportarnos racionalmente para hacer frente a esas “debilidades” es poner en práctica la *racionalidad estratégica*. La racionalidad estratégica es el modo de interacción en el que las personas racionales asumen que ellas son parte de un medio en el que intervienen otras personas que también tienen intenciones y expectativas que interactúan (cooperativamente o conflictivamente) con las suyas. De este modo, las decisiones que se toman dentro del modo de interacción estratégico tienen en cuenta tanto las expectativas de futuro propias como las de los demás que interactúan con nosotros.

Ser humano significa ser capaz de elaborar estrategias asumiendo que la racionalidad puesta en práctica no es una racionalidad óptima sino una racionalidad imperfecta. La conducta racional de un ser humano es una conducta racionalmente imperfecta que comprende la capacidad de interactuar estratégicamente con el medio.

2. Ídem, p. 246.

¿Por qué los seres humanos hacemos planes y elaboramos estrategias para actuar? En general, pensamos y actuamos estratégicamente para vencer nuestra flaqueza de voluntad (“mañana dejo de fumar”), nuestra impaciencia, nuestros deseos de gratificaciones inmediatas (“me endeudo para obligarme a guardar lo que de otra forma gastaría”) y nuestra debilidad para posponer la gratificación actual por la gratificación futura (“ahorraré para no endeudarme”).

Decimos que la racionalidad estratégica es imperfecta porque es parcial la información que manejamos para hacer nuestros planes. Si bien podemos prever cómo actuarán los otros en determinadas circunstancias, esta predicción nunca es total. La razón es que tanto nosotros como los otros interactuamos en un medio accesible sólo parcialmente y somos personas que tenemos intenciones y expectativas que no están plenamente disponibles. En suma, ni nosotros ni los otros ni el medio en el que actuamos funcionan como máquinas que cumplen algoritmos y rutinas precisos.

En las conductas gobernadas por la racionalidad estratégica intervienen cuatro factores:

1. la elaboración de estrategias indirectas;
2. la búsqueda de maximización global de las satisfacciones (que pueden ser individuales o sociales);
3. la toma de decisiones, y
4. la expectativa de hacer previsibles para nosotros las conductas de los demás, que juzgamos racionales.

En este apartado nos ocuparemos de los dos primeros.

1. La elaboración de estrategias indirectas por parte de las personas y de las instituciones es lo que Elster llama “atarse a sí mismo” aludiendo al mito de Ulises y las sirenas, que da el título a su libro.

...atarse a sí mismo es un modo privilegiado de resolver el problema de la flaqueza de voluntad; la principal técnica para lograr la racionalidad por medios indirectos.<sup>3</sup>

Una forma de "atarse a sí mismo" (o actuar estratégicamente con vistas a obtener un determinado fin que no lograríamos actuando directamente sobre él, entre otras razones, a causa de nuestras propias debilidades) es asumir compromisos previos (privados o públicos). Queda claro que los compromisos privados son con uno mismo y los compromisos públicos (por ejemplo, las apuestas) son adquiridos con los demás.<sup>4</sup>

Otra característica de las estrategias indirectas es la capacidad de posponer la obtención de gratificaciones para lograr un beneficio mayor o distinto en el futuro. La capacidad de esperar, cuando la espera se sitúa en un punto de equilibrio entre el logro inmediato de un beneficio menor y el logro óptimo de un beneficio al que hay que esperar demasiado, es otra muestra de la puesta en uso de la racionalidad estratégica.<sup>5</sup>

En resumen, como dice Elster:

3. Ídem, p. 67.

4. J. Elster (ob. cit., pp. 174-175) presenta una síntesis de estrategias de compromiso previo, según el objeto que se decida manipular:

1. Manipulación del conjunto factible:
  - a. Restricción del conjunto de acciones físicamente posibles.
  - b. Cambio de la estructura de recompensas por apuestas públicas indirectas.
2. Manipulación del carácter:
  - a. Fortalecimiento de la fuerza de voluntad.
  - b. Cambio de la estructura de preferencia.
3. Manipulación de la información:
  - a. Cambio del sistema de creencias.
  - b. Evitar la exposición a ciertas señales...
4. Manipulación por una predisposición del espacio interior:
  - a. Utilizando apuestas privadas indirectas.
  - b. Utilizando planificación congruente.

... en casi todos los casos cotidianos, la estrategia más eficiente incluye una combinación de los métodos 1b y 2b.

5. Sobre este punto puede verse el interesante problema que plantea R. Nozick, ob. cit., pp. 36 y 37.

Esta segunda mejor o imperfecta racionalidad se ocupa a la vez de la razón y de la pasión. Lo que se pierde, tal vez, es el sentido de la aventura.<sup>6</sup>

2. Las personas racionales tienden a lograr el máximo beneficio posible cuando actúan dentro del modo de interacción estratégico. Pero ¿qué significa lograr el máximo beneficio posible o, como se dice en esta jerga, qué significa buscar la maximización de los beneficios partiendo de conductas racionales? ¿Cuándo puede decirse que es racional haber satisfecho el logro de tal o cual expectativa? Ya hemos visto que a veces se puede morir de tanto mejorar. Esto quiere decir que la búsqueda de lo óptimo, si no se tienen en cuenta otros factores de la interacción, puede terminar siendo un perjuicio más que un beneficio.

Para hablar de maximización de beneficios en el modo de interacción estratégica hay que interrelacionar tres factores. Las expectativas racionales de las personas con las expectativas e intenciones de los demás y con la información de la que se dispone sobre el medio en el que se interactúa (ese medio, naturalmente, incluye las expectativas e intenciones propias y ajenas). Una lectura simple del problema indicaría que cuando más información poseo en mejores condiciones estoy de maximizar mis objetivos. Pero las cosas no son tan simples.

Sobre este punto se pueden hacer dos enfoques. El primero es tomar la satisfacción como maximización. El segundo resulta de invertir los términos y considerar la maximización como satisfacción.

Cuando hablamos de satisfacción como maximización podemos presentar un arco con tres posiciones. De estas tres posiciones dos son extremas y una, intermedia o moderada. En un extremo está la posición que parte del supuesto de una racionalidad perfecta para obtener la máxima satisfacción posible de nuestras expectativas. Esta posición ignora la incertidumbre y la acción de los otros, y, por lo tanto parte de la idea de un medio puro en el que la persona poseedora de esa

6. J. Elster, ob. cit., p. 188.

racionalidad maneja toda la información y por lo tanto está en condiciones de obtener la satisfacción máxima.

En el otro extremo se sitúa la postura que sostiene la imposibilidad de obtener, en algún momento, un caudal de información acorde con la expectativa de beneficio. Siendo las cosas de este modo, las personas estarían siempre buscando más información dentro de la disponible para incrementar sus posibilidades de acceder al mejor beneficio y esto haría muy costoso el logro del objetivo. Por lo tanto, como dentro de este enfoque la racionalidad no da una respuesta satisfactoria, el corte de la búsqueda de información debe hacerse arbitrariamente. La idea es que ser tan racionales puede resultar muy costoso en relación con el beneficio a obtener. Significaría ir constantemente detrás de la información que nos falta para lograr el máximo beneficio. Y esto nos obliga a limitar esta regresión al infinito, mediante el recurso a un corte arbitrario, ajeno a la exposición de razones. Pero ¿por qué detenernos aquí y no en cualquier otro momento?

En el medio de estas dos posturas extremas se ubica la "teoría de la satisfacción o de la racionalidad limitada". Los que sostienen esta postura parten del hecho de que las personas no actúan nunca o casi nunca dentro del marco propuesto por las dos teorías anteriores. Ni se está nunca en posesión de toda la información disponible para actuar ni la gente está siempre buscando cómo ampliar su información dejando de tomar la decisión correspondiente. En la práctica, las personas racionales se fijan objetivos acordes con la información de la que disponen y actúan en consecuencia, aceptando racionalmente el margen de incertidumbre que envuelve cualquier situación. Como dice Elster, la premisa básica para quienes sostienen esta posición es que "la búsqueda de lo óptimo cuesta un tiempo que habría podido emplearse con mayor provecho".

El segundo enfoque invierte los términos y presenta la *maximización como satisfacción*. Hay una impronta evolucionista en esta posición. Lo máximo es lo que satisface y lo que satisface siempre coincide con lo máximo. La conducta que satisface es la que, después de haber competido con otras en el interjuego de acciones entre los actores participantes, ha sido "seleccionada"

por el grupo (la especie, el mercado o un segmento de la población) como la que mejor satisface las necesidades de éste en contextos similares. En este caso la conducta racional es un resultado estereotipado de la adaptación al medio después de haber confrontado la eficacia de esa conducta con la de otras cuyas respuestas mostraron ser poco aptas para satisfacer las necesidades de los actores.

## 2. ELECCIÓN Y DECISIÓN RACIONAL

Una decisión es una toma de posición frente a una situación que contiene varias posibilidades y que formula requerimientos en varias direcciones. La decisión debe ser entendida como un proceso en el que están integradas las distintas fases de reflexión y planificación. En este proceso es posible distinguir dos fases: la primera está centrada en el problema y, a menudo, comienza cautelosamente y con ciertas dudas. La segunda está centrada directamente en la solución.

En los procesos de decisión tenemos en cuenta sólo aquellos aspectos sobre la cuestión en conflicto que nos resultan relevantes para elaborar nuestra estrategia de acción. Quiere decir que sólo intervienen los factores, conocimientos, objetivos y normas que nos resultan significativos para llevar a cabo una acción concreta.

Por lo tanto, los procesos de decisión atraviesan por tres momentos:

1. el momento de la reflexión acerca de un objetivo;
2. el momento del reconocimiento del objetivo como propio, y
3. el momento de la planificación de las vías que conducen al fin.

Entre los *motivos* que nos llevan a elegir una determinada opción o a decidimos por un curso de acción podemos reconocer inmediatamente tres categorías diferentes.<sup>7</sup>

7. Cfr., sobre este punto, J. Elster, ob. cit., pp. 229 y ss.

La primera categoría es la que hace depender las elecciones y las decisiones de los valores previamente asumidos por el sujeto por el hecho de pertenecer a una determinada cultura o subcultura en la que esos valores son reconocidos positivamente. Este enfoque, de tinte sociológico, considera la conducta como producto de sus antecedentes causales. Supone que las diferencias en las preferencias entre personas tienen su origen en diferencias sociales y, por lo tanto, lo razonable consiste en elaborar previamente un sistema de valores apto que opere causalmente para realizar mejores elecciones. Aquí, la tradición se impone a la razón y las causas a las intenciones.

La segunda categoría es la que sostiene que las elecciones y decisiones de las personas están determinadas por el sistema de recompensas que les prometen los distintos cursos de acción, teniendo en cuenta la información disponible. Esta perspectiva es propia del modo de acción de la racionalidad estratégica. En este caso los individuos son atraídos por las diferentes recompensas que hipotéticamente les ofrecen los distintos caminos que pueden tomar para llegar a sus objetivos. Si esto es verdaderamente así, se puede modificar la conducta de la gente de este modo, cambiando el sistema de recompensas y con esto mejorar los resultados esperados. Aquí el interés guía a la deliberación; la razón se impone a la tradición y las intenciones están por encima de las causas.

La tercera categoría asume que no siempre se puede elegir o tomar una decisión sometiendo las opciones a la razón estratégica o a los valores previamente adquiridos. Según este punto de vista, son muchas las oportunidades en las que debemos confiar nuestras acciones a los mandatos del azar y a lo aleatorio. Esta circunstancia se da cuando faltan razones para elegir una alternativa y por lo tanto debemos aceptar los límites de la razón. Como afirma Elster al final de uno de sus trabajos:

Por mucho que tratemos de evitarlo, la suerte regulará gran parte de nuestras vidas. Si la domesticamos podemos, en la medida de lo posible, someter a control la aleatoriedad del universo, librándonos al mismo tiempo del autoengaño. Cuando los argumentos racionales fallan, las exigencias de causalidad

personal y de autonomía se reconcilian mediante el uso consciente de la suerte para tomar decisiones. Aunque la crudeza de esta visión pueda inquietarnos, es preferible a una vida construida sobre la confortadora falsedad de que en todo momento podemos saber qué hacer.<sup>8</sup>

Por lo tanto, un aspecto importante dentro de los procesos de decisión consiste en la determinación de los *criterios* o reglas que permiten una elección racional. El criterio básico de una decisión racional puede expresarse así: al tener que elegir entre alternativas de acciones posibles debo elegir aquella cuyo resultado, teniendo en cuenta los propios deseos y fines, conduce al mayor grado de valor, utilidad o satisfacción. La máxima más simple e intuitiva de la teoría de la decisión dice: "Maximiza las utilidades". Es como si dijéramos que lo que determina la dirección de nuestras acciones es la representación que nos hacemos del mundo, en función de la información que poseemos y de las expectativas que nos despiertan los sistemas de recompensas que están en juego.

En la decisión racional siempre se afirma, de algún modo, el propio interés. Sin embargo, la expresión "propio interés" no debe entenderse en el sentido moralmente reprochable de algo egoísta, egocéntrico o personalista. Tomar como punto de partida de una decisión el propio interés puede ser perfectamente conciliable con el actuar social y desinteresado.

En la medida en que la racionalidad interviene en el proceso puede producirse la transformación del propio interés, que en un primer momento es "ciego", en un interés "lúcido" que calcula su éxito sin que necesariamente se perjudiquen los otros. No obstante, sería ingenuo pensar, desde el punto de vista de la ética, que una decisión definida como elección racional con respecto a los fines que el sujeto persigue puede ser totalmente neutral. Dentro de este marco, a la lógica de la decisión la acompaña siempre una ética del éxito. Tanto si se trata de individuos como de grupos, decidirse racionalmente significa maximizar las propias utilidades.

8. J. Elster, *Domar la suerte*, Barcelona, Paidós, 1991, p. 151.

Uno de los enfoques teóricos que buscan explicar los procesos de decisión racional es el que se conoce como *teoría de los juegos*. La teoría de los juegos es una de las que procuran explicar los procesos de decisión dentro del marco de la racionalidad estratégica. Lo más significativo de la teoría de los juegos es que dentro de la situación de relación entre sujetos se dan las siguientes condiciones:

1. existen diferentes sujetos de decisión que dependen recíprocamente el uno del otro;
2. cada uno de esos sujetos persigue intereses, y
3. por lo menos en algunos puntos, esos sujetos entran en conflicto.

Formulada como una máxima de decisión, la idea básica de la teoría de los juegos puede expresarse así: "Elige la estrategia que, dentro del marco de las reglas del juego y teniendo en cuenta los contrincantes, ofrece el resultado más favorable".

Lo interesante de la teoría de los juegos es que parte de la idea de que cada persona o institución participante en el asunto procura realizar sus propios fines sin que ninguna de ellas posea el control total sobre las otras partes intervinientes. Las personas o las instituciones son tomadas, en este modelo, como "jugadores" que deben confrontar sus posiciones con otros "jugadores" quienes, a su vez también persiguen fines, actúan de acuerdo con sus ventajas personales e intervienen en el actuar de los demás. El éxito de la acción depende de los otros "jugadores" quienes, en el mejor de los casos, procuran apoyar sólo parcialmente el actuar de los primeros y, por lo general, tratan de obstaculizarlo.

¿Cuáles son, normalmente, los elementos que forman parte de un juego?

1. en principio están los *jugadores* que persiguen sus objetivos y que actúan de acuerdo con sus propias reflexiones y desde sus propias perspectivas;
2. después, sabemos que en todo juego hay *reglas* que establecen las variables que cada jugador puede controlar, lo que está prohibido y lo que está permitido;

3. en tercer término, aparece *el resultado final* o las ganancias, las utilidades o el valor que se atribuye a los resultados alternativos de las partidas.

Rodeando los tres elementos anteriores y atravesándolos encontramos *las estrategias* de cada jugador, es decir, los planes alternativos de acción posibles que cada uno elabora para lograr sus objetivos.

Para este modelo, cada vez que los sujetos sociales (personas o instituciones) entran en conflicto pueden darse dos tipos de juegos entre ellos:

1. Por un lado, los *juegos competitivos de sumas constantes*. Este tipo de juegos tiene que ver con la distribución de un conjunto de utilidades ya dado de antemano. Suponiendo que todos los participantes procuran maximizar sus utilidades, estamos frente a una situación de absoluta oposición de intereses en la que no es posible ninguna cooperación. En el caso especial más importante, el de los juegos de suma cero, se trata de juegos de oposición diametral: lo que uno gana lo pierden los demás.
2. Los *juegos no competitivos de sumas no constantes*, en los que la utilidad total es variable. Se trata de la producción o destrucción de utilidades, siendo indiferente para la teoría de los juegos el origen de la modificación de las utilidades. La oposición de intereses ya no es absoluta. Hay soluciones que son ventajosas para todas las partes.

En los juegos no competitivos se pueden encontrar rastros rudimentarios de elementos dialógicos. Esto significa que, si bien los "jugadores" no intercambian mediante el lenguaje sus respectivas posiciones, de manera fluida y permanente, en determinadas instancias del juego pueden comunicarse para mejorar su estrategia y volver después a su propio desarrollo de la acción. La consulta se lleva a cabo sólo si los jugadores esperan alguna ventaja de ella. Sólo en virtud del propio interés se procura intercambiar informaciones y celebrar acuerdos para luego volver a entrar en oposición de intereses



cuando se trata la distribución de la ganancia obtenida conjuntamente. En síntesis, la acción conjunta es solamente instrumental y siempre esporádica.

Otros elementos que intervienen en la teoría de los juegos con distintos grados de importancia e incidencia son:

1. la *negociación* entre los participantes para procurarse posiciones más favorables;
2. la *planificación* del desarrollo del juego, haciendo uso de simulaciones o modelos (por ejemplo, un "jugador" simula tener información incompleta o incorrecta, para planificar su juego, o imagina anticipadamente la intervención de tales o cuales factores naturales y/o sociales fuera de su control que modificarían el desarrollo);
3. la *evaluación* de la *posibilidad de comprender correctamente el juego* o, de lo contrario, considerar la posibilidad de *haberse equivocado* en algún aspecto de la evaluación de las variables, y
4. la posibilidad de encontrarse con aspiraciones irracionales de algunos jugadores. Los jugadores racionales no procuran aumentar arbitrariamente sus ganancias, sino que aspiran a una ganancia clara y segura frente a sus adversarios. Las aspiraciones que van más allá de este límite no son consideradas racionales. En este sentido, en los juegos no competitivos no se buscan soluciones máximas sino *soluciones satisfactorias*.

En síntesis, podemos decir que la racionalidad en la teoría de los juegos es la posibilidad de manejar un conflicto con diversas maximizaciones, teniendo en cuenta que todo jugador debe contar con la posibilidad de comportamientos de su contrincante no siempre previsibles. Esto significa que cada jugador no sabe cómo reaccionará el otro, debe admitir que las acciones del otro pueden ser para él totalmente sorprendentes. Además, dentro del marco de la teoría de los juegos no es posible formular una regla única, igualmente válida para todos los juegos. En cada juego deben desarrollarse criterios de racionalidad operativos, es decir, combinaciones de estra-

tegias de un mismo jugador o entre jugadores. Finalmente, como todo modelo de análisis, la teoría de los juegos simplifica extraordinariamente la realidad. Si bien es un aporte interesante para la interpretación de una situación de decisión, al depender de un esquema fijo tan impreciso puede ser muy útil pero puede también inducir a error a la hora de llevar a cabo la acción por la que el o los jugadores se han decidido.

Otro enfoque de los procesos de decisión es el que parte del intercambio comunicativo entre los afectados por el hecho o la circunstancia que exige tomar una resolución que involucra a varios sujetos. Este modelo teórico procura explicar los procesos de decisión dentro del marco de la *racionalidad comunicativa*.

En el ámbito de los procesos de decisión existen formas de intercambio lingüístico que presuponen la presencia del *diálogo* y la *conversación* como condición de posibilidad de la resolución de los problemas o los conflictos. Pero sabemos que a cualquier forma de hablar entre las personas no se la puede llamar "conversación". Una cosa es "hablar" con otro, y otra cosa es "conversar" con el otro. Una manera de afrontar los procesos de decisión por la vía comunicativa es haciendo uso del recurso del diálogo y de la conversación.

En líneas muy generales, dentro de este enfoque la comunicación ocupa el lugar central dentro de los procesos de decisión. Pero ¿qué se entiende aquí por comunicación? El sentido que se le asigna a este tipo especial de acción es el sentido del diálogo. El diálogo es una actitud dentro de la cual las personas intercambian argumentos, mediante el uso del lenguaje acerca de posiciones que asumen como propias. Cada sujeto interviniente deposita sus propias pretensiones de validez en los argumentos que expone para sostener su posición. Esto significa que cada quien expone sus argumentos pensando que sus razones son válidas para ser tenidas en cuenta en la respuesta de solución al conflicto planteado. Veamos cuáles son las *características* del modelo de la racionalidad comunicativa.

En primer lugar, la toma de decisión comunicativa es un *proceso de consulta recíproca*, que busca establecer acuerdos

o lograr consenso entre las partes, frente a los problemas teóricos y prácticos. En segundo lugar, la condición de posibilidad para el logro de acuerdos entre las partes presupone, en los participantes en el proceso comunicativo, *la capacidad y la disposición al aprendizaje y a la modificación de las propias posiciones*. Esta capacidad de los sujetos para modificar sus propios puntos de vista por el hecho de participar en procesos de intercambio comunicativo, está ligada a los conocimientos de cada uno, a las expectativas de obtener o resignar ventajas y también a la relación con el poder o con la impotencia, que cada uno mantiene, dentro del conflicto en el que está participando. En tercer lugar, este paradigma cuenta con *la argumentación como instrumento único para dirimir las diferencias y acercar posiciones*. Cada uno de los intervinientes en la cuestión en conflicto se presenta los argumentos a sí mismo y, además, cumple un proceso de aprendizaje *teórico* al reducir los errores y prejuicios y tomar nuevos aspectos, criterios y formas de argumentación. En este sentido, utilizar la argumentación en la comunicación no es una tarea cognitiva en la que se buscan argumentos definitivos, sino que se explicitan pretensiones de validez acerca de las posiciones que se defienden. En cuarto lugar, y como consecuencia de lo apuntado anteriormente, el enfoque de la racionalidad comunicativa presupone un *proceso de aprendizaje práctico* en el cual *los participantes modifican intereses, actitudes y normas*. Esto indica que las personas no pueden considerar las propias pretensiones de validez de sus argumentos como definitivas y libres de toda crítica. En otras palabras, las pretensiones de validez de todos los argumentos son susceptibles de crítica y modificables. En quinto lugar, se presupone en los participantes en la comunicación, *la disposición comunicativa y la libertad recíproca de cada uno para tomar la decisión* que define la acción consensuada a ejecutar.

En relación con los procesos de decisión podemos reconocer dos formas de interacción lingüística emparentadas con el diálogo y la conversación: 1) la deliberación, y 2) la negociación. Allí donde la vida de intercambio se nos presenta problemática, o escapa a una visión clara del asunto, las

personas deben detenerse, retroceder, apartarse de la actuación inmediata y buscar como canal de elaboración de una respuesta posible la reflexión conjunta para decidir cómo superar las dificultades. Veamos algunos rasgos de cada una de esas formas de interacción lingüística que son útiles para abordar los procesos de decisión desde la racionalidad comunicativa.

1. LA DELIBERACIÓN. En primer lugar, el recurso a la deliberación como instrumento supone la presencia de una situación confusa entre los sujetos dispuestos a encontrarle una salida clara al asunto. La deliberación funciona, entonces, como una conversación aclaratoria entre los sujetos. En segundo lugar, esa conversación aclaratoria siempre está delimitada por un tema. No se delibera sin un objeto concreto sobre el cual deliberar. En tercer lugar, la deliberación acerca de ese tema, que en principio se presenta confuso, no puede quedar inconclusa. La deliberación debe tener un final, y ese final es el resultado, que debe ser distinto de la situación de partida que dio origen a la deliberación. En cuarto lugar la deliberación conjunta busca superar, por un lado, la unilateralidad de criterios y, por otro lado, los prejuicios que lleva cada individuo a la mesa de discusión. Por último, en el resultado final de la deliberación, se diluyen los aportes individuales en beneficio de una propuesta de conjunto. En este sentido, la deliberación se nos presenta como un instrumento de recíproca complementación entre los sujetos y adquiere un sesgo decididamente cooperativo.

2. LA NEGOCIACIÓN. Es el mecanismo utilizado cuando entre las partes no hay espíritu de colaboración sino más bien posiciones antagónicas en un asunto litigioso. En tales casos se procura llegar a un acuerdo, pero al mismo tiempo se aspira a conservar, en lo posible, la propia ventaja tratando de neutralizar las pretensiones de la otra parte.

En los procesos de negociación cada sujeto intenta imponer su criterio lo máximo posible pero, por otro lado, se ve forzado a restringir sus pretensiones cuando realmente no quiere



poner en riesgo la negociación. En este sentido, se privilegia lo comunicativo y se posterga la búsqueda del resultado óptimo. Lo que se pretende es que no fracase la negociación mediante la utilización de la persuasión como mecanismo estratégico. Se trata de lograr que el otro acepte las bondades de la posición propia, recurriendo a procedimientos persuasivos exclusivamente lingüísticos.

También aquí el final tiene que ver con el acceso a un resultado. Pero, en este caso, ese resultado no es el producto de aportes cooperativos de las partes, como en el caso de la deliberación, sino que se relaciona con la llegada a un cierto equilibrio, cuyo objetivo inicial es la conciliación de las partes y el punto de llegada es el arribo a una solución de compromiso.

### 3. LA RACIONALIDAD EVALUATIVA

Si repasamos lo que vimos hasta ahora, observaremos que ser racional significa estar en condiciones de elegir qué creer o qué hacer ante un conjunto de ideas o de posibilidades de acción. Ser racional es, también, estar en condiciones de poder calcular los costos y los beneficios de creer en eso que se eligió o en hacer aquello que se supone que es lo más conveniente. Sin embargo, esta racionalidad, que de manera amplia se conoce como *racionalidad instrumental* o *racionalidad estratégica*, no explica por qué conviene hacer racionalmente esas elecciones. ¿Por qué es mejor ser racional que no serlo? La respuesta a esta pregunta no tiene que ver con la instrumentalidad de la razón sino con la racionalidad de los valores que subyacen a esa instrumentalidad.

Podríamos decir que hablar de la racionalidad evaluativa supone elaborar y proponer una *filosofía de lo mejor*.

La idea de lo mejor está ligada a dos aspectos: lo mejor como lo que conviene y lo mejor como lo correcto. Se puede decir: lo mejor es hacer lo que conviene o lo mejor es elegir lo correcto. La primera idea de lo mejor está ligada al mundo de la experiencia y se vincula con la elección instrumental, pragmática (individual o socialmente hablando). La segunda idea de lo mejor

está ligada a la elección de lo que corresponde con independencia de lo que conviene experiencialmente hablando.

Como ya se sabe, lo que corresponde no siempre está emparejado con lo conveniente. En ambos casos la racionalidad funciona, como hemos visto, conforme a criterios. La adopción o la aceptación de los criterios regulativos es un problema de valores, un problema ético.

¿Y qué papel juega la razón frente a estos dos aspectos? Cuando la razón elige lo conveniente estamos frente a la adopción de criterios pragmáticos y hacemos un uso instrumental de ella. Lo conveniente se elige y deriva de lo mejor entendido en términos de costos y beneficios. Pero el problema de la relación entre la razón y lo correcto es diferente: no es un problema de relación entre costos y beneficios sino de relación entre valores. Lo correcto se define conforme a una jerarquía de valores previamente definida en función de las circunstancias y del conflicto potencial que puede presentar el enfrentamiento de dos valores igualmente preferibles. Por lo tanto, lo racionalmente correcto deriva de lo mejor entendido axiológicamente. En este caso la razón no es instrumental sino evaluativa.

Es imposible descontextualizar las nociones de conveniencia y de corrección cuando se trata de delimitar los fines de la racionalidad. Por eso es necesario insistir en que el fin de la racionalidad es elegir y hacer lo mejor posible dentro de cada situación. Y lo mejor posible abarca la articulación de lo conveniente y lo correcto dentro de un contexto. La evaluación de lo mejor es relativa a la información que posee el sujeto, a las condiciones objetivas de la situación y a los criterios utilizados para justificar el orden de los valores que se han adoptado. Por lo tanto, para definir lo mejor existen componentes valorativos.

La racionalidad consiste en establecer la armonía dentro de (y entre) esferas de acción y de creencia, con el interés de la búsqueda eficiente de los fines legítimos. Su requisito típico es el de las buenas razones para lo que uno cree, para lo que hace y para lo que evalúa.<sup>9</sup>

9. N. Rescher, ob. cit., p. 145.

En esta cita se advierte la intención del autor de enlazar la conveniencia con la corrección. Hablar de búsqueda eficiente alude a la conveniencia; reclamar legitimidad supone la corrección. Las buenas razones, como queda dicho, las aportan el conocimiento de las circunstancias y los criterios previamente elaborados y aceptados como válidos.

¿En qué punto convergen la racionalidad práctica (con respecto a fines, como diría Weber, y que está ligada a la eficacia de las acciones) y la racionalidad evaluativa (con respecto a valores, que funciona como legitimadora de elecciones y decisiones)? Porque el problema aparentemente está en el tratamiento de ambas posibilidades por separado. La primera nos conduce a un pragmatismo inmediatista y la segunda a una racionalidad formalista desprovista de contenidos (incluidos nuestros propios intereses).

Ser racionales nos hace cualitativamente diferentes, nos hace personas. Sin embargo, la máxima realización de una persona racional no es el vivir sujeta a la corrección descontextualizada y "desvalorizada" a expensas de lo conveniente. Más bien el fin último consiste en sujetarse a un principio generalísimo de la racionalidad que implica evaluar las razones disponibles haciéndolas pasar por el doble tamiz de los principios que regulan la corrección y la conveniencia para luego "elegir y hacer lo mejor que se puede". El fin de la racionalidad es operar en el universo de lo posible y no en el universo de lo necesario.

En suma, si el fin de la racionalidad es buscar y encontrar las mejores razones para luego creer y actuar en función de ellas, el problema de saber cuál es la finalidad de la racionalidad es un problema ético. Es un problema ético porque exige tomar decisiones acerca de cuáles son las mejores razones para actuar. Y, como ya hemos visto, una decisión tomada se convierte en un criterio de selección que nos permite inferir que en situaciones semejantes la acción correcta y conveniente será la que se tomó anteriormente. Como dice Nozick, esas acciones adquieren un valor simbólico (si fueron elegidas para ser realizadas es porque representan el mejor valor disponible, dadas las circunstancias) y se convierten en principios reguladores de futuras acciones. Las acciones llevan a los principios, los principios actúan

normativamente y conducen a la regularidad y ésta posibilita la previsibilidad.

Como ya se dijo, una de las funciones de la racionalidad es tratar de hacer la vida propia y la de los otros más previsibles. Y parece que es mejor ser éticamente previsibles procurando que la racionalidad sea el nexo entre conveniencia y corrección en la vida inmediata de las personas y no que aquéllas permanezcan equidistantes, como las paralelas de Euclides.

Pero otra de las funciones de la racionalidad es la de hacer la vida propia y la de los otros más agradables, más edificantes. ¿Cómo? Una respuesta inmediata puede ser ésta: incorporando como criterio básico, componente de la aceptabilidad racional, la idea de que dentro de cada contexto hay situaciones, hechos, circunstancias y acciones que son mejores que otros. En otras palabras, la racionalidad comprende también el hecho de aceptar que todo no es lo mismo ni todo es igual; hay mejor y hay peor, hay bueno y hay malo. Lo contrario es diluirse en el subjetivismo axiológico y, consecuentemente, aceptar la pérdida de la posibilidad de evaluar.