

CAPÍTULO 1

SOBRE LAS RAZONES PARA LA ACCIÓN

1.1. SOBRE LA ESTRUCTURA DE LAS RAZONES

En los capítulos que siguen se analizarán las normas explicando sus relaciones con las razones para la acción. El propósito de la presente sección es introducir algunas distinciones que serán usadas más tarde. Intentaré decir lo suficiente como para mostrar que estas distinciones son plausibles y útiles, pero no me será posible justificarlas por completo ni tampoco compararlas con otras perspectivas sobre las razones que pueden encontrarse en otros textos filosóficos. No se mencionarán muchos problemas importantes que afectan a las razones, pero que no son relevantes para las cuestiones discutidas en este libro. Creo que en lo principal mis conclusiones sobre las normas y el Derecho no dependen de la corrección de detalle de las opiniones que aquí se formulan sobre las razones en general. Las acotaciones que siguen pueden tomarse, por consiguiente, sólo como indicativas de una perspectiva sobre las razones que hace posible relacionar normas con razones, aunque yo, naturalmente, creo que esta perspectiva es una perspectiva correcta.

El papel de las razones

Así como hay razones para las acciones, hay también razones para las creencias, para los deseos y emociones, para las actitudes, para las normas y las instituciones, y muchas otras. De todas ellas, las razones

para la acción y las razones para la creencia son los tipos más fundamentales de razones, mientras que los otros tipos de razones se derivan o dependen de éstas. Me ocuparé exclusivamente de las razones para la acción y con el término 'razones' haré referencia normalmente únicamente a razones para la acción. Esto no implica una creencia en una diferencia fundamental entre razones para la acción y razones para la creencia. Aunque difieren en algunos aspectos importantes ambas comparten los mismos rasgos lógicos principales. Pero aunque mucho de lo que se diga se aplica, si es que es verdadero, tanto a las razones para la acción como a las razones para la creencia, no será ni posible ni necesario explayarse directamente sobre las razones para la creencia

Nos referimos a razones al explicar, al valorar y al guiar la conducta de las personas¹. El concepto de una razón se emplea también para otros propósitos distintos, pero estos tres que se han mencionado son primarios y los demás se derivan o dependen de ellos. Decimos, por ejemplo, dándose la ocasión apropiada, que John se casó con Mary por su dinero, que la gente debería casarse por amor y que, por consiguiente, dado que John actuó por razones incorrectas se comportó mal y que Derek no debería hacer lo mismo. La explicación del concepto de razón para la acción debe mostrar cómo este concepto sirve para estos propósitos, cómo estos propósitos se relacionan entre sí y por qué un mismo concepto sirve para estos tres propósitos. La combinación de la tarea teórica de explicar la acción con las tareas prácticas de valorar y de guiar la acción es la fuente de muchas dificultades que encontramos en la explicación de las razones para la acción. Una explicación adecuada mostrará no sólo que un mismo concepto puede usarse para estos propósitos ampliamente diferentes entre sí, sino también que estos propósitos son interdependientes. Las razones pueden usarse para guiar y para valorar sólo porque pueden usarse también en la explicación, y su única característica como tipo de explicación es que ellas explican la cultura por referencia a las consideraciones que guiaron la conducta del agente.

La expresión 'una razón para' y expresiones relacionadas con ella aparecen en una diversidad de tipos de oraciones, algunos de los cuales se usan característicamente para la explicación, otros para la guía o valoración, y otros para todos estos propósitos. Cinco tipos de oraciones tienen particular importancia:

- (1) '-Es una razón para-' (por ejemplo, 'la devaluación es una razón para imponer controles de cambios').
- (2) 'Hay una razón para-' ('hay una razón para castigarle').

(3) 'X tiene una razón para-' ('John tiene una razón para rechazar el empleo').

(4) 'X cree que —es una razón para-' ('John cree que la enfermedad de su madre es una razón para posponer el viaje'. 'John cree que la proximidad de las elecciones es una razón para que el Presidente haga una gira por el extranjero').

(5) 'La razón de x para hacer ø es-' ('Su razón para permanecer hasta tarde en la oficina es la enorme cantidad de trabajo que se acumuló durante su ausencia').

La discusión que sigue girará sobre el uso de 'razones' en estos contextos.

Razones, hechos y personas

Qué sea una razón ha sido identificado, de diversas maneras, con enunciados, creencias y hechos. El principal fundamento para considerar como razones solamente a los enunciados es que éstos tienen una estructura lógica. Las razones deben, naturalmente, someterse al análisis lógico, puesto que figuran en el razonamiento práctico, pero tanto las creencias como los hechos son susceptibles de análisis lógico. Basta, en todo caso, con que el análisis lógico sea aplicable a los enunciados de los hechos o del contenido de las creencias que son las razones. El lenguaje y nuestras intuiciones prestan escaso apoyo a la idea de que todas las razones son enunciados. No parece natural decir que el enunciado de que lloverá es una razón para que yo lleve un paraguas. Es o bien el hecho de que lloverá o mi creencia en que lloverá lo que debería ser citado como la razón*.

Elegir entre hechos y creencias es más difícil. Las creencias son a veces razones, pero sería equivocado considerar a todas las razones como creencias. Debería recordarse que las razones se usan para guiar la conducta, y las personas deben guiarse por lo que es el caso, no por lo que creen que es el caso. Sin duda, para guiarse por lo que es el caso una persona debe llegar a creer que tal cosa es el caso. Sin embargo, es el hecho y no su creencia en él lo que debe guiarle y lo que

* Argumentaré más adelante que los hechos son razones. Tanto 'el hecho de que...' como 'el enunciado de que...' son operadores que forman designadores en las oraciones. Comparten muchas, pero no todas sus propiedades lógicas. Mi tesis es que se diferencian *inter alia* en que 'es una razón para' puede predicarse siempre de 'el hecho de que...', pero solo excepcionalmente de 'el enunciado de que...'.

es una razón. Si p es el caso, entonces el hecho de que yo no crea que p no determina que p no sea una razón para que yo realice alguna acción. El hecho de que yo no sea consciente de ninguna razón no muestra que no haya ninguna. Si las razones deben servir para guiar y valorar la conducta, entonces no todas las razones son creencias. Puede parecer que las razones que no son ni creencias ni deseos del agente no pueden usarse para explicar su conducta, pero esto es un error. La explicación depende de su creencia de que las razones existen, pero una vez más esto no determina que su creencia sea la razón. Todo lo que esto muestra es que este tipo de explicación de la conducta de una persona versa sobre sus creencias de que ciertas razones se aplican. Podemos entender su conducta incluso si pensamos que estaba equivocado en creer que había buenas razones para que él hiciera lo que hizo.

La opinión de que una razón es un hecho no está libre de dificultades. Hasta cierto punto, espero, la discusión contenida en el resto de esta sección sugerirá vías para superarlas. Pero unas pocas acotaciones son pertinentes aquí. Cuando digo que los hechos son razones uso el término 'hecho' en un sentido amplio, para designar aquello en virtud de lo cual los enunciados verdaderos o justificados son verdaderos o justificados. Por 'hecho' entiendo simplemente lo que puede ser designado mediante el uso del operador 'el hecho de que...'. Un hecho es aquello de lo que hablamos cuando hacemos un enunciado usando oraciones de la forma 'es un hecho que...'. Un este sentido los hechos no se contraponen a los valores, sino que los incluyen ('Es un hecho que la vida humana es el valor supremo'. 'El hecho de que la vida humana es un valor importante ha sido ampliamente reconocido en todas las sociedades humanas'). De forma semejante, los hechos incluyen el acaecimiento de eventos, procesos, realizaciones y actividades. Dado este uso amplio de 'hecho', las creencias, pero no sus contenidos, son también hechos. El hecho de que John cree que p puede ser una razón para la acción tanto para él como para otros. Esta manera de ver las creencias como razones no explica, sin embargo, la mayor parte de los contextos en los que las creencias del agente y no los hechos son citados normalmente como razones. Algunas formas de encarar tales contextos serán sugeridas más adelante, pero debe admitirse que el análisis aquí ofrecido da una impresión extraña cuando se aplica a algunos contextos. La sistematización filosófica de una esfera de discurso implica inevitablemente un cierto grado de regirmentación y la aceptación de expresiones que no suenan naturales.

No se niega aquí que usamos locuciones de la forma 'su razón para

hacer \emptyset fue su creencia de que p '; 'la razón por la que hizo \emptyset fue que pensaba que p ', etc. Estas locuciones pueden usarse incluso cuando p no es el caso (como en 'su razón para no venir fue que pensaba que tú no estarías aquí'). Lo que es citado como una razón en tales casos es, por supuesto, un hecho; pues aunque p no es el caso, que él pensaba que p sí lo es. Pero no es un hecho que sea una razón para la acción explicada. Que un amigo de uno no estará puede ser una razón para no venir. Pero que uno lo crea no es una razón tal. Cuando se le pregunta por qué no vino, la persona de que se trate contestará normalmente: porque mi amigo no estaba allí. Es principalmente cuando llegamos a creer que la razón en la cual confiábamos no se da cuando citamos nuestra creencia en ella como una razón. En tales ocasiones, de acuerdo con el análisis propuesto, podríamos decir que no había una razón para no venir, pero que teníamos una razón para pensar que teníamos una razón.

Debemos admitir que usamos razones de ambas maneras. Podríamos incluso distinguir entre dos nociones de razón. Pero ambas no deberían considerarse como de igual significación. Sólo las razones entendidas como hechos son normativamente significativas; sólo ellas determinan lo que debe hacerse. Para decidir lo que hemos de hacer debemos descubrir cómo es el mundo, y no cómo son nuestros pensamientos. La otra noción de razón es relevante exclusivamente para propósitos explicativos y no, de ninguna manera, para propósitos de guiar la conducta. Es precisamente esto lo que muestra que esta noción puramente explicativa es la noción secundaria que presupone la otra y no está presupuesta por ella. No se trata sólo de que la noción puramente explicativa pueda, como hemos visto, ser eliminada en favor de la creencia en razones (del primer tipo). Se trata más bien de que la especial característica de las explicaciones de la conducta en términos de razones es que ellas explican la conducta del agente en términos de sus creencias acerca de lo que debería hacer, en términos de su propia apreciación de las razones relevantes (en el sentido primario, normativo) que se le aplican.

Normalmente pensamos en las razones para la acción como razones para que una persona realice una acción cuando se dan ciertas condiciones. La realización de una acción por un agente en circunstancias determinadas puede contemplarse como un hecho, y puede pensarse que las razones son relaciones entre hechos. Esta sugerencia es plausible en la medida en que nos ocupamos de explicar o de valorar acciones efectivamente realizadas ('Sus razones para hacer \emptyset eran...', 'tenía [o tiene] buenas razones para hacer \emptyset ', etc.). No sirve, sin

embargo, para dar cuenta del uso de razones en la apreciación de casos hipotéticos ('cualquiera en esta situación tiene una razón para ser ϕ ', etc.), o para guiar la conducta cuando la acción no se realiza efectivamente. Para dar cuenta de tales casos puede ser tentador entender a las razones como relaciones entre hechos, reales o posibles. Yo quisiera, sin embargo, evitar tener que hacer referencia a hechos posibles y entenderé, por ello, las razones como existiendo como razones para personas. De acuerdo con ello, la especificación de la acción ha de verse como parte de la especificación de la razón. Oraciones de la forma ' x tiene una razón para hacer ϕ ' debe verse predicando de ' x ' que 'tiene una razón para hacer ϕ '. La expresión 'una razón para la acción' no es ella misma un operador sino una variable que toma a especiales clases de operadores como valores. Se usa como una variable (normalmente cuantificada) que se extiende a lo largo de razones para realizar acciones específicas, tanto genéricas como individuales. (Por ejemplo, 'una razón para matar a Cesar', 'una razón para cenar o para ir a la cama'. 'una razón para promover la felicidad humana'). Estas son operadores. Las razones, desde esta perspectiva, son relaciones entre hechos y personas. En otras palabras, expresiones de la forma '... es una razón para que... haga ϕ ' son operadores que forman oraciones sobre pares ordenados de designadores de hechos y de expresiones singulares que designan a personas.

Estos últimos comentarios deben, sin embargo, matizarse. La variedad de contextos en los que se usan expresiones de razones (*reason-expressions*) y la variedad de propósitos a los que sirven alcanzan una considerable complejidad lógica. De acuerdo con ello, las expresiones de razones deben de una forma algo diferente según el contexto en el que aparezcan. Para los fines del análisis, usare operadores de la forma ' $R(\phi)$ ' para que sean leídos como 'una razón para hacer ϕ '. Estos son operadores que forman oraciones sobre designadores de hechos ('que p ', 'el hecho de que p ') y expresiones singulares que designan relaciones entre un hecho y una persona. Toda sentencia en la que aparezca este operador de razón (*reason-operator*) será llamada una oración R.

Sobre la estructura lógica de las oraciones de razón [*reason-sentences*]

Un análisis completo del concepto de razón para la acción consiste en (a) proporcionar una interpretación semántica y un análisis lógico

de los operadores ' $R(\phi)$ ', b mostrar cómo todo enunciado que expresa una razón (con independencia de si está o no construido en la forma estándar, es decir, con independencia de si figura o no en él la expresión 'una razón') puede construirse por medio de oraciones de la forma canónica, y (c) proporcionar un análisis de las oraciones de la forma canónica por medio del uso de los operadores ' $R(\phi)$ '.

No diré nada sobre (b), y me limitaré a algunos comentarios dispersos y rudimentarios sobre (a). Primero, sin embargo, deseo esbozar la manera en que una oración de razón de la forma canónica puede ser analizada por medio del uso de los operadores ' $R(\phi)$ '. Aquí también mi propósito es hacer algunas pocas sugerencias, más que proporcionar un análisis completo.

(1) 'El hecho de que p es una razón para que x haga ϕ '. Las oraciones de esta forma son oraciones R atómicas. Su formulación simbólica es ' $R(\phi)p, x$ '. Tales oraciones son verdaderas sólo si, a la vez, p es el caso y p es la razón para que x haga ϕ . En oraciones como 'la devaluación es una razón para que el Ministro de Hacienda imponga controles de cambios', la expresión 'la devaluación' se refiere al hecho de que ha tenido lugar una devaluación. Los enunciados que se hacen usando esta oración en su sentido normal son verdaderos sólo si la devaluación a la que se hace referencia ha tenido lugar. Las oraciones como 'una devaluación es una razón para que el Ministro de Hacienda imponga controles de cambios' no presupone que haya tenido lugar una devaluación. Estas oraciones pueden reexpresarse así: 'Siempre que tiene lugar una devaluación, el que haya tenido lugar es una razón para que el Ministro de Hacienda imponga controles de cambios'.

(2) 'Hay una razón para que x haga ϕ '. Las oraciones de esta forma son equivalentes a 'hay un hecho p tal que ' $R(\phi)p, x$ '.

(3) ' x tiene una razón para hacer ϕ '. El análisis de tales oraciones dista de ser claro. En muchas ocasiones son usadas de una forma que sugiere que son equivalentes al tipo de oraciones 'hay una razón para que x haga ϕ '. En otras ocasiones son usadas para afirmar que hay una razón para que x haga ϕ y que x lo sabe.

(4) ' x cree que p es una razón para que y haga ϕ '. Las oraciones

* Usare ' p ' en contextos de este tipo como una abreviatura de 'el hecho de que p '. Aquí y en otras partes del libro uso símbolos únicamente para dos propósitos: para facilitar la exposición por medio de la abreviatura y para indicar una cierta indiferencia hacia las variaciones meramente estilística en el uso en inglés de las expresiones analizadas.

de esta forma llevan consigo la ambigüedad señalada en (1). Algunas veces son usadas de una manera que adscribe a x la creencia de que p y otras veces de una manera que no lo hace así.

(5) 'La razón de x para hacer \emptyset fue p ' se usa para afirmar o bien (a) si ' p ' no incluye un deseo de x , que x creyó que p y creyó también que p es una razón para que el haga \emptyset , y x hizo \emptyset intencionalmente a causa de tales creencias, o bien (b) si ' p ' es de la forma ' x deseo s , y q , entonces 'la razón por la que x hizo \emptyset es p ' es usada para afirmar que x deseo s , y creyó que q y que x hizo \emptyset intencionalmente a causa de sus creencias y deseos. En los últimos años se ha escrito mucho sobre la fuerza del 'a causa de' en esta formulación. El problema, sin embargo, es demasiado complejo y de demasiada poca relevancia para nuestro objeto principal, la función de guía de las razones, como para discutirlo aquí².

Hay un tipo de razón que no encaja fácilmente en el análisis esbozado. A menudo citamos como razones 'la probabilidad de que p ', 'la esperanza de que p ', 'el peligro de que p ' y otras semejantes. Tales cosas no son en sí mismas los hechos que son las razones. El análisis de los enunciados que contienen tales expresiones puede variar según el contexto. El rasgo común a todos ellos es que combinan la afirmación o presuposición de una razón para la creencia con la afirmación de una razón para la acción. Considérense los siguientes dos casos: (a) 'La probabilidad de que llueva es una razón para coger un paraguas'. Esto ha de analizarse como afirmando: 'hay una razón para creer que lloverá y que lloverá es una razón para coger un paraguas'. En tales casos 'la probabilidad de que p es una razón para que x haga \emptyset ' es analizada como 'hay una razón para creer que p y $R(\emptyset) p, x$ '. (b) 'El peligro de un accidente en medio de esta niebla es una razón para conducir muy despacio'. Este ejemplo no puede ser analizado de la misma forma. Que ocurrirá un accidente es una razón para tomar una póliza de seguros, pero no es una razón para conducir despacio. Pero no es difícil ver cómo debería analizarse este enunciado. El enunciado afirma que la niebla es una razón para creer que se salvo que no conduzca despacio ocurrirá un accidente es una razón para conducir despacio. Enunciados similares pueden analizarse de maneras similares. Un análisis completo de tales casos requiere un ulterior exploración de 'una razón para creer' que no puede emprenderse aquí. La yuxtaposición de razones para creer y de razones para la acción es común en muchos contextos. Considérese el siguiente: 'La razón por la que

voy a la estación es que he recibido una carta de mi amigo diciendo que llegaré hoy'. En este caso, que yo haya recibido tal carta es una razón para creer que mi amigo llegará hoy, lo que a su vez es la razón por la que voy a la estación. En tal caso ' p es una razón para que x haga \emptyset ' es una forma elíptica de ' p , y p es una razón para creer que q y $R(\emptyset) q, x$ '. Una interpretación similar se aplicará a enunciados que tengan las otras formas canónicas.

Me parece que la mayoría de las dificultades que se presentan al ver las razones como relaciones entre hechos y personas resultan, una vez examinadas, las mismas que las dificultades que afectan a las probabilidades o son, en todo caso, susceptibles de un tratamiento semejante. El análisis esbozado aquí combina la insistencia en ver únicamente a los hechos como razones con formas de explicar la conducta en términos de las creencias en razones que uno tenga. Lo mismo es verdadero para la valoración o enjuiciamiento de la conducta. Puede juzgarse si una acción de una persona está o no bien fundamentada en razones atendiendo a si realmente se dan o no razones para realizar la acción. Puede también ser calificada como razonable o racional atendiendo a si la persona tuvo razones para creer que había razones para su acción. Lo que guía nuestra acción es el mundo, pero dado que inevitablemente lo hace por medio de nuestro conocimiento de él, nuestras creencias son importantes para la explicación y el enjuiciamiento de nuestra conducta.

Razones completas

En la conversación ordinaria casi nunca hacemos una exposición completa y exhaustiva de nuestras razones. Exponemos sólo una parte de ellas, y nuestra elección de qué parte exponemos está determinada por consideraciones pragmáticas. Qué digamos y cuánto digamos depende de nuestro juicio sobre cuánto sabe ya nuestro interlocutor, qué desea saber, hasta qué grado de intimidad deseamos llegar con él, qué no sería educado decir, etc. Cuando se le pregunta por qué va a la estación John puede decir que (a) James va a llegar o que (b) a James le gustará que le esperen en la estación o que (c) él desea complacer a James. Cuál de estos enunciados formule como respuesta depende de diversas consideraciones. Es más bien improbable que formule los tres enunciados en su primera respuesta, aunque bien puede que los formule todos y aún más contestando a un amigo insistente. Y, sin embargo,

percibimos que los tres van juntos, que solo combinados llegan de algún modo a estar próximos a ser un enunciado de una razón completa. Cada uno de ellos aisladamente es un enunciado de sólo una parte de una razón. Si creemos que entendemos una razón de una persona cuando formula un enunciado de sólo una parte de esa razón, es porque sabemos las otras partes de la razón o porque no estamos interesados en todos los detalles.

La idea de una razón completa no es una invención de filósofos con excesivo celo por la pulcritud lógica. Esta idea subyace a nuestra comprensión de las razones y es indispensable en toda explicación lógica de las razones. Imaginemos que en respuesta a sucesivas preguntas se nos dice primero (a), después (b), y después (c); y que entonces John dice que (d) él ha prometido a James que se encontrará con él en la estación, que (e) uno debe cumplir sus promesas, y que (f) uno debe complacer a sus amigos. Creo que todos percibimos que hay relaciones lógicas diferentes entre estos enunciados, y entre ellos y la acción de John de ir a la estación. (a) a (c) enuncian partes de una razón que tiene John para ir a la estación, (d) enuncia no una ulterior parte de la misma razón sino una parte de una segunda razón para la misma acción (a) puede ser también un enunciado de una parte de la segunda razón. Pero no ocurre así con (b) o (c); (e) y (f) son de nuevo bastante diferentes. No son partes de razones que tenga John para ir a la estación. Son razones para las razones para ir a la estación. Explican de dos formas diferentes por qué John tiene, o considera que tiene, dos razones para ir a la estación.

Debe hacerse aquí una precisión terminológica. La palabra 'razón', como la palabra 'padre', puede figurar tanto en expresiones relacionadas como predicativas. El predicado 'es una razón para hacer \emptyset ' es verdadero respecto de un hecho si, y sólo si, hay alguna persona tal que la relación se da entre el hecho y la persona. De la misma manera que a es un padre si, y sólo si, hay un x tal que a es el padre de x , así p es una razón para hacer \emptyset si y sólo si, hay un x tal que $R(\emptyset)p, x$ También Hare ocasionalmente referencia a objetos como razones: cuando el hecho de que x exista es una razón para la acción, con frecuencia me expresare de forma abreviada y me referiré al propio x como una razón.

El problema de explicar lo que es una razón completa es el de explicar la diferencia entre completar el enunciado de una razón, por un lado, y, por otro, o bien enunciar una segunda razón para la realización de la misma acción, o bien suministrar una razón para la razón.

El problema no es explicar lo que significa ser una razón. Suponemos de que esto se ha comprendido, y sobre la base de esta comprensión proponemos una definición de 'una razón completa'. Esto quiere decir que partimos de que oraciones de las formas canónicas (2) y (3) se comprenden, y que nos ocupamos de oraciones del tipo (1), y de los tipos (4) y (5) que están construidas sobre la base de (1). Estas oraciones no dicen sólo que hay una razón sino que también enuncian cuál es. ¿Cuándo enuncian estas oraciones una razón completa?

El hecho de que p es una razón completa para hacer \emptyset para una persona x si y sólo si, o bien (a) necesariamente, para toda persona y que comprenda tanto el enunciado de que p como el enunciado de que x hace \emptyset , si y cree que p cree que hay una razón para que x haga \emptyset , con independencia de qué otras creencias tenga y , o bien (b) $R(\emptyset)p, x$ implica $R(\emptyset)q, y$, lo cual es una razón completa. Sin embargo, el hecho de que p no es una razón completa si el enunciado de que p satisface trivialmente la definición únicamente porque implica que alguna persona conoce algún hecho s , y s satisface la definición³.

Esta definición supone que la verdad de enunciados de la forma $R(\emptyset)p, x$ es parcialmente un asunto de lógica. Que p sea verdadero o no es un asunto fáctico contingente o un problema de filosofía moral o práctica. Pero si p es una razón completa entonces que 'siempre que p , $R(\emptyset)p, x$ ' es verdadero como asunto de lógica. Tales enunciados son o lógicamente verdaderos o lógicamente falsos.

En forma tosca la idea intuitiva que subyace a esta definición es que el hecho enunciado por cualquier conjunto de premisas que implique que hay una razón para realizar una cierta acción es una razón completa para realizarla. La idea intuitiva, sin embargo, ha de ser refinada. La definición propuesta lo hace en varios sentidos. Pone en claro, por ejemplo, que el hecho de que x sepa que p no es una razón para hacer \emptyset incluso si p es una razón tal. Implica también que un enunciado analítico no es parte de un enunciado de una razón completa incluso si este enunciado analítico es una premisa necesaria para la implicación de que hay una razón para hacer \emptyset .

Supongamos que John dice: siempre que hacer \emptyset incrementa la felicidad humana uno tiene una razón para hacer \emptyset . Supongamos que Jack niega esto. ¿Cómo hemos de entender la posición de Jack? ¿Es culpable de un error lógico? No necesariamente. John no enuncia una razón completa, aunque sea fácil ver qué razón completa está invocando. Que la felicidad humana es un valor y que bajo ciertas condiciones hacer \emptyset incrementa la felicidad humana. Esta es su razón para

hacer \emptyset cuando se dan ciertas condiciones. Negando esto Jack probablemente trata de negar que la felicidad humana sea un valor. Si esta es la razón para su negativa entonces su error no es un error lógico sino un error moral. Pero si la razón para su negativa es que los valores no siempre constituyen razones, o que a veces habrá razones más fuertes para no hacer \emptyset a pesar de que hacer \emptyset contribuya a la felicidad, entonces su error es un error lógico. Pues es asunto de lógica que los valores son razones y que una razón es una razón aun en caso de que sea sobrepasada por el mayor peso de otras razones en conflicto.

Como ya se ha dicho, en la mayoría de las ocasiones en que se dan razones no se dan las razones completas. No veo razón para desviarse de esta práctica. Un hecho es una razón sólo si pertenece a un hecho complejo que es una razón completa, y sin embargo no sólo la razón completa sino también sus hechos constitutivos son razones.

Por definición dos razones completas son una razón completa. Podemos definir una razón completa atómica como una razón completa que dejaría de ser completa si fuera omitida cualquiera de sus partes constitutivas. Para ser preciso y exacto ha de decirse mucho más acerca de la estructura de las razones. Para los propósitos presentes bastará la caracterización precedente. La mayoría de los problemas filosóficos interesantes afectan al análisis de las razones completas atómicas, y gran parte del resto de esta sección versa sobre ellas. Salvo que se indique otra cosa en lo sucesivo con 'una razón' haré referencia a una razón completa.

La fuerza de las razones

Las razones tienen una dimensión de fuerza. Algunas razones son más fuertes o tienen más peso que otras. En los casos de conflictos la razón más fuerte supera a la más débil. Este rasgo de las razones fuertes constituye su característica definitoria. La fuerza de las razones que nos interesa son su fuerza lógica. Esta es distinta de su fuerza fenomenológica en cuanto medida por el grado en el que el pensamiento de la razón preocupa a una persona y domina su consciencia. Las dos pueden ir juntas en el sentido de que a veces cuanto más domina el pensamiento de una razón la consciencia de una persona tanto más probable es que esa persona piense que se trata de una razón fuerte. Pero este no es siempre el caso; con frecuencia es verdadero lo contrario.

Las nociones lógica y fenomenológica de fuerza no están lógicamente relacionadas y una persona puede creer que una razón es débil y no actuar sobre la base de la misma en casos de conflicto aunque sea consciente de que esa razón ocupa completamente su horizonte mental.

Dado que la fuerza lógica de las razones depende de que razones en conflicto superan hemos de definir primero 'conflicto de razones' y 'superar'.

(1) p está estrictamente en conflicto con q respecto de x y de \emptyset si, y sólo si, $R(\emptyset) p, x$ y $R(-\emptyset) q, x$, es decir, que p es una razón para que x haga \emptyset y q es una razón para que se abstenga de hacer \emptyset .

Si p es una razón para hacer \emptyset y q es una razón para realizar otra acción, \emptyset' , y es lógicamente imposible hacer a la vez \emptyset y \emptyset' , entonces q es también una razón para abstenerse de hacer \emptyset y está estrictamente en conflicto con p . Sin embargo, si es sólo físicamente imposible hacer a la vez \emptyset y \emptyset' , entonces q , en conjunción con los hechos que hacen imposible realizar a la vez ambas acciones, es una razón para abstenerse de hacer \emptyset . De forma similar, si r es una razón para abstenerse de realizar cualquiera de estas acciones con tal de que no se realice la otra, entonces p y r es una razón para hacer \emptyset . Otros casos pueden abordarse de maneras semejantes.

(2) p y q están lógicamente en conflicto respecto de x y \emptyset si, y sólo si, p implica p' y q implica q' y p' y q' están en conflicto en sentido estricto respecto de x y \emptyset ⁴.

(3) p desplaza a q respecto de x y \emptyset si, y sólo si, p y q son razones en conflicto en sentido estricto respecto de x y \emptyset y $R(\emptyset) p \& q, x$ y no $R(-\emptyset) p \& q, x$ *.

(4) De dos razones en conflicto una es más fuerte que la otra si y sólo si, todas las razones implicadas por ella superan a todas las razones en conflicto en sentido estricto implicadas por la otra **.

El análisis de la relación de fuerza entre razones puede extenderse más allá de los supuestos de razones en conflicto. Si p y q son razones para hacer \emptyset entonces p es una razón más fuerte para hacer \emptyset que q si, y sólo si, hay una razón para abstenerse de hacer \emptyset que es superada por p y no por q y no hay ninguna razón tal que sea superada por p

* No supongo que de dos razones estrictamente en conflicto una supere a la otra. Puede ser que un conflicto de razones no pueda resolverse.

** He introducido definiciones relativizadas de conflicto y de superación y una definición no relativizada de fuera. Pero todas estas nociones se usan tanto en un sentido relativizado como en un sentido no relativizado.

y no por q . Finalmente, si p y q son razones para la acción (no necesariamente para la misma acción) entonces p es más fuerte que q si, y solo si, hay una razón r tal que p es, y q no es, más fuerte que r , en virtud de ésta o de otra de las definiciones anteriores, y no hay una razón r tal que q sea, y p no sea, más fuerte que s ⁵.

La noción de fuerza así definida se refiere a la fuerza de una razón frente a razones que realmente se den. Puede utilizarse para indicar el peso real de una razón en el mundo real. Pueden definirse otras nociones de fuerza referentes a todas las posibles razones que puedan darse pero que no se dan realmente. Pero no necesitamos explorar aquí estas posibilidades. Estas definiciones pueden parecer una fruslería demasiado técnica y complicada pero su pretensión es meramente la de expresar de una forma relativamente precisa los dos rasgos más importantes de nuestra común concepción del peso de las razones. Estos pueden expresarse toscamente como sigue. En primer lugar, de entre dos razones en conflicto la que supera a la otra es la más fuerte. En segundo lugar, si una razón supera a todas las razones que son superadas por otra razón, y supera también a otras razones, entonces ella es más fuerte que esa segunda razón.

La fuerza relativa de una razón ha sido explicada en términos de su poder para superar a otras razones. La noción de una razón que supera a otra debe distinguirse cuidadosamente de la de una razón que es cancelada por una condición de cancelación. Una razón puede ser superada solo por un hecho que sea él mismo una razón para la acción contradictoria. Pero algunas veces nos encontramos con que $R(\emptyset)p, x$ y no $R(\emptyset)p \& q, x$ y sin embargo no $R(-\emptyset)q, x$. De hecho, q puede no ser en absoluto una razón para la acción. La necesidad de llevar al hospital a un hombre herido en el momento en que prometí encontrarme con un amigo en Carfax es una razón para cumplir con ella. El hecho de que mi amigo me haya exonerado de mi promesa no es una razón para nada en absoluto y sin embargo cancela la razón para ir a Carfax creada por la promesa⁶.

El análisis de las condiciones de cancelación es de gran importancia para el estudio de las razones para la acción. Si una razón puede estar sujeta a cancelación y en qué condiciones son cuestiones que dependen de la naturaleza de la razón de que se trate. Pero aquí no necesitamos adentrarnos en estas cuestiones. La única puntualización que me interesa hacer es que dado que la cancelación en virtud de una condición de cancelación no implica un conflicto de razones, la cancelación

no depende de la fuerza de las razones. El hecho de que una razón sea cancelada por una determinada condición mientras que otra razón no lo sea no inclina a considerar que la segunda sea más fuerte que la primera. Tal hecho no implica nada acerca de la fuerza relativa de esas razones. Esto, me parece, está de acuerdo con nuestra forma normal de enjuiciar el peso de las razones.

Sobre la base de los conceptos de razones completas y de peso de las razones pueden introducirse algunos útiles conceptos adicionales.

(1) Una razón concluyente; p es una razón concluyente para que x haga \emptyset si, y sólo si, p es una razón para que x haga \emptyset (que no ha sido cancelada) y no hay una razón q tal que q supere a p .

(2) Una razón absoluta: p es una razón absoluta para que x haga \emptyset si, y sólo si, no puede haber un hecho que la supere; es decir, para toda razón q no es nunca el caso que cuando q, q supere a p .

(3) Una razón *prima facie* es una razón que no es ni concluyente ni absoluta.

El siguiente caso hipotético ilustra la diferencia entre razones concluyentes y razones absolutas. El hecho de que mi hijo haya sido herido es una razón para que yo le lleve en coche al hospital a 45 millas por hora. No es una razón absoluta. Es posible que un peatón venga caminando de pronto por la carretera. Si tal fuera el caso ello superaría a mi razón para conducir tan rápido. Pero dado que de hecho ningún peatón viene caminando de pronto por la carretera mi razón es una razón concluyente. Supera a la otra razón en conflicto presente: el límite de velocidad de 30 millas por hora legalmente impuesto.

Para ser completo hay que añadir cosas al ejemplo. En particular debe advertirse que he especificado sólo partes de las razones implicadas. He dejado de lado, asimismo, los problemas que surgen de la parcial ignorancia de los hechos. Por lo que sé, es posible que un peatón pueda aparecer andando por la carretera. En ese caso, siguiendo el análisis antes ofrecido, por lo que sé mi razón no es concluyente.

No toda razón concluyente es absoluta. Una razón puede ser concluyente porque supera a todas las razones existentes que están en conflicto con ella y no ser, sin embargo, absoluta porque no superaría a una determinada razón posible, si realmente fuera el caso de que se diera tal razón. No toda razón absoluta es concluyente, pues p puede ser una razón absoluta aun cuando sea cancelada por q . En este caso no sería una razón concluyente. Una razón para hacer \emptyset es concluyente sólo si hay razón para hacer \emptyset incluso cuando todas las razones en pro y en contra de hacer \emptyset y todas las condiciones de cancelación relevantes

han sido consideradas. Una razón absoluta no está sujeta a la misma condición. Una razón atómica puede ser concluyente y puede haber más de una razón concluyente para que un agente realice una acción.

Razones, 'debe' e inferencia práctica

Los enunciados de hechos que son razones para la realización de una determinada acción por un determinado agente son las premisas de un argumento cuya conclusión es que hay razón para que el agente realice la acción o que el debe realizarla. Los enunciados de la forma ' p es una razón para que x haga \emptyset ' corresponden a una inferencia cuya premisa es ' p ' y cuya conclusión es 'hay una razón para que x haga \emptyset '. Una inferencia cuya conclusión sea un enunciado del tipo 'hay razón para hacer...', o un enunciado de 'debe' es una inferencia práctica⁷. Podemos ver ahora más claramente la relación lógica entre las cinco formas principales de enunciados que dan razones. 'La razón de x para hacer \emptyset fue p ' es analizado en términos de ' x creía que p es una razón para hacer \emptyset ', y el problemático 'porque'. Tanto ' x cree que p es una razón para hacer \emptyset ' y ' x tiene una razón para hacer \emptyset ' dependen para su análisis lógico de ' p es una razón para que x haga \emptyset ' y de 'hay una razón para que x haga \emptyset '. Las dos últimas formas de enunciado son las formas básicas. De ellas dos. ' p es una razón para que x haga \emptyset ' representa la forma de una inferencia práctica, mientras que 'hay una razón para que x haga \emptyset ' es la conclusión de una inferencia práctica. Un resultado bien recibido de este enfoque es que las inferencias prácticas son anulables, esto es, que la adición de ulteriores premisas puede convertir un argumento válido e inválido. Hay otras formas de inferencias prácticas. Por ejemplo, p es una razón para que x haga \emptyset ; q es una razón superadora para que x no haga \emptyset ; por consiguiente, x tiene una razón para no hacer \emptyset . Pero éstas pueden ser reducidas a \emptyset explicadas sobre la base del tipo de inferencia mencionado antes.

Dado un análisis completo (que no he proporcionado aquí) de las propiedades lógicas de los enunciados que dan razones y de sus relaciones tendríamos una teoría sobre cuando los enunciados del tipo 'Hay razón...' están justificados, son correctos o se encuentran bien fundamentados (o cualquier otro predicado que escojamos para servir como correspondiente al de 'verdad' respecto a los enunciados teóricos). Para ser completo, el análisis de las razones para la acción debe incluir también una explicación de las condiciones bajo las cuales se está justificado

al adscribir a una persona la creencia de que hay una razón para que x haga \emptyset , Pero diremos poco sobre este problema.

Como antes indiqué, creo que los enunciados de la forma ' x debe hacer \emptyset ' son lógicamente equivalentes a enunciados de la forma 'hay razón para que x haga \emptyset '. Esta afirmación puede sonar extraña y aunque no puedo hacer aquí una defensa completa de la misma me gustaría formular algunos pocos comentarios en su defensa. En primer lugar, no estoy afirmando que los dos tipos de oraciones sean sinónimos. Mi afirmación es meramente que tales enunciados hechos en la forma estándar, son, por su uso, lógicamente equivalentes. Las premisas que justificarían derivar uno de ellos como conclusión también justificarían derivar el otro. Toda conclusión que es implicada por uno de estos enunciados es también implicada por el otro. Debe concederse sin más que ambos tipos de oraciones difieren en diversos otros aspectos. En particular, por razones estilísticas y otras razones pragmáticas no son siempre intercambiables. En muchos contextos, por ejemplo, sería natural decir 'tú debes ir a verle', pero no 'tú tienes una razón para ir a verle'. Podemos decir 'la razón por la que debes hacer \emptyset es p ', pero no 'la razón por la que hay una razón para que hagas \emptyset es p '. Estas consideraciones estilísticas y pragmáticas no afectan, sin embargo, a las capacidades de inferencia de estos enunciados.

En segundo lugar, mi afirmación parece corresponder mejor a nuestro uso de los enunciados generales de 'debe' que a nuestro uso de los enunciados singulares de 'debe'. Las oraciones generales de 'debe' se usan a menudo para afirmar que hay un argumento (*case*), que no es necesariamente un argumento concluyente, para actuar de una cierta manera. Afirmar que 'no se debe mentir' o que 'los soldados deben obedecer las órdenes' no le compromete a uno con la creencia de que se debe actuar de tales formas con independencia de cuáles puedan ser las razones en conflicto. Podría sugerirse que los enunciados de 'debe' afirman la existencia de razones fuertes, aun si no concluyentes. Pero incluso esto no es verdad para todos los casos de enunciados generales de 'debe'. Afirmar que 'todo el mundo debe ver Nápoles' no le compromete a uno con la creencia de que hay razones fuertes para ello. Es verdad que raramente hacemos enunciados generales de 'debe' salvo que creamos que las razones son bastante fuertes. Tiene poco interés afirmar la existencia de razones que es probable que sean superadas. Pero esto no es un resultado del significado de 'debe'. Es una regla pragmática para conducir conversaciones y se aplica también

a los enunciados hechos por medio del uso de 'hay una razón para que x haga \emptyset '.

En tercer lugar, puesto que las razones pueden estar en conflicto, de igual manera, en mi interpretación, pueden estarlo los enunciados de 'debe'⁸. Como ya hemos advertido, esto crea un problema en la interpretación de los enunciados singulares de 'debe'. Una persona puede tener una razón para realizar una acción y una razón para no realizarla. Se sigue que puede ser el caso que una persona deba hacer \emptyset y deba no hacer \emptyset . Hay que admitir que hay un aire de paradoja en el enunciado de que puede ser verdad a la vez que debo mantener mi promesa y que debo romperla. La aparente paradoja puede explicarse, y en consecuencia disolverse, como un producto de implicaciones pragmáticas. A causa de la exigencia pragmática de que el hablante no debe ocultar información relevante, el decir por mi parte a John 'debes mantener tu promesa' trae consigo la implicación pragmática de que no creo que haya ninguna razón que supere a las que juegan en favor de mantener la promesa y tampoco ningún hecho que las cancele. Lo mismo, por supuesto, es verdadero para John. Por consiguiente, si él me dice que, por el contrario, debe romper su promesa, nos encontramos frente a un genuino conflicto de opiniones, pues ambos estamos manifestando nuestra opinión acerca del balance de razones. Por eso es así a causa de las implicaciones gramáticas, no a causa del significado de 'debe'. Si esto fuera un resultado del significado de 'debe', entonces los enunciados de 'debe', tanto generales como singulares serían enunciados de razones concluyentes. Hemos visto ya que esto es falso respecto de los enunciados generales de 'debe'. Dado que 'debe' el mismo significado tanto en enunciados generales como en enunciados singulares hemos forzosamente de concluir que la diferencia entre enunciados generales de 'debe' y enunciados singulares de 'debe' obedece a una diferencia en la implicación pragmática. A causa de la gran variedad de factores que pueden prevalecer en circunstancia diferentes no esperamos que un hablante que está discutiendo una situación general haga nada más que señalar algunos de los factores importantes que afectaran a las decisiones en todas esas situaciones. De alguien que está discutiendo una situación particular se espera, por el contrario, que manifieste su opinión sobre la razón concluyente que se aplica al problema.

Mi sugerencia es, por consiguiente, que los enunciados 'debe' y los enunciados de 'hay una razón' tiene las mismas potencialidades de inferencia y difieren sólo en otros aspectos. Una de las diferencias

es el hecho de que los enunciados de 'hay una razón' no dan lugar a la misma implicación pragmática incluso cuando se formulan en un contexto en el cual un enunciado de 'debe' habría creado una implicación del tipo mencionado. La única explicación de esta diferencia en las implicaciones pragmáticas que puedo tentativamente ofrecer es que la explícita forma existencial del enunciado que afirma que hay una razón debilita o incluso niega la implicación.

En cuarto lugar, puede decirse que usamos oraciones de 'debe' de la forma que estamos analizando para afirmar verdades morales últimas que no dependen de ulteriores razones que les sirvan de apoyo. 'Las personas deben ser respetadas' podría citarse como un ejemplo de un enunciado de este género, que no puede a su vez ser justificado por ulteriores razones aunque él mismo proporciona razones para la acción. Tal opinión moral podría reconciliarse con mi explicación, sin embargo, viendo al mencionado enunciado de 'debe' como una conclusión (trivial) de una inferencia cuya única premisa es que el respeto hacia las personas es un valor. El valor es la razón para el enunciado de 'debe', el cual es, por consiguiente, lógicamente equivalente a 'hay razón para respetar a las personas'. Esta construcción implica, sin duda, un grado de sistematización y de regimentación del discurso ordinario. Sin embargo, creo que la construcción se justifica por la necesidad de lograr una distinción terminológica suficientemente clara entre la teoría del valor (que se ocupa de determinar qué estado de cosas es bueno o valioso y qué estado de cosas es mejor que otro) y la teoría normativa (que se ocupa de qué debemos hacer). Tanto 'razón' como 'debe' son primariamente términos normativos. Ambos, sin embargo, son ocasionalmente usados como términos de valor. Mi sugerencia es que ambos deberían tratarse como términos exclusivamente normativos.

Finalmente, este análisis de 'debe' puede ayudar a explicar el uso de 'debe' en contextos teóricos. Por razones bastante obvias, 'tú debes creer que p ' no se usa a menudo como un sustituto de 'tienes razón para creer que p '. Pero 'el tren debe estar aquí en cinco minutos' o 'esta piedra debe romper la ventana' son lógicamente equivalentes a 'hay razón para creer que el tren estará aquí en cinco minutos' y 'hay razón para creer que esta piedra romperá la ventana'.

La equivalencia lógica entre los enunciados 'debe' y sus correspondientes enunciados de 'hay razón' es lo suficientemente completa como para que si alguien cree en uno de ellos necesariamente crea en el otro. A ambas formas de enunciado les son aplicables las mismas condiciones

para la creencia. Podría pensarse que una persona cree que x debe hacer \emptyset si y sólo si él intentara hacer \emptyset supuesto que sepa de una oportunidad de hacer \emptyset . Este criterio no vale, sin embargo, pues una persona puede creer que otra debe realizar una acción. Incluso si una persona cree que ella misma debe realizar una acción, puede que no intente realizarla incluso creyendo que puede realizarla. El mejor primer paso es decir que una creencia en un enunciado de 'debe' implica tener una cierta actitud crítica hacia la conducta correspondiente o en conflicto con el enunciado. Esta actitud crítica se manifiesta a su vez en la acción y en otras creencias, actitudes y emociones (hacia hechos, personas, etc., que facilitan o dificultan la conformidad con el enunciado de 'debe')⁹.

El análisis de esta actitud crítica no puede emprenderse aquí. Hare solo dos anotaciones. En primer lugar, siempre que uno cree que p tiene una actitud crítica hacia las creencias en conflicto y hacia las correspondientes (desalentando las primeras y alentando las últimas) que se manifiesta también en actitudes críticas hacia personas, libros, etc. (las personas, libros, etc. Son ignorantes y competentes en la materia, sabios o estúpidos, etc.). Si p es un enunciado de 'debe' o un enunciado de 'hay razón' uno tiene, además de la primera actitud crítica, una actitud crítica adicional que se dirige hacia aspectos del mundo distintos de las creencias que la gente tiene. A esta actitud la llamará la actitud crítica práctica. En segundo lugar, si una inferencia práctica es válida, entonces es irracional, aunque posible en muchos casos, que una persona crea en las premisas y no tenga, sin embargo, la actitud crítica apropiada hacia la conclusión. Dado que tener esa actitud crítica es una condición de la creencia en la conclusión, esto no viene a ser más que decir que es irracional que una persona crea en las premisas y no en la conclusión. (Creer que hay una razón para hacer \emptyset implica tener una actitud crítica práctica incluso si uno cree en otras razones que superan a aquella).

Un análisis completo de la actitud crítica práctica la pondría directamente en la relación con la creencia en los enunciados concluyentes de 'debe' y sólo a través de ellos don los enunciados de 'debe' no concluyentes. Debería estar claro que decir que la creencia en un enunciado de 'debe' implica tener actitud crítica práctica no es lo mismo que decir que el enunciado es acerca de esta actitud. Debería recordarse además que la actitud crítica práctica no es necesariamente la actitud de aprobación o desaprobación moral. La actitud crítica práctica se dirige a la racionalidad, fuerza de voluntad y eficacia de las personas de que

se trata. Sólo cuando la razón para la acción es una razón moral la actitud crítica asume un carácter moral.

Razones operativas

Un aspecto del debate filosófico sobre lo que es comúnmente conocido como problema del 'es/debe' gira en torno a la posibilidad de inferencias válidas tales que la creencia en sus conclusiones implique tener una actitud crítica práctica aunque no se requiera una actitud tal para creer en sus premisas. Considérese el siguiente caso. Yo prometí a John que le compraría todos los libros nuevos de filosofía que se publicasen este año: éste es un libro de filosofía y acaba de publicarse; así pues, yo debo comprárselo a John. Si la creencia en la conclusión implica tener una actitud crítica práctica es sólo porque la creencia en una de las premisas requiere tal actitud. En este caso la premisa es que yo prometí a John, etc. Llamaré a cualquier razón una *razón operativa* si, y sólo si, la creencia en su existencia implica tener la actitud crítica práctica. A una razón que no sea una razón operativa la llamaré una *razón auxiliar*.

Me parece que es una verdad lógica tanto que toda razón completa incluye una razón operativa como que toda razón operativa es una razón completa para una u otra acción. Los siguientes son ejemplos de razones completas que constan de una razón operativa y de las acciones para las cuales son razones. Si el respeto hacia las personas es un valor entonces hay razón para que todos respeten a las personas. Si James ha prometido hacer \emptyset entonces James tiene una razón para hacer \emptyset . Si él desea x entonces hay razón para que promueva la realización de su deseo, etc.

La función de las premisas que afirman razones auxiliares es justificar, de alguna forma, la transferencia de la actitud práctica desde el enunciado de la razón operativa a la conclusión. Imaginemos que a John le gustaría ofender a James y que el recordar a James un cierto incidente le ofende. Por consiguiente, hay razón para que John recuerde a James el incidente *. Cualquiera que crea que John desea ofender a James cree que John tiene una razón para hacer algo, a saber, algo que ofenda a James. Por virtud de esta creencia tiene la actitud

* Es, sin embargo, un caso distinto cuando nuestra convicción de que hay razones superadoras en contra de que John haga eso nos impide usar una oración de 'debe' para enunciar la conclusión.

crítica práctica apropiada hacia ello. Saber que John ofenderá a James mencionándole el particular incidente le obliga a uno bajo pena de irracionalidad a tener la actitud crítica apropiada hacia la conclusión de que hay razón para que John mencione el incidente.

La mayoría de las razones operativas son o valores o deseos o intereses¹⁰. 'Deseo' se usa aquí para designar un deseo 'espontáneo' o 'sentido' en cuanto diferenciado de un deseo basado en razones. En este sentido, una persona que actúa intencionalmente no siempre hace lo que desea hacer. Puede actuar porque reconoce que tiene una razón para actuar., aunque no desee particularmente realizar la acción. Puede decirse que tiene un deseo basado en razones, pero no un deseo espontáneo o sentido. Lo mismo se aplica a las acciones que la persona se propone realizar.

Los deseos y los intereses pueden ser vistos también, si hacerlo así se considera iluminados, como valores. En ese caso deben distinguirse de otros valores llamándoles 'valores subjetivos'. Los deseos e intereses se diferencian de otros valores en que es un principio lógico que (a) si p es un valor (objetivo) entonces toda persona tiene una razón operativa para promover p . Si p está en interés de una determinada persona o es algo que esta desea entonces lo anterior no es lo verdadero, al menos como principio lógico. Todo lo que se sigue lógicamente es que (b) hay una razón operativa para la persona en cuyo interés esta p , o que desea p , para promover p . Es un tema de controversia moral si la satisfacción de todos los deseos o la promoción de los intereses de todos son valores morales. Si lo son, entonces toda persona tiene una razón operativa para promover los intereses de todo y la satisfacción de los deseos de todos. Pero con independencia de las opiniones que se tengan sobre el problema moral es una verdad lógica que los deseos e intereses de una persona son razones operativas para ella¹¹.

Todo valor es una razón para la acción. Es, sin embargo, una cuestión abierta si todas las razones operativas son valores subjetivos u objetivos. Una de las principales tesis del próximo capítulo es que las normas son razones operativas, aunque no son valores.

Razones auxiliares

Las razones auxiliares juegan diversos papeles en el razonamiento. Para nuestro propósito presente basta con señalar dos de tales papeles. A algunas razones auxiliares se las puede llamar razones identificadas, pues su función es ayuda a identificar el acto que hay

razón para realizar. Considérese la inferencia: Yo deseo ayudarlo. Prestándole 400 libras le ayudaré. Por consiguiente, tengo razón para prestarle 400 libras. La primera premisa establece una razón operativa, la segunda establece una razón identificadora. Esta última transmite, de alguna forma, la fuerza de la razón operativa al acto particular de prestarle 400 libras. Las razones identificadoras pueden distinguirse de las razones que afectan a la fuerza (aunque un hecho puede ser una razón de ambos tipos). Las razones que afectan a la fuerza (o al peso) son importantes únicamente en situaciones de conflicto y su función es ayudar a determinar qué razón tiene más peso. Yo deseo ayudar a Jim. Hay dos cosas, cada una de las cuales puedo hacer y que ayudarán a Jim, pero sólo puedo hacer una de ellas. Lo que necesito es conocimiento de los hechos que afectan a la fuerza, los cuales me permitirán determinar qué hacer. ¿Qué bien producirá el hacer A y cuáles son precisamente los resultados de hacer B , y qué será más beneficioso? Estos hechos no son por sí mismos razones operativas. Presuponen que yo tengo razón para ayudar a Jim. Tampoco se limitan a identificar una acción que le ayudará: pueden hacer esto pero hacen algo más, ayudan a determinar las fuerzas relativas de razones en competencia. Supongamos, de forma similar, que un deseo de mantener buenas relaciones de vecindad es una razón para complacer a los vecinos de uno mediante pequeños favores de diverso tipo. La fuerza de una razón tal se ve afectada por la forma en que reaccionen los vecinos y el grado en que correspondan. Estas son razones que afectan

1.2. RAZONES EXCLUYENTES

El problema

Gran parte de la sección anterior se ha dedicado a una elaborada descripción de los conflictos de razones y de su resolución. Esta es una de las áreas más intrincadas y complejas del discurso práctico, que ha conducido a mucha teorización confusa. Es también una de las más reveladoras, pues de las situaciones de conflicto puede aprenderse mucho sobre la naturaleza de las razones. En particular, es el examen detallado de los conflictos de razones lo que obliga a reconocer que razones diferentes pertenecen a niveles diferentes, hecho que afecta a su impacto en las situaciones de conflicto.

Tenemos a nuestra disposición un conjunto de nociones interconectadas que comúnmente empleamos para describir tanto la manera en que se resuelven los conflictos de razones ('El era consciente del conflicto de razones, pero pensó que la necesidad de cuidar de su hijo enfermo superaba a todas las demás consideraciones') y de la manera en que tales conflictos debieran resolverse. El uso generalmente compartido de esta terminología sugiere que todos los conflictos prácticos se adecúan a un patrón lógico: los conflictos de razones se resuelven por medio del peso o la fuerza relativos de las razones en conflicto, lo cual determina cuál de ellas supera a las otras. En la medida en que nos contenemos con manejar tales conflictos sin pretender una gran profundidad no hay nada equivocado en esta sugerencia. Pero si nos interesa construir una teoría lógica de los conflictos prácticos hemos de reconocer que no todos los conflictos son del mismo tipo. Mi tesis, que todavía ha de ser explicada y defendida, es que debemos distinguir entre razones para la acción de primer orden y razones para la acción de segundo orden y que los conflictos entre razones de primer orden se resuelve por medio de la fuerza relativa de las razones en conflicto, pero que esto no es verdadero por lo que se refiere a los conflictos entre razones de primer orden y razones de segundo orden.

La distinción entre razones para la acción de primer orden y razones para la acción de segundo orden no ha sido reconocida o discutida por los filósofos. Esto se debe sin duda, al menos en parte, al hecho de que esta distinción no se refleja de una manera clara en nuestro uso de las expresiones del lenguaje ordinario. Nos referimos a las razones de ambas clases como 'razones', 'consideraciones', 'fundamentos', 'factores', etc. La resolución de conflictos de razones que pertenecen a diferentes niveles, exactamente de la misma forma que la resolución de conflictos de razones que pertenecen al mismo nivel, se describe en términos de una razón que prevalece sobre otra. En la medida en que nos limitamos a confiar en nuestra comprensión intuitiva del sentido y uso de tales expresiones, la distinción entre razones de primer orden y razones de segundo orden no tienen por qué preocuparnos. Mi tesis es que una explicación útil de las nociones de fuerza, peso y superación es posible, pero solo al precio de limitar su ámbito de aplicación y que si nos embarcamos en una explicación tal la teoría del conflicto debe tomar en consideración la existencia de otros tipos lógicos de conflictos y de resoluciones de conflictos.

En la sección anterior se proporcionó una explicación de las nociones de fuerza y de superación muy próxima a nuestra concepción intuitiva de la naturaleza de las mismas. De acuerdo con nuestra concepción intuitiva de los conflictos prácticos tales conflictos han de resolverse valorando la fuerza o peso relativos de las razones en conflicto y determinando qué debe hacerse sobre la base del balance de razones. Para decirlo de otra forma, se debe hacer siempre aquello que se tiene una razón concluyente para hacer. O, lo que es también otra forma de decir lo mismo, se debe actuar siempre sobre la base del balance de razones. Esta es la concepción intuitiva de la resolución de conflictos explicaba sobre la base del análisis contenido en la sección anterior. Podemos formularla en la forma de un principio práctico:

P1. Es siempre el caso que se debe, todas las cosas consideradas *, hacer lo que se debe hacer sobre la base del balance de razones.

No deseo poner en cuestión directamente la validez de P1. En lugar de eso mostraré que este principio normalmente no se aplica a muchas situaciones de conflicto muy comunes.

Imaginemos el caso de Ann, que está buscando una buena forma de invertir su dinero. Un día, a primera hora de la noche, un amigo le habla de una posible inversión. El problema es que ella tiene que decidir esa misma noche, pues la oferta en cuestión cesará a las doce. La inversión que le proponen es muy complicada, esto está claro para Ann. Ella es consciente de que puede ser una inversión muy buena, pero puede haber circunstancias que indiquen que no será, después de todo, un buen negocio para ella, y no está segura de si esta oferta es mejor o peor que otra propuesta que recibió pocos días antes y que está todavía considerando. Todo lo que ella necesita es un par de horas para examinar cuidadosamente las dos propuestas. Toda la información relevante está disponible en el montón de documentos que tiene sobre la mesa. Pero Ann ha tenido un día largo y agotador, con más contratiempos emocionales de lo habitual. Le dice a su amigo que no puede tomar una decisión racional sobre la base de los méritos del caso, pues aun si lo intentara no lograría calcular bien las consecuencias

* Uso 'se debe todas las cosas consideradas' para indicar lo que debe hacerse sobre la base de todas las razones para la acción que son relevantes para la cuestión, y no sólo sobre la base de las razones que el agente consideró de hecho o pudo haber considerado. Compárese D. Davison: 'How is Weakness of the Will Possible', en *Moral Concepts*. J. Feinberg (ed), Oxford, 1969.

de aceptar la oferta; está demasiado cansada y trastornada como para confiar en su propio juicio. El amigo replica que ella no puede evitar tomar una decisión. Rehusar tomar en consideración la oferta equivale a rechazarla. Ella admite que rechaza la oferta, pero dice que lo hace así no porque piense que las razones en contra de la misma superen a las razones a favor. Sino porque no puede confiar en su propio juicio en este momento. El amigo replica ásperamente que esto viola P1 y es irrazonable. Su cansancio y su estado emocional no son razones para rechazar la oferta. No determinan que sea equivocado o indeseable aceptarla, o que hacerlo no sea contrario a sus intereses, etc. De acuerdo con p1 ella debiera examinar la oferta sobre la base de sus méritos. P1 no implica que ella debiera dejar de lado su actual situación mental. Siguiendo a p1, ella debe reconocer que su juicio puede estar afectado por su estado mental y corregir este último para impedir que suceda tal cosa. Ann, sin embargo, encuentra que esto sólo haría que las cosas fueran peor. Ella, ciertamente, no puede confiar en sí misma, en su situación actual, para calcular en qué medida su estado mental podría afectar negativamente a su juicio. Ella insiste en que, aunque está tomando una decisión contra la oferta debe ser rechazada sobre la base de sus méritos, sino porque tiene una razón para no actuar sobre la base de los méritos del caso. Esta razón concede, es una clase de razón no reconocida en p1, pero eso sólo muestra que p1 no es válido.

En caso de Ann es interesante porque ella afirma estar actuando por una razón que no es tomada en cuenta en p1. Puede ser que equivoque pensando que tiene una razón válida para su acción, pero dado que la razón en la que se apoya no es insólita merece un cuidadoso estudio. La especial característica de su caso es, no que vea su estado mental como una razón para la acción, sino que ve su estado mental como una razón para dejar de lado otras razones para la acción. P1 le permite tomar su fatiga como una razón para ir a la cama. Pero ella lo ve como una razón (o como la prueba de una razón) para rechazar una propuesta de negocios a pesar del hecho de que su cansancio no tiene nada que ver con los méritos de la propuesta. Ella afirma que tiene una razón para no actuar sobre la base del balance de razones. En mi ejemplo, Ann no se ha formado ninguna opinión sobre el balance de razones. Pero esto no hace al caso. Ella podría haberse formado la opinión de que la oferta es buena y rechazarla igualmente. Podría desconfiar de su juicio y rehusar actuar sobre la base

del mismo. Mi análisis del razonamiento de Ann es incompleto. Muestra que ella cree que no debe actuar sobre la base del balance de razones, pero no muestra por qué, dado esto por supuesto, opta por rechazar la oferta y no por aceptarla. La explicación más verosímil es que confía en alguna regla de la experiencia (*ride of thumb*) del tipo que se analizará más tarde en la sección 2.2. El razonamiento de Ann es típico de situaciones en las que el agente no puede confiar en su propio juicio porque está bajo la presión del tiempo, o porque esta borracho o sujeto a una fuerte tentación o a amenazas o porque se da cuenta de que esta influido a sus emociones, etc. Pero este tipo de razonamiento no se limita a situaciones de tal naturaleza.

Otro ejemplo es el que sigue. A Jeremy, que está sirviendo en el ejército, su jefe le ordena que se apropie y use una furgoneta que pertenece a un determinado repartidor. Por consiguiente, Jeremy tiene una razón para apropiarse de la furgoneta. Un amigo suyo le insta a desobedecer, apuntando razones de peso para hacerlo así. Jeremy no niega que su amigo pueda tener razones a su favor. Pero, afirma, el problema no es si el amigo tiene razón o no. Las órdenes son órdenes y deben ser obedecidas aun si son incorrectas, aunque no se derive ningún daño de desobedecerlas. Eso es lo que quiere decir ser un subordinado. Quiere decir que no es tarea tuya decidir lo que es lo mejor. Tú puedes ver que sobre la base del balance de razones un curso de acción es correcto y sin embargo estar justificado al no seguirlo. La orden es una razón para hacer lo que se te ordena con independencia del balance de razones. Jeremy admite que si se le ordenara hacer una atrocidad él se negaría. Pero éste es un caso ordinario, piensa, y la orden debe prevalecer. Puede ser que Jeremy se equivoque aceptando la autoridad de su jefe en este caso. Pero ¿no tiene razón acerca de la naturaleza de la autoridad?

Finalmente, considérese el caso de Colin, quien prometió a su mujer que en todas las decisiones que afectan a la educación de su hijo actuaría únicamente en función de los intereses de éste y dejaría de lado todas las demás razones. Supongamos que Colin ha de decidir ahora si envía o no a su hijo a un colegio privado. Entre las razones relevantes está el hecho de que si lo envía no podría renunciar a su empleo para escribir el libro que tanto desea escribir, y el hecho de que dada su posición prominente en su comunidad su decisión afectará a las decisiones de un cierto número de otros padres, incluyendo algunos que mal podrían permitirse ese gasto. Sin embargo, Colin cree que a causa de su promesa debe dejar enteramente de lado tales consideraciones

(se entiende que salvo que tenga consecuencias indirectas que afecten al bienestar de su hijo). Aquí también algunos pensarán que esta promesa no es vinculante, pero esto está fuera de la cuestión. Lo que pretendemos es simplemente entender el razonamiento de quienes creen en tales razones, y debe admitirse que quienes lo hacen son numerosos. La promesa de Colin, como la fatiga de Ann, no afectan al balance de razones. La promesa no es una razón en favor ni en contra de enviar a su hijo al colegio privado. Tampoco cambia ninguna de las razones que haya. No significa que las consecuencias de la decisión de Colin sobre las posibilidades de escribir su libro o sobre las decisiones de otros padres no sean ya razones relevantes. Lo son, pero Colin tiene, o cree que tiene, una razón para dejarlas de lado y no actuar sobre la base de ciertas razones y eso significa que cree que puede estar justificado al no actuar sobre la base del balance de razones.

Razones de segundo orden

Para explicar la forma del razonamiento correspondiente a los tres casos anteriores hay que introducir algunos nuevos conceptos. Digamos que una persona hace \emptyset por la razón de que p si, y sólo si, él hace \emptyset porque cree que p es una razón para que él haga \emptyset . Una persona se abstiene de hacer \emptyset por la razón de que p si, y sólo si, no es el caso que haga \emptyset por la razón de que p . En otras palabras, una persona se abstiene de actuar por una razón si no realiza la acción o si la realiza pero no por esta razón. 'Se abstiene' se utiliza aquí en un sentido amplio que no indica que el agente eluda intencionalmente actuar por la razón. Una *razón de segundo orden* es toda razón para actuar por una razón o para abstenerse de actuar por una razón. Una *razón excluyente* es una razón de segundo orden para abstenerse de actuar por alguna razón. Colin, Jeremy y Ann creen que su razonamiento es sólido porque creen que tienen razones excluyentes válidas sobre las cuales se basan parcialmente sus decisiones. Rechazan p1 porque no toma en cuenta las razones excluyentes. Las razones excluyentes son el único tipo de razones de segundo orden del que nos ocuparemos aquí.

Si p es una razón para que x haga \emptyset y q es una razón excluyente para que él no actúe sobre la base de p , entonces p y q no son razones estrictamente en conflicto; q no es una razón para no hacer \emptyset . Es una

razón para no hacer \emptyset por la razón de que p . El conflicto entre p y q es un conflicto entre una razón de primer orden y una razón excluyente de segundo orden. Tales conflictos se resuelven no en virtud de la fuerza de las razones en competencia sino en virtud de un principio general del razonamiento práctico que determina que las razones excluyentes prevalecen siempre cuando están en conflicto con razones de primer orden. Debiera recordarse que las razones excluyentes puede variar en su alcance; pueden excluir a todas o sólo a algunas de las razones que se aplican a determinados problemas prácticos. Puede haber, por ejemplo, algunas consideraciones que afecten al alcance con el efecto de que aunque la promesa de Colin aparentemente pretende excluir todas las razones que no afecten a los intereses de su hijo, de hecho no excluye válidamente consideraciones de justicia hacia otras personas. Además, como se explicará más adelante, una razón excluyente puede estar en conflicto y ser superada por otra razón de segundo orden. Únicamente las razones excluyentes no derrotadas consiguen excluir. Si las razones excluyentes son válidas en algún caso entonces es válido el siguiente principio:

P2. No se debe actuar sobre la base del balance de razones si las razones que inclinan el balance son excluidas por una razón excluyente no derrotada.

P2 contradice a P1 y si es válido debiera conducir a la modificación de P1. La introducción de las razones excluyentes implica que hay dos formas en que las razones pueden ser derrotadas. Pueden ser superadas por razones estrictamente en conflicto o excluidas por razones excluyentes. (También pueden, obviamente, ser canceladas por condiciones de cancelación, *cf.* p). Se sigue que si P2 es válido entonces P1 debería ser reemplazado por P3.

P3. Es siempre el caso que se debe, todas las cosas consideradas, actuar por una razón no derrotada.

Razones fuertes y razones y excluyentes

Hasta ahora nos hemos ocupado de mostrar, en primer lugar, mediante ejemplos, que en el razonamiento práctico ordinario se usan con frecuencia razones excluyentes y, en segundo lugar, mediante el análisis precedente, que la noción de razón excluyente es coherente y puede ser fácilmente integrada con las razones de primer orden para elaborar una lógica coherente del razonamiento práctico. La mayor

parte del análisis de la sección anterior es aplicable a las razones de segundo orden. Estas difieren solamente por su efecto en las situaciones de conflicto.

Para comprender el significado de 'razón excluyente' debemos también tener un test por medio del cual distinguir las dos formas en que una razón puede ser derrotada. Si una razón de una persona para realizar una acción es derrotada por un determinado hecho, ese hecho ¿es una razón de primer orden que supera a la anterior o una razón excluyente de segundo orden? ¿Cómo saberlo?

En muchos casos la diferencia es obvia. Basta mirar al contenido de una promesa (como en el último ejemplo de Colin) para ver si es una razón excluyente. En otros casos puede establecerse una conexión conceptual entre algunos conceptos prácticos y la noción de la razón excluyente. Así, en el próximo capítulo se sostendrá que tanto las decisiones como las normas de mandato sólo pueden explicarse haciendo referencia a razones excluyente. Pero se necesita también un test general aplicable a estos y a todos los demás casos, por medio del cual las razones excluyentes pueden distinguirse de las razones fuertes de primer orden. A este problema debemos dirigirnos ahora.

La presencia de una razón excluyente puede implicar que no se debe actuar sobre la base del balance de razones. La razón excluyente puede excluir una razón que habría inclinado el balance de razones. Cuando la aplicación de una razón excluyente conduce al resultado de que no se debe actuar sobre la base del balance de razones, de que se debe actuar en función de la razón más débil y no de la razón más fuerte que es excluida, nos enfrentamos con dos juicios incompatibles acerca de lo que debe hacerse. Esto conduce normalmente a un sentimiento particular de incomodidad, que se manifestará cuando queramos censurar a una persona que actuó sobre la base del balance de razones dejando de lado la razón excluyente y cuando hayamos de justificar el actuar de alguien sobre la base de una razón excluyente contra quienes sostengan que la persona de que se trata debería haber actuado sobre la base del balance de razones. Estos dos tipos de situación suministran el test que indica la presencia de razones excluyentes precisamente porque es en estas situaciones donde la presencia de razones de este tipo ocasiona una diferencia en la conclusión práctica.

Los ejemplos manejados al principio de la sección pueden utilizarse para ilustrar el particular impacto de las razones excluyentes en el tipo de situaciones a que estamos aludiendo.

Considérese el caso de Jeremy, a quien su jefe le ordenó que se apropiara de una furgoneta perteneciente a un civil. Supongamos que antes de adoptar su decisión Jeremy llega a convencerse de que el balance de razones indica claramente que debe desobedecer la orden. Puede cumplir la misión para la que se necesita la furgoneta de otra forma mejor. Su desobediencia no será descubierta por sus superiores ni por nadie más y no conducirá a ninguna consecuencia dañosa para él o para otros. Sobre la base del balance de razones debe, por consiguiente, desobedecer la orden y él lo sabe. Sin embargo, sigue pensando que el juzgar los méritos del caso no es tarea que le corresponda. Esto es responsabilidad de su jefe. El entiende que su posición en el ejército implica que ha de obedecer órdenes legítimas con independencia de sus méritos, excepto cuando se le confiere autoridad para desviarse de ellas en ciertas circunstancias excepcionales. Algunos pueden creer que Jeremy está equivocado, pero no estamos tratando de juzgarle, sino de entender su línea de razonamiento. La mejor manera de explicar el argumento de Jeremy es diciendo que él ve la orden de su jefe a la vez como una razón de primer orden y como una razón excluyente. La orden es para él una razón para apropiarse de la furgoneta y para no actuar sobre la base de ciertas razones de primer orden que se aplican al caso y que si no fuera por la razón excluyente habrían implicado que él no debe apropiarse de la furgoneta. Pero ¿debemos en realidad interpretar la razón de Jeremy de esta forma? ¿No podemos decir que él ve la orden de su jefe únicamente como una razón (de primer orden) a la cual asigna un peso suficiente como para superar a las demás razones en conflicto? Pienso que la interpretación de que el razonamiento de Jeremy contiene razones excluyentes nos viene impuesta por dos consideraciones.

En primer lugar, dejaríamos de lado la propia concepción de Jeremy sobre la situación si dijéramos que ve la orden solamente como una razón de primer orden que supera a las demás. Otra persona en su situación podría haber visto la situación desde esta óptica, pero ésta no es la forma como Jeremy (de acuerdo con nuestro ejemplo) entiende su problema. El no afirma que la orden sea una razón concluyente para apropiarse de la furgoneta. Por otra parte (y éste es un punto importante) su reacción no es de ninguna manera insólita. Lo que él sostiene es que la orden es una razón para que él no actúe sobre la base de los méritos del caso. Si se hubiera dejado la decisión a su propio juicio él no se hubiera apropiado de la furgoneta. El hecho de que se le ordenara hacerlo no quiere decir solamente que se ha añadido otro

factor, mas al balance de razones. Una persona diferente podría haberlo visto de esta forma. Pero Jeremy interpreta que la orden significa que no es tarea suya actuar sobre la base de un enjuiciamiento completo de los pros y los contras, que sea cual sea su opinión sobre el caso ésta no debe afectar a su acción, que todas o la mayoría de las demás consideraciones deben ser excluidas del campo de los hechos que determinen su acción.

Para hacer ver la segunda razón para considerar que Jeremy actúa sobre la base de una razón excluyente, y no de una razón de primer orden que supere a las demás, continuemos un poco más con la historia. Jeremy, actuando en base a sus convicciones, instruye a Dick, uno de sus subordinados, para que se apropie de la furgoneta. Dick llega a convencerse de que sobre la base de los meritos del caso esto no debe hacerse y desobedece. Ahora Jeremy se encuentra en la segunda situación de test descrita antes. Se enfrenta con una conducta que es correcta sobre la base de los meritos del caso, pero incorrecta en cuanto que deja de lado la razón excluyente. Su reacción es característica. Esta desgarrado por dos sentimientos en conflicto. Por una parte está convencido de que Dick hizo lo correcto. Por otra parte piensa que actuó incorrectamente. Desea elogiarle y culparle a la vez. Que haga realmente, que posición pública adopte depende de otras consideraciones, irrelevantes para nuestro propósito. La situación apurada en la que se encuentra no es, sin embargo, insólita. Resulta familiar a los padres cuyos hijos le han desobedecido y sin embargo han demostrado tener razón, si se deja de lado el hecho de que se les ordeno actuar de otra manera. En circunstancias más heroicas, se sabe de ejércitos que han resuelto problemas de este género condecorado y sometido a un consejo de guerra, por la misma acción, al individuo de que se tratara.

La importancia de estos casos radica en que difícilmente pueden interpretarse como conflictos ordinarios de primer orden. Cuando una persona que tiene un conocimiento completo de todos los factores relevantes actúan sobre la base de la razón más débil, porque no se da cuenta de todo el peso de la razón más fuerte o por cualquier otro motivo, podemos encontrar diversas circunstancias atenuantes, pero no nos sentimos desgarrados de la misma forma. La peculiaridad de las situaciones de las que nos ocupamos es que somos conscientes de que la acción puede enjuiciarme de dos maneras que conducen a resultados contradictorios. No se trata más bien de que, dado que los dos juicios están en diferentes niveles, no siempre nos resulta suficientemente satisfactorio

decir meramente que el juicio subordinado ha sido superado por el mayor peso del otro y que esto pone fin al problema.

Para tratar con estas situaciones debemos distinguir entre varios tipos de razones de modo que un juicio concierne a razones de un tipo mientras que el otro supone razones de un tipo diferente. Entonces podemos admitir que un juicio está subordinado al otro y considerar, sin embargo, que está dotado de una cierta autonomía de forma que no resulta simplemente cancelado por el otro. El problema de reconciliar una teoría de los tipos de razones con el principio de que todas las razones son comparables con respecto a su fuerza (el principio al que está vinculada, en el campo de las razones de primer orden, la relación más fuerte que o de igual fuerza que), y que este es su único rasgo relevante para el resultado de las inferencias prácticas. Necesitamos este último principio si la lógica del razonamiento práctico ha de ser lo suficientemente potente como para proporcionar formas de representar todos los problemas prácticos. Por consiguiente, aunque es posible que al final el principio tenga que ser abandonado o debilitado, deberíamos tratar de adherirnos a él en toda la medida posible.

Pero si una teoría de los tipos de razones de primer orden no encuentra reflejo en una consideración de que hay diversas dimensiones de fuerza, dicha teoría no fundamenta la existencia de diversos tipos de juicios. Este es el fundamento para introducir las razones excluyentes para tratar con el problema. Aquí tenemos una teoría de los tipos de razones que ve 'más fuerte que o igual que' como una relación entre las razones de primer orden y como el único factor que determina la validez de inferencias que contienen razones de primer orden. Al mismo tiempo la teoría introduce un segundo tipo de razones, las razones de segundo orden, que entre ellas están también gobernada por la relación de fuerza. De esta forma tenemos los dos tipos de juicio que necesitamos. Interpretando las razones excluyentes de segundo orden de la manera que lo hemos hecho, un tipo de juicio se encuentra subordinado al otro sin que la distinción entre los dos tipos resulte destruida, lo que ocurriría si viésemos la orden del jefe simplemente como una razón fuerte de primer orden.

La distinción entre razones de primer orden y razones excluyentes deriva su utilidad de la necesidad de presentar el razonamiento práctico como ordenado un campo de razones conmensurables a pesar de la incapacidad de la relación de superación para hacer justicia a la complejidad de las relaciones entre razones. A menudo expresamos nuestra consciencia de esta complejidad haciendo referencia a diferentes

perspectivas de acuerdo con cada una de las cuales deben hacerse cosas diferentes e incompatibles. Pero la expresión ‘diferentes perspectivas’ y otras expresiones afines se usan, de forma imprecisa, para indicar una gran variedad de fenómenos prácticos y revelan poco más que una consciencia de complejidad. (Sobre las perspectivas se discute más adelante en las secciones 4.3 y .5.4). Nuestra discusión de las razones excluyentes no puede verse de ninguna manera, por consiguiente, como una explicación de tales expresiones, aunque algunos casos descritos por medio de ellas, así como otros muchos casos, pueden explicarse como suponiendo razones excluyentes. No se sostiene que el uso de la distinción sea suficiente para dar cuenta de la complejidad de las relaciones entre razones. De hecho, en la sección 3.1., se añadirá otro elemento al mapa del razonamiento práctico. La introducción del concepto de razón excluyente, sin embargo, avanza el camino hacia la explicación de importantes conceptos prácticos, como se verá en el próximo capítulo¹².

Las razones excluyentes se usan para explicar casos en los que, aunque pueda no haber duda de lo que, todas las cosas consideradas, debe hacerse, creemos que la razón derrotada no es simplemente superada. Esta razón derrotada representa una forma diferente de enjuiciar lo que debe hacerse. Un juicio sobre cuya base no debe actuarse en la situación presente, pero que tiene alguna autonomía, se manifiesta en estas dos situaciones de test:

(1) Si hacemos algo incorrecto cuando actuamos de forma contraria a como, todas las cosas consideradas, debemos hacerlo, entonces nuestro juicio de que alguien hizo algo incorrecto porque actuó sobre la base de una razón que resulta superada por otra es más completo e inequívoco que nuestra condena de un hombre que actuó sobre la base de razones que, aunque no superadas, se encuentran excluidas por razones de segundo orden tales como la presencia de una autoridad o de hechos que indican que no debe confiar en su juicio acerca de los meritos del caso.

(2) A la inversa, aunque aprobamos a las personas que actúan como, todas las cosas consideradas, deben hacerlo, nuestra aprobación es más completa y sin reservas cuando las razones por las cuales actúan prevalecen en el balance que cuando son razones que suponen rechazar, de algún modo, un juicio práctico autónomo.

Cuando las personas reaccionan a situaciones de test reales o hipotéticas con estas reacciones ‘mixtas’, con todas las consecuencias que suponen para la teoría de la imputación, proporcionan la prueba que

se necesita para imputarles una creencia en razones excluyentes. Cuando juzgamos que tales reacciones mixtas son apropiadas indicamos nuestra creencia en la validez de razones excluyentes. Como estas anotaciones muestran con claridad, la diferencia entre las dos formas de actuar correcta o incorrectamente tiene consecuencias prácticas en la imputación de mérito y culpa. Esto no es más de lo que uno esperaría de todas las consecuencias de la teoría normativa. El examen detallado de estas diferencias, sin embargo, es algo que requiere un detallado estudio de los principios de imputación y no puede emprenderse aquí.

Conflictos prácticos

Puede ser útil recapitular y resumir la imagen del conflicto práctico que ha ido surgiendo en las páginas anteriores. La forma no trivial más simple de inferencia práctica tiene una premisa que afirma una razón operativa, una o más premisas que afirman razones auxiliares identificadoras y una conclusión que afirma que hay razón para que una determinada persona realice una determinada acción. Por ejemplo: Yo deseo complacer a Joan. Comprándole este disco la complaceré. Por consiguiente, tengo razón para comprarle el disco. Inferencias prácticas más complejas contienen enunciados de condiciones de cancelación. Pero las condiciones de cancelación son, como ya se ha advertido, muy diferentes de las razones en conflicto. Las inferencias prácticas que contienen enunciados de razones en conflicto son mucho más complicadas en varios aspectos. De la misma forma que incluyen enunciados de varias razones operativas y de diversas razones identificadoras relacionadas con ellas, pueden incluir enunciados de razones que afectan a la fuerza, y tomas de posición o conclusiones intermedias sobre el peso relativo de las diversas razones implicadas. Sin pretender explicar la estructura y las reglas de las inferencias prácticas que contienen conflictos, deseo distinguir brevemente entre tres tipos de conflictos prácticos, una distinción que la introducción de razones de segundo orden hace necesaria,

(1) Conflictos de primer orden. Los conflictos de este tipo fueron examinados en la última sección. Se resuelven por medio de la consideración de los pesos intrínsecos de las razones en conflicto implicadas y de la forma como estas razones resultan afectadas por diversas consideraciones que afectan a la fuerza.

(2) Conflictos entre razones de primer orden y razones excluyentes. Este es el tipo de conflicto examinado en la presente sección. Contiene

una razón para la acción de primer orden y una razón excluyente de segundo orden cuyo efecto es que no se debe actuar sobre la base de la razón de primer orden. En tales conflictos prevalece siempre la razón excluyente. Pero esto no significa que estos conflictos sean fáciles de resolver. Es verdad que la fuerza de la razón excluyente no se pone a prueba en estos casos. La razón excluyente prevalece porque es una razón de un orden más alto. Puede, sin embargo, ser cancelada por condiciones de cancelación. Además, el alcance de la razón excluyente puede estar afectado por razones auxiliares de un tipo que todavía no ha sido mencionado. Llamaré a las razones de este tipo 'razones que afectan al alcance'.

Una razón excluyente puede excluir a todas las razones de primer orden a sólo a cierta clase de ellas. El alcance de una razón excluyente es la clase de razones que excluye. De la misma forma que toda razón tiene una fuerza intrínseca que puede ser afectada por razones que afectan a la fuerza, así también toda razón de segundo orden tiene, además de fuerza un alcance intrínseco que puede ser afectado por razones que afectan al alcance.

Si para Jeremy toda orden emitida por uno de sus superiores en el ejército es una razón excluyente entonces puede presumirse que todas esas órdenes son, *qua* órdenes, iguales en alcance. Todo argumento que muestre que una orden debe tener un determinado alcance porque es una orden omitida por una autoridad militar legítima determinaría el mismo alcance para cualquier orden emitida por una autoridad militar legítima. Puede haber, sin embargo, otras razones auxiliares que conduzcan a Jeremy a construir que debe asignarse a las órdenes de un oficial un alcance diferente que a las de otro. Jeremy puede asignar un mayor alcance a las órdenes de un oficial de mayor graduación. Habrá menos casos en los que el confíe en su propio juicio, y actué sobre la base del mismo, cuando su propio juicio entre en conflicto con instrucciones dadas por un oficial de alta graduación y relativamente más casos en los que estará dispuesto a hacerlo así cuando la orden provenga de un oficial de graduación más baja. Para Jeremy, debemos concluir, la graduación de un oficial es una razón auxiliar que afecta al alcance. No es en sí misma una razón operativa; que John sea un comandante no es una razón operativa para nada. Dada la razón operativa 'Fue ordenado por un superior hacer \emptyset , el hecho de que el superior sea un comandante afecta al alcance de la razón. De forma semejante, puede ocurrir que Jeremy considere el hecho de que el oficial haya estado sirviendo en una unidad de carros de combate o sea

un hombre de la RAF, etc., como razones auxiliares que afectan al alcance. Puede también considerar de un modo similar la calidad de sus propias relaciones personales con el oficial, etc.

El principal problema en los casos en los que una razón excluyente entra en conflicto con una razón de primer orden a la que excluye es determinar si hay consideraciones que afectan al alcance que conducirían a una disminución tal del alcance de la razón excluyente que ésta no excluiría a la razón de primer orden en conflicto con ella.

(3) Conflictos entre razones de segundo orden. Aquí tan sólo se mencionará un tipo de tales conflictos, los que suponen conflicto entre una razón para actuar por una determinada razón y una razón excluyente para abstenerse de actuar por esa razón. Estos conflictos giran, como los conflictos de primer orden, en torno a la fuerza de las razones en conflicto implicadas y en torno a la presencia de razones auxiliares que afecten a la fuerza. Comportan también problemas de alcance. He dicho poco sobre las razones de segundo orden para actuar por razones, y estas razones de segundo orden no van a ser discutidas en este libro. Hemos introducido las razones de segundo orden porque explican la naturaleza de las razones excluyentes, que son a su vez importantes para nuestra comprensión de las normas. No necesitamos ocuparnos aquí de otros tipos de razones de segundo orden. Tampoco necesitamos ocuparnos de las razones, si las hay, que podrían conducirnos a afirmar la existencia de razones de órdenes más altos¹⁴.

Dos tipos de razones excluyentes

Un análisis completo de las razones excluyentes habría de incluir un examen de la variedad de tales razones. Esta tarea no puede emprenderse aquí y me limitaré a diferenciar dos clases de razones excluyentes, ejemplificadas por medio de los ejemplos referidos al principio de esta sección.

En algunos casos, como en el ejemplo de la decisión de Ann, la razón excluyente se basa en la incapacidad temporal del agente para formarse un juicio ponderado. Esto puede ser resultado de la presencia de alguna tentación, o amenaza, o de haber bebido, etc. Cuando ésta es la base de la razón excluyente, ésta se aplica sólo si los méritos del caso no fueron examinados antes de que surgiera la incapacidad. Si, por ejemplo, Ann hubiera tenido una oportunidad de considerar la oferta antes de que ésta le fuera hecha realmente y se hubiera

formado entonces una opinión sobre sus méritos entonces no habría razón por la que no debiera actuar sobre la base de esos méritos. La razón excluyente surge sólo si el agente ha de valorar los meritos mientras es temporalmente incapaz de hacerlo.

Las razones excluyentes basadas en la incapacidad se diferencian de todas las demás (por ejemplo, de las basadas en la autoridad) en que dependen de las circunstancias del agente en el momento en que éste decide que hacer. Esto puede hacer que la gente se incline a pensar que tales razones no son razones ordinarias (de primer orden) para no considerar los meritos del caso (es decir, para no realizar un determinado acto mental). Pero esto, obviamente, es equivocado. No hay ninguna razón para impedir a una persona en tales circunstancias que construya argumentos para divertirse o como ejercicio, etc., con tal de que no confíe en su juicio lo bastante como para actuar en base a él.

Por otra parte, algunos pueden sostener que la incapacidad es una razón para no actuar sobre la base del propio juicio (porque es probable que esté equivocado). Que no es una razón para no actuar sobre la base de las razones validas. Es obvio que el hecho de que el propio juicio puede estar equivocado es, en esas circunstancias, el fundamento para la razón¹⁵. Pero ¿es también verdad que la razón es una razón para desconfiar del propio juicio más bien que para no actuar sobre la base de ciertas razones? No se puede actuar por una razón salvo que se crea en la validez de la misma. La relevancia practica de una razón para no actuar por la razón de que p es, por consiguiente, la misma que la relevancia practica de una razón para no actuar por p si uno cree que p es una razón válida. En un sentido obvio esta última es una razón para no actuar sobre la base de las propias creencias. Pero en este sentido toda la razón de segundo orden es también una razón para actuar o para abstenerse de actuar sobre la base de las propias creencias en razones. No puedo ver ningún argumento independiente que muestre que solo las razones fundamentales en la incapacidad temporal son razones para no actuar sobre la base de razones.

Un comentario final. Hay una cosa que los argumentos presentados en esta sección no hacen. No prueban, ni pretenden probar, que no se pueda explicar lo que es una orden o que no se pueda explicar la naturaleza de cualquier otra institución normativa más que acudiendo a la noción de razones excluyentes. Todo lo que se ha sostenido es que algunas personas consideran a algunas órdenes como razones excluyentes, no que todas las ordenes deban ser consideradas así. La argumentación en favor de esta última conclusión será presentada en los próximos capítulos.

CAPITULO 2

NORMAS DE MANDATO

2.1. LA TEORÍA DE LAS NORMAS COMO PRÁCTICAS

El propósito de este capítulo es singularizar y explicar un tipo importante de reglas y principios. Las reglas y principios de este tipo se enuncian normalmente diciendo que una cierta persona debe, debiera, ha de. etc. realizar una determinada acción. Esto señala su carácter de reglas y principios prácticos. Y esto también distingue a tales reglas y principios de las reglas permisivas y de las reglas que confieren poderes. Las reglas técnicas (tales como las instrucciones sobre cómo cocinar una tarta o manejar un ordenador), aunque se enuncian con frecuencia mediante el empleo de oraciones de los mismos tipos, no pertenecen al tipo de reglas del que vamos a ocuparnos. Sólo examinaremos las reglas y principios ‘categóricos’.

‘Principios’ y ‘reglas’ se usan a menudo como términos intercambiables, aunque la palabra ‘principios’ normalmente trae consigo una implicación de mayor generalidad y mayor importancia que la palabra ‘reglas’. Muchos de los rasgos que marcan la distinción entre reglas y principios en el discurso común carecen de importancia filosófica. Algunos filósofos han sugerido formas de diseñar una distinción entre ambos que sea filosóficamente significativa¹. Por regla general, no me ocuparé de la distinción entre reglas y principios. Debe decirse, sin embargo, que la palabra ‘principio’ se usa a veces para afirmar un valor último o para afirmar que un valor tal es una razón para la acción (‘el principio del supremo valor de la vida humana’ o ‘el principio de que la vida humana debe siempre ser respetada’). Como se verá con claridad

dentro de poco, no nos ocuparemos de este uso de ‘principio’.

Usaré el término ‘norma de mandato’ [*mandatory norm*] para designar a las reglas y principios de los que nos ocupamos. Prefiero el término ‘de mandato’ al más común de ‘prescriptiva’ por algunas razones. ‘Prescriptivo’ se usa a menudo para caracterizar un tipo de significado o un tipo de acto de habla; las reglas y principios no son ni lo uno ni lo otro, ‘Prescriptivo’ connota también la presencia de alguien que prescribe. Las reglas y principios no necesitan ser dictados, establecidos o promulgados por nadie. Las reglas y principios son necesariamente generales. El término ‘normas de mandato’ será usado en un sentido amplio que incluye a las normas particulares. De ahí que no todas las normas de mandato sean reglas o principios. Este uso del término se justifica dado que nuestro interés se halla en el papel de las normas en el razonamiento práctico, lo que no depende significativamente de la generalidad de las normas. En otras palabras, algunos otros fenómenos normativos se parecen a las reglas y principios en todos los aspectos excepto en que son particulares, y es ventajoso tratar a unos y otros conjuntamente².

Por conveniencia, distinguiré, siguiendo a von Wright (en *Norm and Action*, cap. V) cuatro elementos en toda norma de mandato: el operador deóntico; el sujeto normativo, es decir, las personas a las que se exige comportarse de cierta forma; el acto normativo, es decir, la acción que se exige de ellos; y las condiciones de aplicación, es decir, las circunstancias en las que se les exige realizar la acción normativa. Asumir esta distinción significa que los que antes se veía como un acto se descompone ahora en un acto y las circunstancias en que es realizado. Esto no implica una creencia en la posibilidad de determinar sobre fundamentos sólidos respecto de hecho si este es parte del acto o de las circunstancias en las que el acto fue realizado.

La teoría de las normas como prácticas explicada

El contenido de una regla puede enunciarse por medio del uso de una oración elemental de ‘debe’ con el sentido de que alguna persona debe realizar una determinada acción. Cuando una persona hace un enunciado tal y se le pregunta lo que quiere decir, puede replicar que quiso decir que hay una regla según la cual esas personas deben realizar esa acción, o que hay una regla según la cual, etc. Tal réplica es

apropiada algunas veces, pero no siempre. No toda vez que una persona debe comportarse de una cierta manera hay una regla en ese sentido. Esto significa que podemos tanto decir que las oraciones elementales de ‘debe’ se usan normalmente para afirmar, bien que hay una razón bien que hay una regla como, alternativamente, permanecer fieles al análisis ofrecido en el capítulo anterior y ver esas oraciones como si se usaran normalmente sólo para afirmar que hay una razón. Desde la perspectiva de esta interpretación, cuando, respondiendo a ulteriores preguntas, se llega a decir que hay una regla según la cual..., se está especificando la razón cuya existencia se afirmó por medio del uso de la oración de ‘debe’. Yo digo: ‘Las personas deben hacer \emptyset ’. Tú me preguntas: ‘¿Qué quieres decir?’ y yo contesto: ‘Hay una regla según la cual las personas deben hacer \emptyset ’. Desde la perspectiva de la primera interpretación he afirmado dos veces lo mismo usando oraciones diferentes. Desde la perspectiva de la segunda interpretación he dicho primero que hay una razón y después he especificado cuál es la razón. Para que el análisis de ‘debe’ no deje de ser simple adoptaré la segunda interpretación. Sea cual sea la interpretación que se adopte es claro que las reglas son razones para la acción *. Esta es una consecuencia clara de la segunda interpretación, pero también se sigue de la primera. Pues el uso de las oraciones de ‘debe’ para enunciar reglas debe considerarse lo suficientemente próximo a otros usos de ‘debe’ como para suponer necesariamente que lo que se enuncia es una razón. El principal problema para comprender las reglas es ver qué clase de razón son, y cómo se diferencian de otras razones³.

Dado que toda acción y toda persona puede estar sujeta a regulación por medio de normas no podemos distinguir a las normas de las demás razones atendiendo al carácter de los sujetos normativos o de los actos normativos. De forma semejante, sería inútil distinguir entre normas y otras razones atendiendo a su fuerza. Estamos todos familiarizados con normas de fuerza muy diferente. Algunas están relacionadas con rasgos fundamentales de las sociedades humanas y de la vida humana y han de verse como razones muy fuertes. Otras, como muchas reglas de etiqueta, son de poca importancia y tienen poco peso,

* Dado que las reglas son objetos y que sólo los hechos son razones, las reglas no son razones, hablando estrictamente. El hecho de que hay una regla de que p es una razón, y no la propia regla de que p . Por brevedad, sin embargo, me referiré a las reglas como razones, de la misma forma que continuaré refiriéndome a los valores y a los deseos como razones.

Se ha de mirar, pues, forzosamente, a rasgos de las reglas independientes de su contenido para distinguir entre ellas y las razones que no son reglas.

Un intento antiguo que todavía tiene algún seguidor fue atender al modo de origen de las normas. Las normas, se nos decía, son imperativos. Son establecidas por un individuo o grupo de individuos con, la intención de guiar la conducta humana. Esta es la teoría imperativa de las normas⁴. Los críticos subrayaron rápidamente que aunque esto puede ser cierto de algunas normas, de ninguna manera lo es de todas, como lo prueba cualquier regla consuetudinaria. Pero quienes habían avanzado la teoría imperativa no iban a abandonarla tan fácilmente. La simplicidad de la teoría imperativa con su atractiva imagen central de una persona que impone su voluntad sobre otras era tal que muchos trataron por diversos medios ingeniosos de explicar cómo las reglas consuetudinarias pueden ser vistas como imperativos emitidos por una sociedad hacia sí misma y de hacer frente de maneras similares a otras objeciones a la teoría. La futilidad de la teoría imperativa ha sido ampliamente probada en textos recientes y no hay necesidad de repetir aquí los argumentos contra ella.

Cuando los defectos de la teoría imperativa se hicieron más claros otra teoría ganó en popularidad: la teoría de la práctica. El análisis mejor construido más exitoso de las reglas como prácticas es el que hizo H. L. A. Hart en *The concept of Law*. Presentaré primero un resumen de sus opiniones y después las comentaré. Pero mi propósito no es criticar la particular versión de la teoría de la práctica del profesor Hart. Pretendo mostrar que las reglas no pueden ser analizadas como prácticas y que la entera concepción de las reglas que subyace a las diversas teorías de la práctica es equivocada.

Si las reglas se interpretan como prácticas la primera pregunta que se le ocurre a uno es: ¿las reglas son la práctica de quien? Debemos distinguir entre tres tipos de reglas: reglas personales, reglas sociales y reglas institucionalizadas. Nos referimos a una regla personal siempre que decimos que John o Ralph o Judy actúa sobre la base de la regla, o sobre la base del principio que..., que él o ella acepta o sigue una regla, o tiene una regla, etc. Las reglas personales son prácticas personales. Son las prácticas de aquellos que tienen la regla.

Una regla social es una regla de una determinada sociedad o comunidad. Estos términos son muy elásticos, pueden incluir a los miembros de un colegio, de una sociedad teatral, de una profesión, a los que viven en un pueblo, ciudad o región o a los habitantes de un país,

etc. Nos referimos a reglas sociales cuando hablamos de las reglas de algún grupo especificado. Con frecuencia no hacemos referencia explícita al grupo, asumiendo que el contexto hace que sea suficientemente claro a qué grupo nos referimos. Las reglas sociales son las prácticas de los grupos cuyas reglas son.

Las reglas institucionalizadas son realmente una subclase de las reglas sociales excepto en que existen solamente cuando hay instituciones diseñadas para asegurar la correspondencia de la conducta con las reglas o para tratar con las desviaciones respecto de ellas. (Las reglas institucionalizadas serán discutidas con alguna extensión en el Capítulo 4). Cuando nos referimos a las reglas sociales, las reglas institucionalizadas quedarán de ordinario excluidas. Hart examina ampliamente tanto las reglas sociales como las reglas jurídicas, que son un tipo de reglas institucionalizadas. Su análisis puede ser modificado para aplicarlo a las reglas personales y a otros tipos de reglas institucionalizadas. Dado que sólo nos interesan los rasgos principales de la teoría de la práctica, podemos utilizar su análisis de las reglas sociales como un ejemplo sobre el que basar nuestros comentarios.

De acuerdo con Hart una regla de que x debe hacer \emptyset cuando se dan las condiciones C existe en (la sociedad) S si, y sólo si, se dan las siguientes condiciones:

(1) La mayoría de los x que son miembros de S hacen regularmente \emptyset cuando C . En otras palabras, los miembros de la sociedad a los que se aplica la regla se ajustan regularmente a ella.

(2) En la mayoría de las ocasiones en que un x no hace \emptyset cuando C , se encuentra con alguna reacción crítica por parte de otros miembros de S . En otras palabras, las desviaciones respecto de la regla son la ocasión para una reacción crítica.

(3) Tales reacciones críticas no provocan ellas mismas ulteriores críticas por parte de los miembros de S . Aquellos que manifiestan reacciones críticas a las desviaciones respecto de la regla no están a su vez sujetos a críticas por hacerlo así, por parte de los miembros de S .

(4) Los miembros de S usan expresiones tales como 'un x debe hacer \emptyset cuando C ' y 'hay una regla de que un x debe hacer \emptyset cuando C ' para justificar sus propias acciones y para justificar exigencias hacia otros o críticas respecto de su conducta⁶.

Simplificando en exceso un tanto, puede decirse que la primera condición asegura que la regla es ampliamente seguida, que es más que una mera aspiración de un número reducido de personas. La segunda y la tercera condición están diseñadas para garantizar que aquello

a lo que se ajusta la conducta es realmente una regla; que no es meramente el caso de que muchos hagan la misma cosa al mismo tiempo (como ir a la costa durante las vacaciones de verano), sino que ellos lo ven como algo que debe ser hecho por el grupo de personas de que se trata. La cuarta condición hace esto doblemente seguro. También asegura que se trata de una regla que es asumida por la sociedad. Excluye la posibilidad de que personas diferentes acepten diversas reglas diferentes ninguna de las cuales sea idéntica a la regla bajo examen, pero todas las cuales conjuntamente cubran todos los casos de que un x haga \emptyset cuando C . Si este fuera el caso, las personas, aun estando de acuerdo en que x debe hacer \emptyset cuando C , no invocarían esta generalización a la hora de plantear exigencias o de criticar o justificar la conducta.

Un rasgo importante de la teoría de la práctica es que tiene en cuenta toda forma de conducta humana regulada por reglas. También tiene en cuenta todas las posibles justificaciones de las reglas. Por otra parte, que una regla sea aceptada y seguida por una sociedad no significa que los miembros de la sociedad estén de acuerdo sobre la justificación de la regla. Todos ellos pueden pensar que no se debe mentir y que esto es una regla, aun estando en desacuerdo sobre las razones de la prohibición.

Critica de la teoría de la práctica

La teoría de la práctica adolece de tres defectos fatales. No explica las reglas que no son prácticas; no logra distinguir entre reglas sociales y razones ampliamente aceptadas; y priva a las reglas de su carácter normativo⁷. Consideremos estos puntos uno por uno.

Las reglas no necesitan ser practicadas para ser reglas. Puede ser verdad que ciertos tipos de reglas deben ser practicadas. Una regla jurídica salvo que forme parte de un sistema jurídico que sea practicado por una determinada comunidad. Pero esto necesario porque es una regla *jurídica*, y no porque sea una regla. De la misma forma, una regla no es una regla social salvo que sea practicada por una determinada comunidad, pero puede seguir siendo una regla. Las reglas morales son quizá el ejemplo más claro de reglas que no son prácticas. Por ejemplo, muchos creen que es una regla que las promesas deben ser cumplidas. Puede ser verdad que esta regla es practicada en sus comunidades, pero lo que ellos creen cuando creen que

tal cosa es una regla no es que sea una práctica. Tampoco es una condición necesaria para la corrección de su creencia el que la regla sea practicada. Pues se puede creer que el que las promesas deben ser cumplidas es una regla, aun si no se es, ni se ha sido nunca, un miembro de una comunidad que practique la regla. De forma similar, una persona puede creer en la validez de una regla según la cual se debe ser vegetariano aun cuando no conozca a otros vegetarianos.

Se puede tener la tentación de ver los casos a que me he referido como casos de reglas personales, pero esto es poco probable que resuelva nuestro problema. No hemos considerado cuál podría ser la explicación de las reglas personales. Parece bastante claro, sin embargo que, para ser útil, la noción de regla personal debe significar algo más que simplemente regla en cuya validez cree una persona. Si las condiciones que deben satisfacerse antes de que pueda decirse de una persona que tiene una regla personal son más severas que aquellas sobre cuya base puede adscribirse a esa persona una creencia en la validez de una regla, entonces es posible que una persona crea en la validez de una regla que no sea una regla personal suya. Una persona puede creer en la validez de una regla aunque él no la observe. Si esto es así, entonces en muchas ocasiones cuando una persona cree en la validez de una regla moral la regla en la cual cree puede no ser realmente una regla personal suya. Por otra parte, un hombre que sigue una regla normalmente ve este hecho como irrelevante para la corrección de su creencia en la validez de la regla. No nos sorprenderíamos de oírle explicar que él cree que es una regla que esto y aquello o que cree que hay una regla moral tal y que por consiguiente ha decidido intentar seguirla, o modificar su práctica para seguirla. Tampoco nos sorprenderíamos de oírle disculparse y explicar que a pesar de su creencia de que hay una tal regla moral nunca ha logrado comportarse de acuerdo con ella. No podemos refutarle diciendo que, dado que él realmente no sigue la regla, dado que no es una regla personal suya, debe estar equivocado al pensar que es una regla moral. Tampoco podemos decir que está equivocado si esta regla no es ni una regla personal suya ni una regla social. El puede admitir esto y confesar que ni él ni nadie que él conozca sigue la regla, pero ver esto como una prueba de la imperfección humana y continuar creyendo en la validez de la regla moral. Este argumento no implica que la declaración de creencia por parte de una persona sea una condición suficiente para adscribirle la creencia. Una persona puede declarar sinceramente que cree en la validez de una regla y estar equivocada. Todo lo que estoy defendiendo es que

la condición para adscribirle la creencia puede no depender de que siga la regla en la práctica. Su propia creencia puede manifestarse, por ejemplo, en sentimientos de culpa y remordimiento y éstos pueden existir aunque él, invariablemente, no siga la regla.

Tampoco podemos eludir el problema considerando equivalente el tener una regla personal a la creencia en la validez de la regla. Si lo hacemos será verdad, al coste de trivializar la noción de una regla personal, que siempre que una persona cree en la validez de una regla esta regla es una regla personal suya. Con todo, cuando una persona afirma que hay una regla no está afirmando que crea en su validez. Esta opinión no es más plausible que la tesis de que cuando una persona afirma que está lloviendo lo que está afirmando es que él cree que está lloviendo.

Estos argumentos no prueban, ni están contruidos para probar, que hay reglas que no son practicadas. Puede ser que la persona de mi ejemplo esté equivocada en creer que hay tales reglas, y puede estar equivocada porque las reglas no son practicadas. Puede estar equivocada en pensar que puede haber reglas que no sean practicadas. Pero incluso si se equivoca su creencia es inteligible. Puede estar equivocada pero no es una persona cabezota ni irracional ni está usando mal el lenguaje. Esto quiere decir que incluso si creemos que puede haber una regla solo si es practicada, la palabra 'regla' no significa 'una práctica', y por tanto que la explicación de lo que es una regla no puede hacerse en términos de la teoría de la práctica. En el mejor de los casos la teoría de la práctica es parte una teoría moral sustantiva que explique cuando las reglas son validas o vinculantes. Esto no forma parte del análisis del concepto de regla.

El segundo defecto importante de la teoría de la practica es que logra distinguir entre reglas practicadas y razón aceptadas. De acuerdo con la teoría de la práctica, siempre que se cree en una razón, se la sigue y se actúa por ella por parte de la persona o grupo relevante, entonces la persona o grupo en cuestión tiene una regla. Si mi primer argumento contra la teoría de la practica es sólido, de él se sigue que podemos distinguir entre una regla y una razón (que no sea una regla) sin tomar en consideración si se actúa sobre la base de las mismas o son seguidas en la práctica. Esto sugiere que debe haber una distinción entre la práctica de actuar sobre la base de una razón general y la de seguir una regla. Esta distinción se refleja de hecho en la manera en que interpretamos nuestras prácticas. No consideramos a toda practica de actuar sobre la base de una razón general como un

actuar sobre la base de una regla. La teoría de la práctica no logra trazar esta distinción y por consiguiente no logra captar el rasgo esencial de las reglas.

Considérese el caso de Jack. Jack cree que debe leer todas las novelas de Iris Murdoch y usualmente las lee no mucho después de su publicación. Si no llega a leer una de sus novelas dentro de un año después de su publicación tiende a reprocharse a sí mismo por la omisión. Sin embargo, no piensa que él tenga una regla según la cual debe leer todas las novelas de Iris Murdoch. Tiene otras reglas. Es vegetariano y se lava los dientes todas las noches. Hace esto porque cree que es bueno tener estas reglas. Pero no lee a Murdoch porque crea en ninguna regla.

Considérese una comunidad en la que casi todo el mundo cree que los bebés deben ser amamantados o que debe animarse a los niños a aprender a leer cuando tienen tres años. Esto generalmente se hace y la gente tiende a hacer reproches a las madres que no amamantan a sus bebés o a los padres y madres que no enseñan a leer a sus hijos de tres años. Sin embargo, los miembros de la comunidad no consideran a estas cosas como reglas. Piensan, meramente, que son cosas que es bueno hacer. Consideran como una regla, por ejemplo, que la gente debe ir a la iglesia el domingo. De alguna forma piensan de forma diferente respecto de esto, aunque la diferencia no se refleja en su práctica (excepto en que sólo hablarían de una regla en el último caso), Warnock en *The Object of Morality* emplea el mismo argumento poniendo el siguiente ejemplo: 'Considérese la situación del espectador de un partido de cricket, que ignora el juego y que trata de averiguar que reglas están siguiendo los jugadores. Descubrirá, por ejemplo, que cuando se han lanzado seis bolas desde uno de los extremos, los jugadores intercambian sistemáticamente sus posiciones y tras ello se arrojan seis bolas desde el otro extremo; las desviaciones respecto de esto, observará, son criticadas adversamente. Probablemente descubrirá también que, cuando un lanzador rápido es reemplazado por un lanzador lento, algunas personas que previamente se situaban muy cerca del bateador se desplazan más lejos, algunas probablemente mucho más lejos: y descubrirá que si esto no se hace, hay críticas adversas. Pero si concluye que los jugadores, al actuar así, están siguiendo reglas, tendrá por supuesto razón en el primer caso y se equivocará en el segundo. No hay regla de que un lanzador lento no deba operar con exactamente la misma colocación de hombres en el campo que un lanzador rápido; esto casi nunca se hace, y sería casi siempre considerado

como algo incorrecto, pero esto es porque, independientemente por completo de cualquier regla, es algo que casi siempre hay buena razón para no hacer' (pp. 45-6). La teoría de la práctica tiene el defecto de que no logra reconocer y explicar esta distinción.

El tercer defecto importante de la teoría de la práctica es que ésta priva a las reglas de su carácter normativo. Hemos mencionado ya que una regla es una razón para la acción. El hecho de que las reglas sean normalmente enunciadas utilizando términos normativos (y al tratar de refutar la teoría de la práctica estoy argumentando, entre otras cosas, que sólo pueden enunciarse en tales términos) indica que son razones operativas. Una práctica como tal no es necesariamente una razón para la acción. Puede serlo, con tal de que haya una razón para que todos se comporten como lo hace todo el mundo (conducir por la izquierda, o seguir las reglas comunes de la etiqueta, etc.), o si una determinada persona tiene, en general o en circunstancias particulares, razón para actuar de forma correspondiente a la práctica (para no verse rechazada por sus vecinos o no perder su empleo, etc.). Pero la teoría de la práctica no logra dar cuenta en general del carácter normativo de las reglas. En el mejor de los casos podría pretender explicar las reglas convencionales, esto es, esas reglas sociales que se mantienen porque la gente cree que todos tienen una razón para comportarse como todo el mundo lo hace⁸. En última instancia no logra ni siquiera explicar estas reglas.

Para valorar este punto debemos volver al análisis de las reglas sociales de Hart. Su cuarta condición es que los miembros de la comunidad relevante usan expresiones tales como 'es una regla que uno debe...' para justificar sus propias acciones, y para justificar exigencias y críticas dirigidas a otros. Pero ¿qué es lo que realmente dicen cuando afirman que uno debía haberse comportado de una determinada manera porque es una regla que...? Hay tres posibles interpretaciones. De acuerdo con la primera no están diciendo nada; están actuando. Están realizando el acto de habla de criticar (o de exigir o de justificar). La manera en que Hart presenta su análisis sugiere que él no acepta esta explicación, y ciertamente tiene razón. Pues, sobre la base de esta interpretación, el citar una regla no aporta nada a la explicación de la exigencia o de la crítica, opinión que es claramente equivocada. Además, esta interpretación no resulta aplicable en absoluto a aquellos casos en los que uno explica su propia acción o la acción de otra persona diciendo que tal cosa se hizo a causa de una regla.

De acuerdo con la segunda interpretación los enunciados que es-

tamos considerando invocan la práctica como una razón (incompleta) para la acción. 'Lo hice a causa de la regla', significa que lo hice porque todo el mundo lo hace. No se niega que algunas veces esto es lo que se trata de comunicar haciendo un enunciado de este tipo. Este es el caso cuando la regla es una regla convencional o cuando el hablante trata de apelar a las razones que sus oyentes puedan tener para actuar en correspondencia con la regla, del tipo antes mencionado (temor a la desaprobación pública, etc.). Pero las reglas se invocan también en otras circunstancias. Cuando se explica una exigencia haciendo referencia a la regla de que las promesas deben cumplirse, puede tratarse de indicar que el oyente haría bien en cumplir su promesa o que de otra manera habrá de atenerse a las consecuencias. Pero en la mayor parte de los casos esto no es lo que pretende el hablante. Y dado que al menos algunas veces esta segunda interpretación fracasa esta segunda interpretación fracasa siempre en la explicación de lo que se afirma, porque lo que se afirma es lo mismo en todas las ocasiones normales en las que se usan oraciones de este tipo. Aunque por supuesto el hablante puede tener alguna vez algo adicional que trata de comunicar, este algo adicional no puede ser parte de lo que se afirma. Este algo adicional es meramente lo que resulta indicado o implicado por el hecho de que él hizo el enunciado.

La tercera interpretación parece ser aquella en la que piensa Hart. De acuerdo con esta interpretación, las oraciones de la forma 'es una regla que x debe hacer \emptyset ' y de la forma ' x debe hacer \emptyset ' se usan normalmente para hacer el mismo enunciado. En otras palabras, afirmar que hay una regla de que se debe hacer \emptyset es afirmar que se debe hacer \emptyset . Puede usarse tanto una como otra oración para hacer este enunciado, con la excepción de que sólo puede usarse apropiadamente la formulación de 'es una regla' cuando existe la práctica pertinente. Afirmar que es una regla..., no es afirmar que hay una práctica. Es afirmar que uno debe comportarse de cierta manera, pero uno sólo está habilitado para usar esta oración para hacer la aserción si la práctica existe. Ambas oraciones se usan para hacer el mismo enunciado, pero el uso de la oración de 'es una regla' presupone que la práctica existe. Me parece que ésta es la interpretación de Hart del uso de estas oraciones para hacer enunciados 'desde el punto de vista interno'. Estas oraciones, de acuerdo con su teoría, pueden usarse también para hacer enunciados 'desde el punto de vista externo', lo que significa enunciados de que la práctica existe.

Para esta interpretación, las oraciones de regla [*rule sentences*] se

usan para hacer enunciados normativos. Estos no son, sin embargo, enunciados de una razón. Son meramente enunciados de que hay una razón. Pero hay un inconveniente más serio en esta opinión. De acuerdo con ella, el hecho de que haya una regla es irrelevante para la carga normativa del enunciado. Decir 'es una regla que uno debe, etc.' es como decir 'uno debe. etc.', y además, aunque esto es irrelevante desde el punto de vista de la razón práctica, hay una práctica de una cierta clase. Con seguridad, mencionar la regla no es enteramente irrelevante. En la medida en que implica la existencia de una práctica indica que el hablante no está solo en su opinión; es, por consiguiente un importante recurso retórico. Pero es irrelevante para el razonamiento práctico. Debemos, por consiguiente, rechazar la teoría de la práctica y buscar una alternativa.

2.2. RAZONES Y REGLAS. EL MODELO BÁSICO

Las reglas, y en general las normas de mandato, deben poder distinguirse de otras razones, con independencia de que se crea en ellas, se las siga o se las practique. Una vez que conocemos la distinción entre normas de mandato y otras razones estamos en condiciones de saber si lo que es practicado o seguido es o no una norma de mandato. No podemos invertir el orden y determinar la naturaleza de las normas de mandato por medio del examen de la propia práctica.

Argumentaré que una norma de mandato es, o bien una razón excluyente, o bien, más comúnmente, a la vez una razón de primer orden para realizar el acto normativo y una razón excluyente para no actuar por ciertas razones en conflicto. El análisis se completará en la acción siguiente. El propósito de esta sección es adelantar algunos argumentos persuasivos, aunque no concluyentes. en apoyo de la conclusión de que las normas de mandato son razones excluyentes. En la primera mitad de la sección argumentaré que dos tipos de reglas, las reglas de experiencia [*rules of thumb*] y las reglas dictadas por una autoridad, son razones excluyentes. La segunda mitad de la sección contiene un análisis de las decisiones y adelanta la tesis de que la analogía entre reglas y decisiones proporciona una pista inestimable para la comprensión de la noción de la regla.

Reglas de experiencia [*Rules of thumb*]

Puede ser de alguna ayuda examinar la clase de razones que habitualmente se dan para tener reglas. Nuestra finalidad al hacer esto no es examinar en su conjunto las posibles maneras de justificar reglas sino prestar atención a algunas maneras comunes de hacerlo para obtener alguna luz sobre la naturaleza de las normas de mandato en general. Mill resume admirablemente dos razones muy comunes para tener reglas: 'Por parte de un médico prudente, las reglas de conducta serán consideradas, por consiguiente, únicamente como provisionales. Al estar hechas para los casos más numerosos, o para aquellos que se presentan más comúnmente, las reglas indican la forma en que es menos arriesgado actuar, cuando no se tiene tiempo o medios para analizar las circunstancias efectivas del caso, o cuando no podemos confiar en nuestro juicio para apreciarlas' (*A System of Logic* 6, 12, 3). Así pues, las reglas se justifican como recursos [*devices*] para ganar tiempo y como recursos para reducir el riesgo de error al decidir lo que debe hacerse. Podemos añadir a estos rasgos la justificación que resulta afín a ellos, de las reglas como recursos para ahorrar trabajo. Una regla puede examinarse tranquilamente sobre la base de la mejor información disponible sobre los factores que es probable que estén presentes en las situaciones a las que se aplica. La regla establece lo que ha de hacerse en esas situaciones sobre la base del balance de las razones previsibles. Cuando una situación a la que se aplica la regla ocurre realmente, los sujetos normativos pueden confiar en la regla, ahorrando así mucho tiempo y trabajo y reduciendo los riesgos de un cálculo equivocado que acarrea el examinar cada vez cada situación sobre la base de sus méritos.

Estas razones para tener reglas determinan la naturaleza de las propias reglas. Estas no tienen utilidad cuando se puede disponer de todo el tiempo del mundo, se puede solicitar el consejo de los mejores expertos, y cuando utilizar el propio tiempo y el tiempo de los expertos no tiene otros resultados indeseables. Esto se reflejará en la especificación de las condiciones de aplicación de las reglas. Las reglas que se justifican con arreglo a tales lineamientos especifican que ellas han de aplicarse sólo cuando se requiere una decisión rápida, cuando el sujeto normativo está borracho o sometido a una gran presión o tentación, o que han de aplicarse siempre salvo que el sujeto normativo tenga la posibilidad de usar un ordenador, etc., dependiendo de la naturaleza

de la regla y de la situación a la que se aplica. Se ha dicho a menudo que tales reglas son necesarias únicamente a causa de la imperfección humana. Bajo condiciones de completa racionalidad y completa información tales reglas no tendrían utilidad. Esto es un error. Aunque la falibilidad humana es una razón de gran importancia para tales reglas, no es la única razón. Descubrir los hechos y valorar las diferentes razones para la acción consume tiempo y esfuerzo y esos son costes que incluso bajo condiciones de infalibilidad tendrán con frecuencia más peso que los beneficios marginales que resulten en muchos casos de acometer un enjuiciamiento completo de la situación sobre la base de sus méritos. Así pues, incluso bajo condiciones ideales tendríamos también necesidad de reglas de este tipo.

Los filósofos modernos tienden a no tomar muy en serio a las reglas de este tipo. Esto refleja que su preocupación por los valores últimos y los principios últimos de acción les lleva a desatender la lógica del razonamiento práctico que es necesaria para su aplicación. Algunos filósofos, sin embargo, han ido más allá y han sugerido que tales reglas no son reglas en absoluto. Esto me parece equivocado. Pero para mostrar por qué esto es equivocado hay que explorar más la idea de una regla como recurso para ahorrar trabajo.

Imaginemos a una persona que se encuentra en una situación a la que se aplica una máxima para ahorrar trabajo. El sabe lo que la máxima exige de él, pero conoce lo suficiente los cálculos en los que se basa la máxima como para darse cuenta de que la situación a la que se enfrenta es un tanto irregular. Ciertos hechos no tomados en cuenta en los cálculos sobre los que se basa la máxima están presentes en ella. El no sabe con precisión la naturaleza de estos hechos y no tiene idea de si inclinan el balance de razones en contra de la solución dada por la máxima. La reacción del agente en tales circunstancias mostrara si él cree que la máxima es una regla o no. Si cree que, siempre que no está seguro de si la solución dada por la máxima es correcta sobre la base del balance de razones, debe descubrir la solución que viene exigida sobre la base del balance de razones, entonces la máxima no es para él una regla. Sigue siendo, sin embargo, un recurso para ahorrar trabajo. Sirve como una tabla logarítmica a la que se recurre para evitar el cálculo completo: es como un mapa que simplifica la navegación, pero en el cual se confía solo si puede tenerse confianza en que no lleva a conclusiones erróneas en la situación particular en la que se usa. Un hombre ve una máxima de este tipo como una regla solo si se cree que al menos en algunos casos debe seguirse la máxima

incluso habiendo duda acerca de que su solución sea la mejor sobre la base del balance de razones, incluso si él, de considerar el caso sobre la base de sus méritos, pudiera descubrir que la máxima no debería seguirse en este caso. Puede ser que algunos lectores opinen que también de un hombre que tiene la primera clase de actitud hacia la máxima puede decirse que la considera como una regla. Todo lo que puedo decir es que éste no es el tipo de regla al que yo llamo una norma, mientras que un hombre que tiene la segunda clase de actitud considera a la máxima como una regla del tipo que yo considero como una norma. No hay necesidad de legislar sobre el uso o de presentar una imagen del uso más ordenada de lo que realmente es. El hecho importante es que los dos tipos de actitud son claramente distinguibles y que esta distinción es familiar y común.

Esta forma de trazar la distinción entre una regla y una máxima que no es una regla es muy familiar. De hecho, me estoy apoyando en parte en su atracción intuitiva. Nuestro problema es interpretar la distinción, y si examinamos cuidadosamente la caracterización de la distinción tal como se acaba de trazar, veremos que sólo nos cabe una interpretación.

Tanto la regla como la máxima nos indican qué acción tenemos razón para llevar a cabo. Pero sólo la regla, y no la máxima, indica que tenemos también una razón excluyente para no actuar sobre la base de razones en conflicto con ella incluso aunque puedan inclinar el balance de razones.

Esta interpretación puede sonar paradójica. Suponemos que a veces está justificado el tener reglas de esta naturaleza. Por consiguiente, mi agente que está justificado al actuar de acuerdo con una regla tal tiene la razón de su parte. ¿Cómo puede decirse que se abstiene de actuar por razones que no son superadas? Supongamos que un hombre argumenta con arreglo a la línea siguiente: Si yo examino cada caso sobre la base de sus méritos, sin tener en cuenta los costes de acometer el examen, entonces actuaré mejor de lo que lo haría siguiendo la regla, porque seguir la regla me conduciría ocasionalmente a realizar la acción incorrecta. Pero si yo hago entrar en la cuenta los costes de examinar cada caso sobre la base de sus méritos descubro que son mayores que el daño hecho por seguir la regla. Dado que al seguir la regla evito los costes a expensas de un mal menor, debo seguir la regla. Ciertamente, concluiría el imaginario objetor, esto es un sencillo ejemplo de razonamiento a través de la ponderación de las razones a favor y en contra de la acción.

La objeción no está tanto equivocada cuanto mal dirigida. Deriva la fuerza persuasiva que pueda tener, cualquiera que ésta sea, de la idea errónea de que creer que hay razones excluyentes es ser irracional, o arbitrario, de que es escoger contra la razón. Pero no debemos confundir una decisión arbitraria de dejar de lado a las razones y de no actuar por ellas con una *razón* para excluir razones y no actuar por ellas. Siempre que se actúa por una razón válida que es una razón para no actuar por alguna otra razón, se está actuando de acuerdo con la razón y de ninguna manera de una forma arbitraria o injustificable. Por consiguiente, si una regla está justificada, su sujeto normativo actúa de acuerdo con la razón cuando se apoya en ella. Las reglas pueden justificarse por medio de consideraciones tales como las descritas por mi imaginario objetor. Pero decir que una persona actúa de acuerdo con la razón no contribuye en nada a explicar el carácter lógico de las inferencias prácticas implicada en la obtención de esta conclusión. Este es, sin embargo, el problema que me interesa. El único punto que yo indicaba es que, dado que la regla exige que sus sujetos realicen el acto prescrito, dejando de lado otras consideraciones relevantes, la regla es una razón excluyente. La justificación sugerida por el imaginario objetor es en efecto la justificación correcta, con la salvedad de que es la justificación para tener una razón excluyente, esto es, para ver la máxima como una regla, como una norma de mandato

Normas dictadas por una autoridad

Es momento de revisar el conjunto del esquema de nuestra discusión. Al tratar de explicar la naturaleza de las normas de mandato, he sugerido que éstas han de entenderse como razones excluyentes. Esto puede observarse examinando las posibles justificaciones de las normas, porque la naturaleza de la justificación muestra que la norma justificada no lograría alcanzar su propósito si no fuera considerada como una razón excluyente. Puesto que no es posible examinar todo posible método de justificación, He escogido la justificación de las reglas como recursos para eliminar errores, dado que las reglas basadas sobre tales fundamentos son consideradas como el tipo de regla menos controvertido. El argumento ha sido que este tipo de reglas no servirán para su propósito salvo que fueran tratadas como razones excluyentes. En esta subsección mostrare que esto mismo es verdad de las instrucciones

de las autoridades. Más tarde argumentara que todas las normas de mandato son razones excluyentes.

Las normas dictadas por una autoridad son otro tipo importante de normas. Su análisis es parte integrante de la explicación de la naturaleza de la autoridad, al menos de la autoridad práctica (que ha de distinguirse de la autoridad teórica, del tipo de una autoridad científica). Para comprender lo que es que una persona posea autoridad se debe comprender lo que es que otra persona considere que la primera posee autoridad. Una persona posee autoridad si otras personas consideran que posee autoridad o si deben considerarlo así. Considerar que una persona posee autoridad es considerar al menos a algunas de sus órdenes u otras expresiones de sus opiniones sobre lo que debe hacerse (por ejemplo, su consejo) como instrucciones autoritativas y, por consiguiente, como razones excluyentes.

Para mostrar que esto es, en efecto, así, debemos examinar una vez más las maneras en que puede justificarse la autoridad. Dado que hay muchos métodos de justificar la autoridad escogeré dos de los más comunes e importantes: la autoridad práctica basada en el conocimiento y la experiencia y la autoridad práctica basada en las exigencias de la cooperación social.

Es importante, con frecuencia, poder ser ayudado por el consejo de alguien con un mayor conocimiento o de alguien en cuyo juicio confiamos. Pero respetar las opiniones y el consejo de alguien no significa necesariamente que se considere que esta persona posee autoridad o que ocupa una posición de autoridad. Quizá con más frecuencia que lo contrario, el motivo para buscar consejo es simplemente adquirir información que pueda tener que ver con el problema práctico al que uno se enfrenta. En tales casos, se considera quizá al consejero como una autoridad respecto de los hechos, pero no como una autoridad respecto a lo que ha de hacerse. Algunas veces el propósito del buscar consejo es ver como otra persona enjuicia las diversas consideraciones relevantes y usar esto como una forma de control del propio juicio de uno. Si el razonamiento del consejero difiere del propio de la persona que busca consejo, ésta no va a someterse al juicio del consejero. Considerara simplemente al consejo de éste como una indicación inductiva de que él puede haberse equivocado, y someterá a control por dos veces sus propios argumentos. Tampoco en este caso el consejero es considerado como una autoridad.

Un consejo o una expresión de opinión sobre lo que ha de hacerse es considerado como autoritativo sólo si es considerado como una opinión

que debe seguirse a pesar de la incapacidad de uno para enjuiciar su solidez. Este es el caso cuando el consejo se basa en información o experiencia que el consejero no puede o no quiere compartir con nosotros. En este supuesto carecemos de los medios necesarios para establecer si el consejo es correcto sobre la base del balance de razones. En tales casos estamos forzados o bien a dejar de lado el consejo o bien a seguirlo sin comprobar su corrección. Adoptamos este último camino si estamos seguros acerca de los motivos del consejero y confiamos en su conocimiento y juicio más que en los nuestros propios. No estamos actuando arbitrariamente. Tenemos razones para considerar al consejero como una autoridad, pero las razones que tenemos son razones para tratar su consejo como una razón excluyente. Esto es, el hecho de que él nos aconseje hacer \emptyset es una razón excluyente para dejar de lado otras razones y también una razón de primer orden para hacer \emptyset .

Dado que no podemos enjuiciar su consejo, si vamos a seguirlo, debemos dejar de lado diversas razones en conflicto de las que somos conscientes, no porque podamos ver que han sido superadas, sino simplemente porque estamos sustituyendo nuestro propio juicio por el juicio del consejero. No renunciamos del todo a nuestro propio juicio. Pero nuestras deliberaciones no son acerca de lo que es correcto sobre la base del balance de razones. Versan sobre la cuestión de segundo orden de en qué juicio respecto al balance de razones confiar. Nuestro problema se convierte en un problema de justificar una razón excluyente. De esta forma parece que en muchos casos debemos renunciar a las ventajas de apoyarnos en el conocimiento y juicio de otros o considerar sus opiniones como razones excluyentes.

Una línea similar de razonamiento puede aplicarse a la autoridad basada en la necesidad de coordinar la acción de diversas personas. Toda autoridad política descansa sobre este fundamento (aunque no sólo sobre él). Muchos de los filósofos clásicos de la política (por ejemplo, Hobbes y Locke) consideraban que la autoridad se constituía por la renuncia de los ciudadanos a su derecho a determinar por sí mismos que hacer en todas o en algunas áreas. Se entendía que los ciudadanos delegaban este derecho en una autoridad o se lo confiaban a ella. Gran parte del análisis clásico de la autoridad está vaciado por su incapacidad de distinguir claramente entre tres problemas: (a) ¿Qué es una autoridad?; (b) ¿Cómo ha de justificarse la autoridad?; (c) ¿Cómo se adquiere autoridad? Los representantes de análisis clásico tenían asimismo opiniones muy ingenuas acerca de la tercera cuestión. Las discusiones

modernas sobre la autoridad se concentran en el segundo y en el tercer problema y con frecuencia suponen erróneamente que su solución es también la solución al primero. Nuestro tema se limita sólo a la primera pregunta. Nuestro propósito es mostrar que si la autoridad ha de justificarse por las exigencias de la coordinación debemos considerar a las manifestaciones [*utterances*] autoritativas como razones excluyentes. La prueba está contenida en el análisis clásico de la autoridad. La autoridad puede asegurar la coordinación sólo si los ciudadanos afectados dejan de lado su juicio y no actúan sobre la base del balance de razones, sino sobre la base de las instrucciones de la autoridad. Esto asegura que todos participarán en un plan de acción, que la acción estará coordinada. Pero esto exige que las personas deban considerar las manifestaciones autoritativas como razones excluyentes, como razones para no actuar sobre la base del balance de razones tal como ellas lo perciben incluso aunque estén en lo correcto.

Aceptar una autoridad sobre estos fundamentos no es actuar de forma irracional o arbitraria. La necesidad de una autoridad puede estar bien fundamentada en razones. Pero las razones son de un tipo especial. Establecen la necesidad de considerar las manifestaciones autoritativas como razones excluyentes.

Hemos examinado brevemente dos métodos de justificar la autoridad. Hay otros. Pero quizá podemos generalizar sobre la base de los casos examinados y concluir que considerar a alguien como una autoridad es considerar a algunas de sus manifestaciones como autoritativas aunque sean incorrectas sobre la base del balance de razones. Esto significa, en otras palabras, que una manifestación autoritativa es considerada como una razón excluyente. Decir que una persona es una autoridad es decir que su palabra se toma como una razón excluyente, o que es, sin más, una razón excluyente, es decir, que se debe, que hay razones, para considerarla como tal.

No todas las manifestaciones autoritativas son normas, pero algunas lo son. Y dado que todas las manifestaciones autoritativas son razones excluyentes, las normas dictadas por una autoridad son razones excluyentes. En la próxima sección se explicará qué razones excluyentes son normas y cuáles no lo son.

Decisiones y razones

Las decisiones no son normas y tampoco las normas son decisiones. Sin embargo, hay ciertas analogías entre decisiones y normas cuyo examen puede ayudar a aclarar la naturaleza de las normas. Pero ha de explicarse primero la noción de decisión.

Las decisiones no han sido muy discutidas en la literatura filosófica reciente, y cuando lo han sido se ha hecho en el contexto de cuestiones tales como '¿Pueden las decisiones ser causadas?', '¿Puede el agente prever sus propias decisiones?', '¿El hecho de que un agente tome una decisión implica que tiene conocimiento no inductivo de que tratará de llevar a cabo su decisión y esto implica que cree que puede tener éxito al actuar así?'. Sean cuales fueren las respuestas a tales preguntas parece sensato suponer que en todos estos respectos una decisión de hacer *A* es similar a una intención de hacer *A*. Pero ¿en qué aspectos una decisión de realizar una acción difiere de una intención de realizar una acción? Es muy claro que a menudo la diferencia es pequeña. En muchas ocasiones 'el tiene la intención de' y 'él ha decidido que' se usan de forma intercambiable. Sin embargo, los casos centrales de decisión difieren de las meras intenciones en varios aspectos importantes y es a esos aspectos a los que debemos dirigir nuestra atención.

Cuatro características⁹ definen a una decisión completamente madurada:

(1) Decidir es formar una intención, Una decisión puede implicar o no un acto mental de decidir. Pero incluso en aquellos casos en los que la decisión no cristalizada en un acto mental es verdad que si una persona decide en el tiempo *r* hacer *A* entonces durante algún tiempo inmediatamente anterior a *r* no tenía la intención de hacer *A* y durante algún tiempo posterior a *r* tiene la intención de hacer *A*.

(2) Las decisiones se alcanzan como un resultado de la deliberación: *x* decide hacer *A* solo si forma la intención de hacer *A* como resultado de un proceso de deliberación acerca de si hacer *A* o de cómo resolver un problema práctico, donde hacer *A* es considerado por el agente con una solución al problema. En la mayor parte de los casos una decisión resulta de deliberar sobre las razones en pro y en contra de la acción. Pero una persona puede decidir realizar una acción sin haber considerado primero las razones a favor de la misma, si ha considerado algunas soluciones alternativas al problema práctico y si en

el momento en que la idea de la acción se le ocurre ella le parece la solución apropiada para ese problema.

'Decisión' se usa a veces aplicando este término a una intención formada sin deliberación, por lo general cuando el agente es consciente de la existencia de fuerzas de atracción en conflicto. Puede hablarse incluso de una decisión inconsciente. Pero los casos centrales son los de intenciones formadas sobre la base de la deliberación. No toda intención de realizar una acción es un resultado de una decisión. Es el proceso de deliberación, así como la cuarta condición que se discute más adelante, lo que distingue las intenciones basadas en una decisión de otras intenciones.

(3) Las decisiones se toman algún tiempo antes de la acción. Ocasionalmente hablamos de una decisión que es inmediatamente puesta en práctica. Pero normalmente uno decide realizar una acción algún tiempo antes. Es característico de las decisiones que uno puede cambiar acerca de ellas. A este respecto las decisiones son semejantes a las intenciones y difieren de los casos sencillos de elección. Si se ofrece a Jones una bandeja de diferentes clases de bebidas y coge un Martini sería correcto decir que eligió el Martini, pero no que decidió coger el Martini. El punto saliente está señalado con claridad en un artículo reciente: 'Si Jones decidió tomar un martini, entonces suponemos que antes de la acción hubo deliberación, o al menos alguna preferencia y resolución, y que entre el tiempo en que decidió y el tiempo en que actuó podríamos decir correctamente que tenía la intención de tomar el martini' *.

(4) Las decisiones son razones. Las tres características de las decisiones discutidas hasta ahora no logran dar cuenta de algunos aspectos de las mismas. Estos rasgos no explican por qué una decisión es considerada normalmente como una indicación más fuerte de que se hará el acto que una intención de hacerlo que no esté basada en una decisión. Tampoco explican por qué las personas se niegan a menudo a considerar razones en pro y en contra de la acción que han decidido llevar a cabo aduciendo que el asunto ya ha sido resuelto por medio de su decisión. La explicación reside en el cuarto rasgo de las decisiones: una decisión es siempre, para el agente, una razón para realizar el acto que ha decidido realizar y para no considerar ulteriores razones y argumentos. Es siempre a la vez una razón de primer orden y

* A. Oldenquist, «Choosing, Deciding and Doing», Enciclopedia of Philosophy, P. Edwards (ed.), Nueva York, 1967, 2. p 98 (cursiva añadida).

una razón excluyente. Argumentaré primero que las decisiones son razones excluyentes y después que son razones de primer orden. Debe recordarse que se llega a una decisión sólo cuando el agente llega tanto a una conclusión acerca de lo que debe hacer como a la creencia de que ha llegado el momento de poner fin a sus deliberaciones. Imaginemos a una persona que considera un problema durante algún tiempo y después pospone su decisión al día siguiente. En el momento en que concluye sus deliberaciones del día puede estar tan confuso en cuanto a qué decisión tomar como en el momento en que empezó sus deliberaciones. Pero es también posible que se haya formado ya la opinión de que la decisión adecuada es hacer *A*. Que no haya decidido todavía hacer *A* no se debe a ninguna vacilación o incertidumbre por su parte. Simplemente desea considerar otro argumento que no ha tenido tiempo de examinar hoy, o puede desear oír la opinión de un amigo al que verá mañana. Puede estar muy seguro de que ni el argumento adicional ni los hechos sobre los que el amigo puede llamar su atención harán diferente su decisión. La razón por la cual decimos que todavía no ha llegado a una decisión (y, consiguientemente, decimos también que todavía no se ha formado una intención) no es ninguna incertidumbre acerca de qué decidir o qué hacer, sino únicamente que el cree sinceramente que debe considerar algunas razones o hechos más o que debe, como precaución, reexaminar su razonamiento. Realmente, al día siguiente puede decidir que sería inútil reexaminar su razonamiento, o que no hay motivo para esperar al consejo de su amigo, etc., y decidir sin ulterior deliberación hacer *A*. Su decisión consiste simplemente en que finaliza su disponibilidad para continuar la deliberación.

Tomar una decisión es poner fin a la deliberación. Es también negarse a continuar buscando más información y argumentos y rehusar atender a los que surgen en la propia mente o son sugeridos por otras personas. Sin duda, en mayor parte de los casos la negativa a reabrir el asunto no es absoluta. Habitualmente está acompañada de un corolario inespecificado: siempre que no llegue a estar disponible alguna nueva información o, más fuertemente, siempre que no tenga lugar un cambio de gran importancia, etc. No todas las decisiones tienen la misma fuerza, no todas están sujetas a la misma cláusula de escape. Pero todas son razones excluyentes y es esto lo que las distingue de las meras intenciones de actuar. Una intención puede estar, con frecuencia, menos expuesta al cambio que una decisión. Pero está siempre

(salvo que esté basada en una decisión) abierta a las exigencias en competencia de otras razones. Decidir qué hacer es excluir tal competición o al menos limitarla.

De forma semejante, aunque una decisión sólo es abandonada completamente cuando el agente abandona su intención basada en tal decisión, es parcialmente abandonada en el momento en que el agente, teniendo todavía la intención de realizar la acción, está presto a reconsiderar los argumentos en favor de realizarla *. Esto explica por qué una persona puede negarse a discutir un problema con otra aduciendo como base que ha tomado ya su decisión. Que se ha tomado una decisión significa que se considera que se tiene una razón excluyente para no considerar ulteriores razones o argumentos. Para convencer a otro de que seguimos estando abiertos a sus argumentos hemos de dejar claro que estamos dispuestos a cambiar de opinión y hacer esto es ya abandonar parcialmente la decisión.

Hasta ahora he tratado de mostrar que las decisiones son razones excluyentes en el sentido de que es lógicamente verdadero que si *x* ha decidido hacer *A* entonces *x* cree que su decisión es una razón para que él deje de considerar ulteriores razones en pro o en contra de hacer *A*. No es parte de mi tesis que todas las decisiones sean razones excluyentes válidas, sino sólo que quien toma una decisión la considera como tal. Una decisión es una razón excluyente válida sólo si el agente está justificado al tratarla como tal. A menudo no está justificado. Sin embargo, pocos negarían que algunas veces se debe racionalmente poner un fin a la deliberación y a la indecisión incluso antes de que llegue el momento de la acción. Es por ello claro que algunas decisiones son razones excluyentes válidas. Por paradójico que pueda parecer, la razón exige a veces dejar de considerar razones para la acción.

Podría afirmarse que aunque es necesariamente verdadero que siempre que una persona toma una decisión cree que tiene una razón excluyente para dejar de considerar más razones, no es el caso que considere a la propia decisión como una razón excluyente. Esto me parece equivocado. Creer que se tiene una razón para no considerar más el asunto es creer que se debe decidir. Naturalmente, se puede creer

* Una persona puede cambiar de parecer o bien de acuerdo con algún corolario implicado por su decisión original, o bien volviéndose atrás de su decisión original. Sólo cuando al considerar el problema contempla la posibilidad de volverse atrás de su decisión original ya ha abandonado parcialmente su decisión.

que se debe decidir sin poder hacerlo, bien porque no se sepa qué decidir, bien porque uno no pueda parar sus deliberaciones y formarse una intención firme. El punto interesante es que, una vez que ha tomado una decisión, una persona puede llegar a opinar que fue una decisión prematura. Puede llegar a convencerse, no de que la decisión fue equivocada, sino más bien de que fue equivocado decidir en aquel momento. Sin embargo, dado que ha tomado una decisión tiene ahora una razón excluyente para no reconsiderar el asunto. Que la decisión fue prematura es una consideración que puede llevar al agente a reabrir el asunto para una ulterior consideración, pero esto no es nunca un resultado automático. Una decisión de dejar de lado una decisión es ella misma un nuevo paso que debe basarse en razones.

Además, una decisión, como cualquier otra acción, puede tomarse por una razón o por ninguna razón. Una persona puede tomar una decisión incluso cuando cree que no hay ninguna razón para que tome, una decisión ahora. Puede no creer que tiene una razón para excluir de su consideración otras razones ni para conducir su deliberación a un final y sin embargo hacerlo así y tomar su decisión. Una vez se ha tomado la decisión ella misma es una razón para evitar una ulterior consideración. Si esto no fuera el caso, habría sido imposible tomar una decisión sin creer que uno debía decidir. Estos hechos muestran que la propia decisión es una razón excluyente.

El *status* de las decisiones como razones excluyentes puede clarificarse comparándolas con las promesas. Que una persona prometió hacer *A* es una razón para que lo haga. Uno debe hacer una promesa solo si hay suficientes razones para hacerla. Pero, una vez que se ha hecho la promesa, esta es una razón para la acción incluso aunque sea una promesa que no hubiera debido hacerse. Además, una persona puede prometer sabiendo que no debe hacerlo. Una vez que se ha hecho la promesa, esa persona tiene una razón para realizar el acto prometido a pesar del hecho de que hizo la promesa sabiendo que no debía hacerla. Lo mismo es verdadero de las decisiones. Que una persona ha tomado una decisión es una razón excluyente para que esa persona considere ulteriores razones. Se debe tomar una decisión solo si hay suficientes razones para tomarla. Pero una vez que se ha tomado la decisión, esta es una razón excluyente incluso aunque sea una decisión que no hubiera debido tomarse. Además, una persona puede decidir sabiendo que no debe hacerlo. Una vez que ha tomado su decisión tiene una razón excluyente a pesar del hecho de que decidió cuando sabía que no debía hacerlo.

Una promesa es una razón que puede ser derrotada por otras razones y el hecho de que no debiera haber sido hecha puede ser relevante respecto a si es derrotada o no. Esto es también verdadero de las decisiones. Algunos pensarán que una promesa es una razón únicamente en virtud de un principio general de que las promesas deben cumplirse¹⁰. De forma semejante, podríamos considerar a las decisiones como razones excluyentes en virtud de un principio general de que las decisiones deben respetarse. Ambos principios necesitan ser explicados. Los dos están basados en la idea de que las personas deben tener alguna forma de obligarse a sí mismas mediante la creación intencionada de razones para la acción. El Principio del Cumplimiento de las Promesas afirma que una persona crea una razón para hacer *A* si expresa a otra persona una intención de obligarse a hacer *A*. El Principio de la Decisión afirma que las personas pueden crear una razón excluyente para excluir ulteriores consideraciones decidiendo, esto es, satisfaciendo las tres primeras condiciones de una decisión y formando una intención de finalizar la deliberación. Ambos principios son principios prácticos sólidos, aunque puede abusarse de ellos haciendo una promesa o una decisión que no debieran hacerse.

Debe recordarse que la analogía que estoy discutiendo se da entre los rasgos formales de promesas y decisiones. Materialmente unas y otras difieren. Las promesas están ideadas para incrementar la confianza y la predecibilidad en las relaciones interpersonales; las decisiones están ideadas para hacer capaces a las personas de resolver asuntos en sus propias mentes y para poner un fin a la deliberación. Las razones que las justifican y que determinan su fuerza son enteramente diferentes. La analogía formal es, sin embargo, considerable. Su rasgo más importante es que una persona no puede hacer una promesa sin considerarla como una razón para que ella se comporte de una cierta manera, y tampoco puede tomar una decisión sin considerar que ella misma tiene una razón excluyente.

Que la analogía entre decisiones y promesas es realmente estrecha puede verse comparando ambas con los juramentos y los votos. Estos son considerados con frecuencia como promesas que uno se hace a sí mismo. Pueden considerarse también como un tipo de decisión: una decisión formal y solemne con muy pocas cláusulas de escape. Creo que la analogía entre decisiones y promesas aún puede explorarse más. Por ejemplo, ambas son razones independientes-del-contenido: con independencia de lo que prometiste o decidiste hacer tienes una razón para hacerlo porque lo has prometido o decidido. Examinar lodo el

alcance de la analogía implicaría establecer que una promesa es río sólo una razón de primer orden para realizar el acto prometido sino también una razón excluyente para no actuar por otras razones en conflicto. Esta investigación no puede emprenderse aquí. Vale la pena observar, sin embargo, que las decisiones son no sólo razones excluyentes sino también razones de primer orden para realizar el acto decidido.

El principal argumento para considerar a las decisiones como razones de primer orden para realizar el acto decidido debe fundamentar que, dado que las decisiones son razones excluyentes de un cierto tipo, es preferible, al desarrollar una teoría general de la razón práctica, considerarlas también como razones de primer orden. El mismo argumento proporciona también la base principal para sostener que las normas de mandato son razones para el acto que prescriben. El argumento se describirá con algún detalle en la próxima sección, al discutir la complejidad y la completud de las normas de mandato. Por el momento limitémonos a observar que el lenguaje ordinario no liquida por sí mismo la cuestión, da cabida para consideraciones teóricas.

Normalmente se decide realizar una acción porque se piensa que, todas las cosas consideradas, la acción debe hacerse. En tales circunstancias tiene poca importancia si las razones para la decisión son consideradas también como razones para la acción o si la propia decisión es considerada como la razón para la acción y las razones para ella son solo las razones para la razón, por decirlo así, esto es, son los fundamentos por los que la razón es considerada como válida. Incluso en estas circunstancias, el agente, cuando se le pregunta por sus razones para realizar o para proponer realizar la acción, puede referirse a su decisión. Pero con más frecuencia que lo contrario se referirá a las razones para su decisión. Es tentador considerar tales referencias a la decisión como negativas a revelar las razones o como seguridades de que la acción fue emprendida tras una seria consideración de las razones. Pero podemos disponer también de una explicación alternativa. Podemos considerar a la decisión como razón para la acción y sostener que cuando el agente se refiere no a la decisión sino mas bien a las razones para la misma esto obedece a que sabe que el propósito de las preguntas será mejor servido enunciando los fundamentos sobre los que se basa la razón. Mi razón para robar puede ser que robar es incorrecto pero cuando se me pregunta por qué no robé puedo decir que los mandatos de Dios deben ser observados – que estoy suponiendo que es mi razón para creer que robar es incorrecto.

Además, un hombre puede decidir hacer A incluso aunque no crea

que, todas las cosas consideradas, debe hacer A. Puede, por ejemplo, creer que debe decidir y que no importa lo que decida o puede creer que debe decidir y no saber qué decidir. En tales casos es claro que la decisión es considerada por el agente como una razón para la acción. Antes de decidir no verá ninguna razón por lo que debiera hacer A más bien que no A. Habiendo decidido tiene una razón para hacer A: a saber, su decisión.

Estas consideraciones sugieren que, cuando menos, algunas veces mencionamos las decisiones como razones para realizar la acción decidida. El argumento de que debemos considerar siempre a las decisiones como tales razones será presentado en la próxima sección.

Decisiones y normas

El papel que juegan las normas de mandato respecto a su influencia en la conducta de una persona que cree en ellas es análogo al de las decisiones. Esta analogía proporciona una clave para la comprensión de la naturaleza de las normas de mandato.

Supongamos que yo descubro un fallo mecánico en mi coche. Decido llevarlo al taller mañana por la mañana, pero ir hoy en él a una reunión muy importante. Se me ocurre que en la reunión es probable que algunos conocidos míos me pidan que los lleve en el coche a su casa. Yo no deseo correr el riesgo de llevarles a casa, aunque ellos estén dispuestos a correrlo cuando les hable del estado del coche. Sé que si me lo piden me resultará difícil negarme. Por consiguiente, decido ahora que no llevaré a nadie en el coche ese día. Estoy tomando una decisión por adelantado, con la esperanza de que esto me ayudará a no ceder a los ruegos de mis conocidos cuando me enfrente a ellos.

Puedo ir más allá. Puedo, reflexionando sobre el asunto, decidir en esta ocasión hacer una regla de no llevar nunca a nadie en mi coche cuando sospeche que tiene algún fallo mecánico. Si hago esto estoy simplemente tomando una decisión general. Naturalmente que, aunque adopte la regla ahora, puedo tener que decidir en el futuro que hacer en casos particulares, pero mi problema será entonces diferente del que habría sido si no hubiera adoptado la regla. Al haber adoptado la regla, lo que he de decidir es si actuar sobre la base de la misma en este caso particular. Lo que no hago es juzgar los méritos del caso tomando en consideración todos los factores relevantes. No hago esto porque he decidido una regla, esto es, he aceptado una razón

excluyente para guiar mi conducta en tales casos. Naturalmente puedo examinar alguna vez la justificación de la propia regla. Sin embargo, si yo reexamino la regla en cada ocasión a la que se aplica entonces no es una regla lo que he adoptado. Puedo, por otra parte, examinar alguna vez la regla aunque no me enfrente en ese momento a un caso al que se aplica. Este es el test por medio del cual se determina si una persona sigue una regla.

Dado nuestro análisis de las decisiones, no es una gran sorpresa que si una persona decide seguir una regla tiene una razón excluyente para comportarse de acuerdo con la regla; la decisión es su razón excluyente. Una persona puede, sin embargo, llegar a seguir una regla sin haberlo decidido así. Puede haber sido educado desde su primera niñez para creer en la validez de la regla y para respetarla. Puede, de adulto, haberse dejado llevar a lo largo de un período de tiempo por la corriente de seguir la regla sin haber decidido jamás hacerlo así. Es muy claro que el papel que una regla juega en las deliberaciones y en la conducta de una persona que la sigue no depende de si llegó a seguirla de una u otra manera. Una persona que sigue una regla sin haber decidido hacerlo así puede un día examinar críticamente su práctica y decidir continuar siguiendo la regla. Pero el papel de la regla en su razonamiento práctico no cambiará, ahora que ha decidido seguirla, respecto del que era antes. Este es precisamente el sentido de la decisión, que él debe continuar siguiendo la regla como antes.

La conclusión a la que llegamos es que en general las normas de mandato cumplen el mismo papel que las decisiones en el razonamiento práctico de quienes las siguen. Una persona sigue una norma de mandato solo si cree que la norma es una razón válida para que haga el acto normativo cuando se dan las condiciones de aplicación y que es una razón válida para no considerar razones en conflicto, y si actúa sobre la base de estas creencias. Tener una regla es haber decidido por adelantado que hacer. Cuando se presenta la ocasión para la acción no se ha de reconsiderar el asunto pues la decisión va está tomada. La regla se toma no meramente como una razón para realizar su acto normativo sino también como una razón que resuelve conflictos prácticos excluyendo razones en conflicto. Este es el beneficio de tener reglas y esta es la diferencia entre las normas de mandato y otras razones para la acción.

No toda regla es una razón válida. El punto que me interesa argumentar es que una persona sigue una regla sólo si cree que ella es una razón válida de primer orden y excluyente. Puede estar equivocado,

pero para él la regla es una regla sólo si es una combinación tal de razones en cuya validez él cree. Para explicar qué son las reglas se debe hacer algo más que explicar lo que es seguir una regla. Se debe, primero de todo, explicar lo que significa que una norma de mandato es válida. Pero el análisis del seguir una regla proporciona la pista para el análisis de 'una norma válida'. Pues una norma es válida si, y sólo si, debe ser seguida (véase más sobre la validez de las normas en la sección siguiente). Así pues, si nuestro análisis de seguir una regla es correcto se sigue que una regla es válida sólo si es una razón excluyente válida.

La analogía con las decisiones, debe subrayarse, se extiende sólo a la indicada similitud respecto a su papel en el razonamiento práctico. Tanto las decisiones como las normas, si son válidas, son razones excluyentes. No debe llegarse a la conclusión de que las decisiones son normas o viceversa. Una decisión, sea buena o mala, debe tomarse por una persona, y es personal suya; es, y sólo puede ser, su decisión. Una regla puede aplicarse a más de una persona y puede ser válida aunque nadie crea en ella. Es verdad que puede haber reglas con sólo un sujeto normativo que son válidas sólo si su sujeto normativo las acepta y las sigue (véase más en las secciones 2.3 y 4.1 más adelante). Pero un extraño puede (equivocadamente) creer que una norma tal es válida a pesar del hecho de que su único sujeto normativo ni crea en ella ni la siga. Nadie puede creer que una decisión vincule a alguien que no la ha tomado.

2.3. EL ANÁLISIS DE LAS NORMAS DE MANDATO

Las normas como razones excluyentes

He sugerido que la noción de razones excluyentes es esencial para la explicación de las normas de mandato, especialmente para comprender en que aspectos su papel en el razonamiento práctico difiere del de las razones ordinarias para la acción. En la sección anterior argumenté que las normas justificadas como recursos para ahorrar trabajo y tiempo, las justificadas como recursos para minimizar errores, y las dictadas por una autoridad y justificadas por la sabiduría de la autoridad o por la necesidad de asegurar la coordinación deben ser consideradas como razones excluyentes. Un argumento que parte de la justificación de las normas no puede, sin embargo, fundamentar que todas

las normas sean razones excluyentes. Hay muchos métodos diferentes de justificar normas y no conozco ningún argumento general que demuestre que todas las posibles justificaciones exijan que la norma sea una razón excluyente. Además, mucha gente asume muchas normas sin tener una idea clara de cómo han de justificarse. Por ello usamos la analogía con las decisiones. Este era un argumento basado, no en las formas en que las normas pueden justificarse, sino en su papel en el razonamiento práctico de aquellos que creen en su validez. Si, como se sostuvo, las normas funcionan como las decisiones y si las decisiones son razones excluyentes entonces las normas también lo son¹¹.

Hay, sin embargo, otro argumento para mostrar que las normas de mandato son razones excluyentes, un argumento que se basa en el test sugerido en la sección 1.2.

El test pretende determinar si una persona considera una razón como excluyente atendiendo a algunas de sus reacciones en conflictos reales o hipotéticos, y si una razón es una razón excluyente válida estableciendo si estas reacciones están justificadas. Una persona considera una razón como excluyente si en ciertos casos en los que se enfrenta con razones incompatibles su reacción difiere de la reacción apropiada en los conflictos en que una razón supera a otra porque es de mayor fuerza o peso. La diferencia es que la persona de que se trate considera que las razones incompatibles pertenecen a dos diferentes tipos o niveles de razonamiento. Piensa que las razones que pertenecen a un nivel puedan actuar por las razones del otro nivel y que sin embargo, los dos niveles no son directamente comparables, de forma que si alguien actúa por las razones del nivel inferior lo que se merece no es una crítica rotunda, como es el caso cuando una persona actúa por la razón de menos peso, sino una mezcla de elogio y crítica; pues ha hecho lo correcto de acuerdo con un enjuiciamiento de la situación que, aunque no debiera haber actuado sobre su base, no ha sido simplemente superado. La explicación de esta reacción compleja es que la persona de que se trata se considera a sí misma enfrentada con razones excluyentes y razones de primer orden incompatibles y que pensó que le era exigido por las razones excluyentes no actuar por algunas razones de primer orden, siendo consciente de que si hubiera actuado sobre la base del balance de razones de primer orden habría realizado una acción diferente.

Me parece que si examinamos la reacción característica en la situación del test de las personas que asumen una norma de mandato descubriremos que la consideran como una razón excluyente. Todo aquel

que sigue una regla puede encontrarse a sí mismo en una situación en la que sabe que debe realizar el acto normativo y, sin embargo, tiene la característica reacción mixta en el sentido de que actuar así no es del todo correcto, esto es, que hay un cálculo diferente de acuerdo con el cual el no debe realizar la acción. Como se sugirió antes esto es prueba de que él sigue verdaderamente la regla como una norma de mandato, esto es, de que la considera como una razón excluyente que puede exigir de vez en cuando una acción contraria al balance de razones. Cuando nos encontramos a nosotros mismos en una situación así normalmente creemos que estamos justificados al seguir la regla. Hasta este punto consideramos la regla como una razón decisiva e importante. Pero la reacción mixta nos conduce a negar que la regla o las razones para la regla superen siempre a las razones en conflicto. Sentimos más bien que las excluyen, que justifican la acción a pesar de esas otras razones, aunque en la ocasión particular de que se trate no las superen¹².

Volviendo al otro tipo de caso de test encontramos de nuevo que la reacción mixta típica de una razón excluyente se encuentra a menudo en casos de desviación respecto de las normas. Somos siempre conscientes del hecho de que la desviación respecto de una regla puede ser beneficiosa en esas circunstancias particulares. Algunas veces concluimos que la desviación estaba justificada y que la regla no debía haberse seguido en esta ocasión. Pero no siempre es este el caso. A menudo creemos que la regla debía haber sido seguida aun cuando se supiera por adelantado y resultara probado después que desviarse de la regla habría sido beneficioso, e incluso si está establecido que la desviación no habría socavado las probabilidades de que la regla fuera seguida en otras ocasiones. Esta reacción es prueba concluyente de que la regla es considerada como una regla, es decir, como una razón excluyente. Hay algunos, sin duda, que piensan que una reacción tal no está nunca justificada. Pero esto está más allá del tema. El hecho crucial es que tales reacciones son muy comunes y que son el test para determinar si una persona considera realmente a la regla como una regla, o meramente como un enunciado de una razón para la acción de primer orden. Este último punto es admitido por quienes ponen en duda la justificación de tales reacciones, pues son precisamente los mismos que ponen en duda la validez de las reglas y afirman que toda acción debe gobernarse por aplicación directa de los valores últimos. (Los argumentos adelantados en la sección anterior sugieren que quienes piensan que es imposible justificar reglas porque es imposible justificar no

actuar sobre la base del balance de razones pueden estar, después de todo, equivocados).

Asumir una norma implica, como hemos visto, creer que es una razón excluyente. Una norma que es practicada es una razón excluyente para aquellos que la practican. ¿Qué ocurre con las reglas morales que no son generalmente seguidas? ¿Son también razones excluyentes? Si la regla está justificada debe ser practicada de la forma en que se practica una regla, esto es, como una razón excluyente. Por tanto, esta que está justificada es establecer que es una razón excluyente. El caso de los dos tipos de reglas discutidos en la última sección puede utilizarse como un ejemplo de los argumentos respecto a la validez de las normas de mandato. Pero cualquier otro tipo de regla moral o cualquier otra regla válida ilustrarían el mismo punto.

Se ha dicho a menudo que las reglas no son importantes para la filosofía moral porque no son principios últimos de acción. Las reglas, me parece, son muy importantes para el razonamiento práctico, que incluye muchas cosas además del razonamiento moral. Son también importantes para el razonamiento moral. Es verdad, sin embargo, que las reglas no son razones últimas. Han de justificarse siempre sobre la base de valores fundamentales. Esto es un resultado del hecho de que las normas sean razones excluyentes. Una razón para no actuar por razones no puede ser última. Debe justificarse por obra de consideraciones más básicas. Además las reglas, como se ha observado a menudo representan normalmente el resultado de considerar la aplicación de una variedad de consideraciones en conflicto a una situación genérica. Esto explica por qué no son últimas. Explica también porque las razones para la norma no son siempre obvias atendiendo a la formulación de la norma. Como se ha observado (en la sección 1.1) toda razón completa incluye una razón operativa que es ella misma una razón completa para otra acción, es decir para la acción que promovería la finalidad señalada por la razón operativa, sea la realización de un valor o la conformidad con una norma. Todo acto exigido por cualquier razón completa es también un ejemplo del acto exigido únicamente por la razón operativa. Cuando la razón operativa es un valor esto posibilita caracterizar el acto exigido como la promoción de ese valor, haciendo así obvios los fundamentos para la deseabilidad del acto. Dado que una forma es el resultado de las exigencias de varios valores en conflicto, no lleva su deseabilidad marcada en el rostro. La norma simplemente anuncia lo que es exigido, de quién y cuándo,

pero no siempre lo hace de una forma que haga obvias las razones para las exigencias.

La complejidad y completud de las normas de mandato

He argumentado ampliamente que las normas de mandato son razones excluyentes, porque este hecho no ha recibido suficiente atención y porque es la clave para entender el papel de las normas en el razonamiento práctico y los problemas implicados en su justificación. Debemos no olvidar, sin embargo, que la mayoría de las normas son también razones de primer orden —una razón no sólo para no considerar otras razones sino también para realizar el acto normativo cuando se dan las condiciones de aplicación—. En un caso al que se aplica una razón incompatible con la norma, pero no excluida por ella, se debe determinar qué se debe hacer sobre la base del balance de razones, comparando el peso de la norma como una razón de primer orden con el peso de la razón en competencia.

La fuerza de primer orden de una norma depende de los valores a los que sirve; depende de la fuerza de las razones para la norma que son razones para hacer lo que es exigido por la norma. Estas son todas las razones para la norma excepto aquellas que justifican su carácter de razón excluyente. La fuerza de primer orden de la norma depende también de la probabilidad de que desviarse de ella en un caso en el que esto está por lo demás justificado incremente el riesgo de que la norma sea dejada de lado en casos en los que debiera ser seguida. Los hechos que afectan a este riesgo se consideran mejor como razones auxiliares que afectan a la fuerza.

No todas las normas son, sin embargo, razones de primer orden. Uno puede pensar en una juventud levemente rebelde que asume una regla de no tomar en cuenta ninguna de las consideraciones de etiqueta —no de violarlas, sino simplemente de no tomarlas en cuenta—. Nos resultan también familiares principios levemente ascéticos, por ejemplo, que una persona no debe tomar en cuenta aquellos de sus deseos cuya frustración no ponga en peligro la salud. Estas normas son solo razones excluyentes. Es una equivocación pensar que aquellos que las asumen o bien niegan que las consideraciones excluidas sean razones en absoluto, o bien piensan que son siempre superadas. No necesitan pensar ni una cosa ni otra. Pueden simplemente creer que hay buenas razones para excluir esas consideraciones. Una línea así de argumentación

hace más difícil mostrar que tales normas puramente excluyentes no pueden ser consistentemente asumidas. Pueden ser equivocadas y erróneas, pero no son necesariamente irracionales.

No todas las razones excluyentes son normas. Hemos observado que todas las manifestaciones autoritativas son razones excluyentes y, sin embargo, no todas ellas son normas. Supongamos que siendo completamente ignorante en el tema yo invierto siempre mi dinero de acuerdo con el consejo de un amigo que es un experto en bolsa. Su consejo es una razón excluyente para mí y yo lo considero a él como autoridad mía. Y sin embargo él no está dictando normas cuando me da consejo. Se argumentará más adelante que todas las órdenes son en un sentido, razones excluyentes. Pero no siempre son normas. Parece que las normas y otras razones excluyentes no difieren en ningún aspecto que sea relevante para el razonamiento práctico. La diferencia es principalmente ontológica. Hablamos de las normas como entidades. Es posible que esta forma de hablar pueda eliminarse en muchos casos en beneficio de otras expresiones que no se refieren a una norma como entidad. Pero esto está más allá del tema, pues en el discurso usamos 'norma', 'regla' y 'principio' como componentes de expresiones singulares que se refieren a objetos. Por consiguiente, hablamos de normas cuando tenemos y esperamos tener ocasión es para releamos al contenido de la norma, regla u orden, dejando de lado las particulares circunstancias que dieron origen a la norma: el hecho de dar una orden, el hecho de que la norma sea practicada o las circunstancias que la justifican. Cuando no esperamos tener ocasión de referirnos al contenido de la razón, con independencia de las circunstancias de las que depende su existencia, no hablamos de ellas como una norma. En tales casos nos referimos directamente al acto de dar orden, o a la práctica social o a la sequía (que es una razón para disminuir el consumo de agua) como una razón.

Este es el porqué de que normalmente nos refiramos sólo a las normas generales, a las reglas y principios, y no a las normas particulares. Las normas generales se aplican a muchas situaciones y podemos tener muchas ocasiones de referirnos a ellas. Las normas particulares se aplican sólo a un caso, y normalmente serán discutidas haciendo referencia a las circunstancias que las generaron. De esta forma, no serán discutidas en absoluto como normas. Pero tenemos ocasión de referirnos a ellas en marcos institucionales, cuando forman parte de un sistema normativo institucionalizado. Un club puede establecer una regla que se aplique sólo a una ocasión (por ejemplo, que su décimo

aniversario habrá una asamblea general) y puede adoptar la regla años antes. En tales marcos podemos referirnos y nos referimos a las normas particulares como normas.

Cuando discutamos más adelante las dimensiones de las normas de mandato, advertiremos otras convenciones que gobiernan el uso de 'norma' y 'regla'. En este momento hemos de encarar una consecuencia importante del hecho de que las normas sean tratadas como 'entidades', a saber, que las normas son razones completas. Hemos visto que cuando una persona afirma que se debe hacer \emptyset no está dando una razón para hacer \emptyset , sino que está afirmando meramente que hay tales razones. Afirmar que es una norma o una regla el que uno debe hacer \emptyset es dar una razón. ¿Por qué esta diferencia? ¿Por qué no decir que enunciados de la variedad 'es una regla que...' son también meramente enunciados de que hay una razón, en este caso una razón excluyente? Observemos, en primer lugar, que el hecho de que las reglas y normas sean tratadas como entidades indica que la diferencia existe. Incluso el examen más superficial del discurso práctico revelará que las reglas son frecuentemente citadas como razones (por ejemplo, cuando se me pregunta por qué debo, muchos responderán que porque es una regla). Dado que las normas son tratadas como objetos esto difícilmente podría ser de otra manera. Pero ¿por qué consideramos a las normas como razones completas? ¿Debe aceptarse este hecho como un hecho bruto de nuestro uso del lenguaje o refleja un aspecto del razonamiento práctico? Me parece que hay una explicación del hecho de que las normas sean consideradas como razones completas que es a la vez simple e instructiva. Esta explicación ayuda también a explicar por qué las normas son tratadas como objetos.

Hemos enfatizado la flexibilidad y complejidad del razonamiento práctico en el que intervienen normas. La presencia de una norma no resuelve automáticamente los problemas prácticos. Puede haber otras razones en conflicto no excluidas por la norma. Puede haber consideraciones que afectan al alcance, etc. Pero debe admitirse que, para la mayoría de los casos, la presencia de una norma es decisiva. Los factores de complicación se presentan sólo en una minoría de casos. La finalidad de tener normas reside por completo en lograr esta simplificación. El hecho de que las normas sean razones excluyentes posibilita que logren esta finalidad. Dado que una norma es una razón excluyente, no ha de competir con la mayoría de las demás razones que es probable que sean aplicables a situaciones gobernadas por la norma pues ésta las excluye. De esta manera las normas simplifican el razonamiento

práctico. Una vez se ha establecido que una norma se aplica al caso que tenemos entre manos, no tenemos necesidad de preocuparnos del peso de las razones en conflicto que afectan al caso. Es están, en la mayoría de los casos, excluidas, y su exclusión no es asunto de peso. Su exclusión viene determinada por el hecho de que la no es una razón de segundo orden. De este modo, las normas tienen la relativa independencia respecto de las razones que las justifican. Para saber que la norma es válida debemos saber que hay razones que justifican. Pero no necesitamos saber cuáles son esas razones para aplicar correctamente la norma a la mayoría de los casos. Las razones en favor de la norma determinan su peso tanto en cuanto razón de primer orden como en cuanto razón excluyente. Pero en la mayoría de las situaciones su peso no está en cuestión. La norma prevalece en virtud de ser una razón excluyente.

Esta relativa independencia de las normas respecto de las razones que las justifican explica por qué las normas son consideradas como razones completas por sí mismas y por qué las hipostasiamos y las tratamos como objetos. Explica también la diferencia entre enunciados de "debe" y enunciados de la variedad 'es una regla que uno debe...'. Supongamos que alguien me dice que debo realizar una cierta acción pero que esa misma persona no me dice qué razones hay. Supongamos además que yo le creo, esto es, que yo creo que él sabe de ciertas razones para la acción que se me escapan. Yo soy consciente sólo de algunas razones en contra de la acción. En una situación así, no sé qué hacer. Puedo no hacer uso de su consejo dado que, aunque creo su palabra de que hay razones para la acción, todo gira sobre si las mismas son más fuertes que las razones en contra de las que yo soy consciente. Esto es lo que no puedo saber sin saber cuáles son las razones para la acción*. Compárese esta situación con la siguiente, que es idéntica en todos los aspectos excepto en que el consejo que me brinda mi amigo es que hay una regla válida según la cual yo debo realizar la acción. Una vez más le creo; esto es, que hay una razón para realizar la acción y una razón para excluir otras consideraciones. Una vez más, el no me dice cuales son las razones en favor de la regla. Pero esta vez no importa. Salvo que las razones en conflicto de las que yo soy consciente sean de una naturaleza excepcional, no surge la cuestión

* Yo puedo, naturalmente, confiar en su juicio porque yo creo que él sabe cómo manejar estos casos mejor que yo. Pero esto sería considerarle a él como una autoridad y a su consejo como una razón excluyente.

del peso de la razón de la que él me informó. La regla prevalece porque excluye las consideraciones en conflicto. Sólo en circunstancias excepcionales he de saber las precisas razones que hay en favor de la regla para saber qué hacer. Y esto explica por qué los enunciados de 'debe' son meramente enunciados de que hay una razón, mientras que los enunciados de que hay una regla son enunciados de una razón — la regla es la razón—.

Las dimensiones de las normas de mandato

A lo largo de este capítulo he estado usando de vez en cuando expresiones tales como 'una norma está justificada', 'debe ser asumida' 'es asumida' etc. Y he sido cauteloso a la hora de decir que una norma existe o que hay una norma. Las oraciones existenciales sobre normas se usan para una variedad de propósitos, de los cuales los más importantes son tres. Diciendo que hay una norma se puede decir o bien que es válida (esto es, justificada), o bien que es practicada, o bien que ha sido prescrita por una cierta persona u órgano. Estas son las tres dimensiones de las normas, y vamos a examinarlas brevemente.

Una norma es válida si, y sólo si, los sujetos normativos están justificados en guiar su conducta por ella siempre que ella sea aplicable; es decir, siempre que se den sus condiciones de aplicación. La cuestión de la validez de una norma debe distinguirse claramente de otras cuestiones de justificación. Una norma puede ser válida y sin embargo su sujeto normativo puede no estar justificado en realizar el acto normativo en ciertas circunstancias, pues en esas circunstancias pueden estar presentes algunas otras razones en conflicto no excluidas por la norma, que deben prevalecer. De forma semejante, una norma legislada puede ser válida aunque la autoridad legislativa no estuviera justificada al dictarla. Una vez dictada los sujetos normativos pueden tener bastante razón para considerar la norma como vinculante a pesar del hecho de que la norma no debiera haber sido dictada. Al hablar de la validez de las normas aislamos un problema de justificación: ¿deben los sujetos normativos guiar su conducta por medio de la norma? Ya hemos aportado ejemplos de manera en que puede establecerse la validez de una norma.

Una norma válida puede ser practicada o no. Puede ser seguida y asumida por una persona o una sociedad o puede ser no tomada en cuenta por ellas. Una norma que no es válida también puede, por supuesto,

ser practicada. Que una norma es practicada implica que al menos algunos creen que es válida, pero esto de ninguna manera implica que la norma sea válida. La teoría de las normas como prácticas está equivocada al pensar que, explicando lo que es que una norma sea practicada, explica lo que es una norma. Sin embargo, H.L.A. Hart y otros partidarios de esta teoría han contribuido mucho a nuestra comprensión de las prácticas sociales, institucionales y personales. Ya hemos explicado el análisis de Hart de las normas sociales y tendremos ocasión, en los próximos capítulos, de examinar algunos aspectos de las normas institucionalizadas. Los análisis de las prácticas sociales y de lo que constituye seguir una regla ofrecidos por Hart y otros filósofos pueden sin duda ser ulteriormente refinados y mejorados. Para nuestro propósito, sin embargo, sólo debe añadirse un punto: una persona sigue una norma sólo si la considera como una razón excluyente y también como una razón de primer orden para realizar el acto normativo. Los test sugeridos en la sección 1.2 para determinar si un hombre considera un hecho como una razón excluyente deben aplicarse para determinar si está siguiendo una norma. Una norma es practicada por una sociedad sólo si el grueso de la sociedad sigue la regla y, por consiguiente, el mismo test es aplicable para determinar si una norma es social.

El que una norma sea o no practicada es, algunas veces, relevante para su validez. Hay reglas sociales que no sería correcto adoptar pero que haría más daño que bien cambiar, de forma que una vez que las tenemos debemos adherirnos a ellas. En tales casos la práctica convierte a una norma inválida en una norma válida. De forma semejante, hay reglas convencionales, a saber, aquellas que tenemos razón para seguir porque todo el mundo las sigue. Estas son reglas que es bueno tener, y sin embargo son reglas válidas sólo si son realmente practicadas. Es bueno tener una regla que determine que coche tiene prioridad en la carretera -el que viene a la derecha o el que viene a la izquierda-. Es bueno tener una regla así, con independencia de que sea o no practicada. Pero la regla es válida, es decir, la gente debe guiarse por ella, sólo si es practicada. En una sociedad en la cual no sea reconocida tal regla de prioridad sería extremadamente peligroso e imprudente probar y actuar cada uno por su cuenta. Estos casos hacen ver la importancia de distinguir claramente entre la cuestión de la validez y otros problemas de justificación. En particular, muestran la diferencia que hay entre lo que son razones para tener una regla y lo que es ser una regla válida. Hay muy buenas razones para tener una

regla que prohíba viajar a un determinado país. Pero dado que una regla tal no es practicada y dado que el que sea seguida por todos es una condición de su validez (no se derivará ningún bien si sólo una persona la sigue) no es una regla válida que yo esté obligado a observar (puede haber, por supuesto, otras razones para no ir a ese país. Puedo pensar que esto contribuirá a una campaña para establecer la regla. O puedo pensar que esto impedirá un posible malentendido acerca de mis motivos al mostrarme partidario de la aceptación de la regla).

Bien puede ser que una de las razones para la aparente placibilidad de la teoría de las normas como prácticas sea el hecho de que hay muchas normas cuya validez depende de que sean practicadas. En el caso de esas normas es verdadero decir que hay una norma sólo si es practicada. Si no lo es no hay una norma válida y lo único que se puede decir es que debiéramos tener una norma tal. Sin embargo, no toda norma depende para su validez del hecho de que sea practicada. Esta es una, pero sólo una, de las razones del fracaso de la teoría de la práctica.

Una norma es prescrita si es establecida por un individuo o un grupo como una norma para guiar la conducta de alguna otra persona o personas. Una norma prescrita es una norma establecida por un acto de habla que pretende ser tomado por los sujetos normativos como una razón excluyente para la acción. No todas las prescripciones son normas (véase p. 88), pero todas las prescripciones son en un sentido razones excluyentes. Una situación prescriptiva es por su propia naturaleza asimétrica. Implica una persona que establece la regla, o da un orden, etc., y otra a la que se dirige la regla o el orden. El destinatario de una prescripción puede considerarla de cualquier manera posible. Su reacción es irrelevante para la naturaleza de la prescripción. Esta depende de las intenciones de quien emite la prescripción. Se ha observado a menudo que éste debe pretender que su acto de emitir la prescripción con la intención de que sea tomada como una razón sea reconocido y tomado como una razón para la acción por parte del destinatario¹³. Esta condición es, sin embargo, demasiado débil. Lo que el prescriptor pretende es que su prescripción sea considerada como una razón excluyente.

Es interesante comparar una prescripción con una petición y con un aviso amenazante (por ejemplo, 'si continúas usando tu máquina cortacésped los domingos por la mañana no te dejaré usar mi garaje'). Una persona que hace una petición pretende que el hacer la petición sea una razón para que el destinatario de la misma actúe de acuerdo

con ella. Espera sin duda que su petición sea una razón concluyente, aunque no pretende que sea una razón excluyente. Si su petición es rechazada le muestra que había razones suficientemente fuertes para denegarla puede sentirse decepcionado, pero no tiene nada de qué quejarse. Es verdad que no se actuó de acuerdo con su petición, pero ésta fue considerada precisamente de la forma en que él pretendía que lo fuera. De forma semejante, una persona que formula un aviso amenazante pretende que la amenaza sea tomada seriamente y que la perspectiva de que la amenaza se cumpla sea suficiente para inclinar el balance en favor de la acción que él desea. Si su antagonista persiste en su curso de acción, la persona que formuló el aviso amenazante puede sentirse decepcionada y puede pensar que su antagonista es un tonto. Pero tampoco tiene nada de qué quejarse; y si está convencido de que su antagonista tiene razones suficientemente fuertes para persistir en su curso de acción a pesar de la amenaza, tendría que estar de acuerdo en que hace bien actuando así. Al formular un aviso amenazante uno ofrece a su oponente una opción con la intención de que escoja de una cierta manera, pero uno no puede quejarse si la persona amenazada escoge de otra.

La situación es completamente diferente en el caso de una orden o de cualquier otra prescripción. El prescriptor pretende que su orden sea tomada como una razón excluyente. Si la persona a la que se dirige la orden no realiza el acto que se le ha ordenado realizar porque encuentra, correctamente, que sobre la base del balance de razones no debe realizarlo, puede estar, sin embargo, desobedeciendo la orden y actuando con la intención del prescriptor. Este es el caso aun que el destinatario de la orden considere como una razón para realizar la acción el hecho de que el prescriptor pretenda que él la realice. En otras palabras, el destinatario puede actuar de forma contraria a la intención del prescriptor aun si considera a su prescripción como una petición. Esto muestra que el emitir una orden una persona tiene una intención adicional que no tiene cuando hace una petición. Pretende no meramente que su acto sea tomado como una razón para realizar el acto prescrito, sino también que aquel debe tomarse como una razón excluyente para no tomar en cuenta algunas o todas las razones para la acción en conflicto.

En general, dado que una orden pretende ser tomada como una razón excluyente, se le desatiende si no se la obedece. El hecho de que sobre la base del balance de razones, teniendo en cuenta la razón para realizar el acto que es la orden, no debe realizarse el acto prescrito

no es una buena réplica a la acusación de desobedecer una orden (aunque sí lo es a una acusación de desatender una petición). Algunas veces, sin embargo, una orden no pretende excluir todas las demás consideraciones. Si el destinatario no realizó el acto prescrito a causa de la presencia de una razón superadora que no pretendía ser excluida por la orden no se considera que el destinatario desobedeció la orden (aunque tampoco la obedeció), dado que no actuó contrariamente a la intención del prescriptor. El destinatario tendrá una justificación para su acción que será considerada como válida por el hombre que emitió la orden.

Si la orden se acompaña de una amenaza, no se está ofreciendo una opción al destinatario. Más bien, se está reforzando la razón que es la propia orden con una razón adicional. Debe recordarse que, a causa de la básica asimetría de la situación, la cuestión decisiva reside en la actitud implicada por el acto de dar la orden. La validez de la prescripción es irrelevante para su caracterización.

Es a causa de que una prescripción pretende ser una razón excluyente por lo que es más arrogante que una petición o un aviso amenazante. No se puede interpretar una prescripción como emitida con una intención de que sea tomada como una razón muy fuerte, o incluso absoluta. La actitud del prescriptor normalmente será que él no está diciendo que lo que dice sea la consideración de más peso del mundo, sino más bien que porque él dio la orden el destinatario debe olvidar todas las demás consideraciones. Si el destinatario desobedece, el prescriptor puede admitir que sobre la base de un cierto enjuiciamiento el destinatario ha actuado bien y sostener, sin embargo que, aunque es consciente de esto, su intención era que el destinatario obedeciera la orden y no tomara en cuenta las razones en conflicto. De esta forma, el test para identificar razones excluyentes resulta aplicable a las prescripciones.

Normalmente estamos interesados en las normas porque éstas han sido prescritas, o son practicadas, o son válidas, o poseen alguna combinación de estas propiedades. Cuando afirmamos la existencia de normas queremos decir que éstas tienen una o más de estas propiedades. Normalmente el contexto clarifica el significado exacto de estas manifestaciones. Si no lo hace es apropiado siempre exigir una clarificación. (Para una discusión más detallada de los enunciados normativos véase la sección 5.4). De las tres dimensiones, la de validez es sin ninguna duda la primera. Sólo las normas válidas son razones válidas o

JOSEPH RAZ

buenas. Las normas practicadas o prescritas pueden ser llamada razones únicamente en el sentido en que nos referimos a la razón por la que una persona realizó una acción: es una razón simplemente porque ella creyó que era una razón. Cuando usamos razones en este sentido distinguimos entre buenas y malas razones. Una norma dictada o practicada es una razón en este sentido. Pero puede ser una mala razón. Para decirlo de otra forma, puede no ser de ninguna manera una razón, pero algunas personas pueden creer que lo es o pretender que otros la tomen como una razón.

POSTSCRIPTUM A LA SEGUNDA EDICIÓN: UNA RECONSIDERACIÓN DE LAS RAZONES EXCLUYENTES

No mucho después de la publicación original de este libro en 1975, y en cierto modo lamentándolo por mi parte, mi trabajo cambió de dirección y se dejó llevar lejos de la consideración del razonamiento práctico. Al volver a estos problemas he de luchar con el deseo de ampliar, modificar y mejorar muchas partes de este libro. En su mayor parte esto sólo cabe hacerlo en escritos nuevos, independientes. Este postscriptum es una oportunidad para volver a valorar las credenciales de la idea nueva y central del libro respecto de la razón práctica ¹. Esa idea es la importancia de las razones excluyentes para la comprensión de algunas reglas y conceptos normativos relacionados con ellas. La propia tesis de que hay razones del tipo que llamé excluyentes fue acogida con escepticismo por parte de muchos lectores. Discutiré primero la noción de razón excluyente y argumentaré después que no sólo mucha gente cree que hay razones excluyentes, sino que algunas veces tienen razón para pensarlo, porque existen algunas razones excluyentes. Sólo después volveré sobre la conexión entre, razones excluyentes y reglas, promesas, decisiones, directivas autoritativas y demás.

¹ Gran fiarte de mi interés original al proyectar el libro fue intentar proporcionar un fundamento para una teoría del Derecho que fuera sólo parte de la teoría general de la razón práctica. Desde este punto de vista el principal interés del libro reside en sus explicaciones de la naturaleza sistemática del Derecho, de los enunciados imparciales [*detached*], de la relación entre el Derecho y la coerción, etc. Al haber desarrollado más detenidamente estos puntos en escritos posteriores, no me ocupare de ellos aquí.

RAZONES PARA ACTUAR POR UNA RAZÓN

Empecemos con una distinción familiar e introduzcamos un par de términos para rotularla. Si la necesidad de dar a Jane apoyo moral mientras lucha con su trabajo doméstico es una razón para que Derek se quede en casa, entonces él actúa en correspondencia con [*conforms with*] esa razón si se queda en casa. Las personas, en general, actúan en correspondencia con una razón para un cierto acto si realizan el acto en la circunstancia en la cual esa razón es una razón para su realización. Si Derek no sólo se queda en casa sino que lo hace porque se da cuenta de la necesidad de Jane y ésta es una razón para que él actúe así, entonces diríamos que se guía por [*complies with*] la razón.

¿Hay algo incorrecto en el mero actuar en correspondencia? Obviamente, las personas que actúan en correspondencia con una razón no actúan contra ella. Sí las otras cosas son iguales, no son irracionales.

Pero las otras cosas no tienen por qué ser iguales. Sus razones para la acción pueden haber sido equivocadas o irracionales. Pero no tienen por qué serlo. Derek puede haber decidido quedarse en casa porque estaba esperando una llamada telefónica importante, o para ver un buen programa de televisión. Quedándose en casa, de hecho dio apoyo moral a Jane. Pero ésta no fue la razón por la que se quedo en casa. ¿Ha fallado de alguna manera en su conducta?

Claramente Derek falla en cuanto a tener una sensibilidad apropiada hacia la necesidad de Jane, o al menos falla en cuanto a demostrarla en esta ocasión. Pero esto es un fallo en cuanto a tener una actitud apropiada, no en cuanto a dar a Jane apoyo moral. ¿No se sigue de hecho que, en lo que se refiere a la razón para darle apoyo moral a Jane, él ha hecho lo que cabe esperar? Las cosas no son tan simples. Si hubiera sido sensible hacia las necesidades de Jane -quiero decir, si hubiera sido en esta ocasión tan sensible como debería serlo- habría sido motivado por la necesidad de apoyo moral por parte de ella. ¿No se sigue de ello que él tenía razón no solo para dar a Jane apoyo moral sino también para hacerlo a causa de la necesidad del mismo por parte de ella? Pienso que tenía razón. El tenía razón no solo para actuar en correspondencia con la razón que había para dar a Jane apoyo moral, sino también para guiarse por esa razón. La necesidad de Jane, en otras palabras, es una razón no solo paraqué la conducta corresponda a ella, sino también para que la conducta se guíe

Por ella. Es una razón para darle apoyo moral, y una razón para hacerlo por la razón de que lo necesita. Su necesidad es, si se quiere, una razón autorreflexiva. Combina, la terminología que emplee en el libro, una razón de primer orden para dar a Jane apoyo moral con una razón positiva de segundo orden para hacerlo por la razón de que ella lo necesita.

Puede que esta terminología sea un poco innecesariamente rimbombante. El problema importante es: las razones para la acción ¿son razones para que la conducta corresponda a ellas [*reasons for conformity*] o razones para que la conducta se guíe por ellas [*reasons forpliance*]? Esto es ¿se hace todo lo que se tiene razón para hacer si se actúa en correspondencia con las razones que son aplicables, o ha de guiarse uno por ellas, de forma que se comete algún fallo si no se hace así? ² El problema afecta profundamente a nuestra comprensión de las razones para la acción. Las razones para la acción ¿apuntan a la acción, de forma que si la acción tiene lugar todo está tan bien como debería? ¿O apuntan también al razonamiento de uno, de forma tal que exigen, por así decirlo, figurar en el razonamiento de uno y/o en su motivación? La opinión de que las razones para la acción son siempre razones para guiar la acción encaja bien con la idea de que las razones prácticas son guías para la acción. Si uno no se guía por ellas, no llega a comportarse como debe. Si las razones para la acción son razones para que la acción esté en correspondencia con ellas ³, entonces se puede seguir hablando de las razones para la acción como guías para la conducta, pero sólo en el sentido de que, siendo iguales entre otras cosas, es legítimo, es decir, correcto, que ellas figuren en el razonamiento o motivación de uno ⁴. Son guías en el sentido en que la guía Michelin de París es una guía. Puedo usarla, pero no he de hacerlo. Ni siquiera he de conocer su existencia. No hay absolutamente nada incorrecto en usar otra guía, sí ésta es buena. Lo importante es que yo llegue a ver las cosas que vale la pena ver en París. De forma semejante, sobre la base de esta comprensión de las razones, lo importante

² No estoy considerando aquí las modificaciones que se requerirían para hacer lo anterior verdadero frente a la posibilidad de razones en conflicto.

³ Una opinión que es, por supuesto, compatible con sostener que algunas veces uno tiene también razones para guiar la conducta por ellas. Esta fue la opinión que mantuve en el libro.

⁴ Pero las otras cosas no siempre son iguales. Las razones pueden ser derrotadas porque sean superadas o excluidas o canceladas.

es que el acto para el cual la razón es una razón llegue a hacerse (salvo que la razón sea derrotada). No necesariamente importa si se hace por ésta o por alguna otra (buena) razón.

¿Qué comprensión de las razones es correcta? La justificación principal para pensar que las razones para la acción son siempre razones para guiarse por ellas es que, como puede pensarse que muestra nuestro ejemplo de Derek, al no guiarse por ellas muestra siempre una carencia de la sensibilidad apropiada.

Dependiendo de la naturaleza de la razón, puede ser carencia de sensibilidad moral, o de la adecuada preocupación por el propio bienestar o de lealtad al Estado; o puede ser una respuesta inadecuada a la belleza, etc. Sin embargo, no tiene por qué haber carencia de sensibilidad en casos en los que las razones ni figuran en nuestro razonamiento ni nos motivan. Por ejemplo, no hay necesariamente tal carencia cuando estamos motivados por una razón porque desconectemos las circunstancias que la hacen relevante para el caso de que se trate. Supongamos que voy a visitar a un amigo porque estoy aburrido y pienso que el que me deje caer por su casa para una breve visita no le molestará. De hecho, y sin saberlo yo, él ha recibido malas noticias ese día y tiene necesidad de que le distraigan de la tristeza que le han producido. Mi conversación le distrae. Yo actúo en correspondencia con la razón que tengo para ayudar a mi amigo aunque, desconociendo lo de sus malas noticias no me guío por ella. Sin embargo, dado que soy generalmente sensible a sus necesidades me siento feliz de ayudar cuando me necesita, y dado que no hay nada reprochable en que desconociera su situación en esta ocasión, parece no haber una carencia de sensibilidad por mi parte como resultado del hecho de que yo meramente actué en correspondencia con y no guíe por la razón que tenía para distraerlo.

Tres consideraciones generales sugieren que las razones para la actuación son, excepto en circunstancias especiales, razones para actuar en correspondencia con ellas. En primer lugar, no hay nada reprochable en no fundamentar nuestras creencias en algunas razones para la creencia que tenemos. Si nuestras creencias están reñidas con nuestras razones para la creencia, entonces somos irracionales, o en todo caso culpables de algún fallo epistémico. En la medida en que nuestras creencias (hasta el punto en que deben estar basadas en razones) están bien fundamentadas en razones que tenemos, somos racionales. No hay nada incorrecto en nosotros porque nuestras razones para tener ciertas creencias no agoten las razones para la creencia de que podríamos

disponer. Las razones para la acción pueden ser diferentes. Pero hay alguna razón para pensar que se asemejan muy estrechamente a las razones para la creencia⁵.

En segundo lugar, no hay nada incorrecto en ser desconocedor de, y no estar motivado para actuar por, razones que están superadas, o derrotadas de otra forma. Si me quedo en casa podré arrancar las hierbas del jardín. Si me voy de casa podré reunirme con mi madre, que necesita ayuda para ir a la compra, o renovar el seguro de mi coche que expira mañana. No pienso en absoluto en el estado del jardín⁶. Con seguridad no hay en ello nada incorrecto. La opinión de que las razones deben guiar podría sugerir que en ocasiones tales debo considerar la razón derrotada y llegar a ser consciente de su existencia. Si ésta es, como pienso, una opinión demasiado intelectualizada de la manera en que las razones guían a las personas, cuanto menos sugeriría que uno se encuentra desgarrado entre motivaciones en conflicto. Por un lado uno debería verse impulsado a quedarse en casa para arrancar las hierbas del jardín; por el otro lado, por el lado vencedor, uno se ve motivado a salir para renovar el seguro o para reunirse con su madre. Esto me parece claramente falso.

En tercer lugar, está el caso de las omisiones. También éstas pueden ser un caso especial, pero es preferible un planteamiento unificado de las razones prácticas. No hay nada que me sea reprochable en que la razón por la que nunca maté a nadie sea simplemente que jamás sentí la menor inclinación a matar a nadie, que tal pensamiento simplemente jamás me pasó por la cabeza. El que no haya llegado a ser un asesino no ha sido motivado por el hecho de que matar sea incorrecto. No quiero decir que no sepa que matar es incorrecto. Tal ignorancia sería incorrecta. Todo lo que quiero decir es que nunca, cuando estoy con personas en circunstancias tales que surge una oportunidad de matarlas (esto es, cuando puedo matar a alguien), me ha pasado por la cabeza el pensamiento de hacerlo. Nunca tuve ninguna razón para mi continua omisión de matar. Y éste es, creo yo, el mejor trasfondo mental para esta y también para otras muchas omisiones de actos incorrectos. Esto es, creo que en el momento en que estamos moralmente motivados en casos tales estamos comportándonos de una

⁵ Especialmente dado que son también razones para la creencia. Son razones para creer que uno debe realizar ese acto (esto es, el acto que uno tiene razón para realizar).

⁶ Aunque tampoco a causa de ninguno defecto general en mi actitud hacia ello, simplemente a causa de mi justificada preocupación por otros asuntos.

manera menos admirable que aquellos en los que el pensamiento del acto incorrecto simplemente no tiene lugar.

Estas observaciones no prueban que las razones sean razones para que la conducta esté en correspondencia con ellas, pero parecen apoyar esta opinión. La posición que adopto respecto a las omisiones morales es contraria a la opinión kantiana según la cual los actos carecen de valor moral si no se realizan por respeto a la ley moral. El atractivo de la opinión kantiana a menudo se ve incrementado por una confusión de pensamiento. Algunas personas la consideran equivalente a la opinión de que un acto carece de valor moral si no se ha realizado por un motivo moral. Esta última opinión es muy plausible, dado que el valor moral de un acto está relacionado con la manera en que contribuye a, pone de manifiesto, o es prueba de, un rasgo del carácter de tipo moral o una virtud moral. Es plausible creer que las virtudes morales se manifiestan sólo por medio de acciones que no simplemente coinciden con las exigencias morales sino que se realizan por los motivos correctos (morales). Kant, sin embargo, fue un paso más allá. El aspecto, a menudo discutido, de su opinión es que sólo el respeto por la ley moral es un motivo moral apropiado. Muchas personas creen que diversos motivos (considerados por Kant como meras inclinaciones) son motivos morales apropiados para diversas acciones. Por ejemplo, el amor hacia los propios hijos es un motivo apropiado para cumplir los deberes de los padres hacia ellos. Quienes actúan en correspondencia con esos deberes, pero por razones distintas del amor por sus hijos, son susceptibles de reproche: no manifiestan las actitudes morales exigidas que los padres deben poseer y que deben motivarles ⁸.

Consideremos un poco más esta opinión. Supongamos que la opinión no kantiana que estoy describiendo acepta que el respeto por la ley moral es una razón para la acción ⁹. Uno tiene una razón (la ley moral) para cuidar de sus hijos distinta del amor por ellos. El amor es un amor por ellos, no un amor por la ley moral. Uno ha de amarlos por ellos mismos, no amarlos porque sea bueno para los negocios o

⁷ Considero aquí solamente casos de incorrecciones morales, aunque comentarios análogos podrían aplicarse a muchos casos en los que uno tiene otras clases de razones para ciertas omisiones.

⁸ Naturalmente desearía cualificar estas observaciones de la manera anotada antes para mostrar que no todo fallo en actuar por una buena razón da fe de un fallo en la motivación o en la sensibilidad.

⁹ Mas bien que, puesto que la ley moral es simplemente un enunciado de qué razones son moralmente apropiadas, la ley moral no puede ser una razón por sí misma.

porque sea necesario para la salvación de la propia alma o para cumplir con la ley moral. De hecho, bien puede decirse que el amor es genuino sólo si no se tiene instrumentalmente, para algún propósito ajeno a él. La ley moral, por consiguiente, es una razón para llegar a amar a los propios hijos. Pero es una razón para llegar a amarlos por sí mismos, no en la virtud de la correspondencia de la propia conducta con la ley moral. Si esto es así, entonces hay razones para tener razones que necesariamente han de quedarse en el trasfondo. Dichas razones no pueden, sin frustrar su sentido, ser las razones motivacionales que uno tenga en el momento de la acción ¹⁰. Al apuntar un ejemplo de un tipo, que reconozco que es muy especial, de razones para actuar en correspondencia con ellas más que para ser guiado por ellas, esta consideración refuerza de algún modo la opinión de que las razones para la acción son, excepto en circunstancias especiales, solo razones para actuar en correspondencia con ellas.

Pero hay un último giro en la historia (y dicho giro es necesario para completar el análisis del caso de Jane y Derek). Uno tiene una razón para hacer todo lo que facilite el actuar en correspondencia con la razón. Mas estrictamente, uno tiene razón para hacer todo lo que es una condición suficiente para la realización de algún bien, incluyendo el bien del actuar en correspondencia con la razón. Es trivialmente acato que ser guiado por una razón conducirá a, o más bien constituirá actuar en correspondencia con ella. De ahí que uno siempre tenga razón para ser guiado por una razón. Pero tales razones instrumentales desaparecen si su fin se alcanza de alguna otra manera. Si mi única razón para abrir la puerta es poder entrar en la habitación, no hay nada

¹⁰ He discutido esta clase de razón en *The Morality of Freedom* (Oxford, 1986). cap. 2. Este tipo de razón está a mitad de camino entre las razones ordinarias y aquellas características que hacen el bien y que no son razones porque no se puede actuar por ellas sin frustrar su sentido. La necesidad que tienen los estudiantes de aliento por parte de sus profesores es un caso así. Ellos necesitan el aliento si este está motivado por la creencia en el valor o en el carácter esperanzador de su trabajo (esto es, cuando se les da aliento por una creencia en que ellos lo merecen). No necesitan aliento motivado por su necesidad del mismo, aliento que se les dé sin creencia en que lo merecen. Por consiguiente, si yo aliento a un estudiante a causa de su necesidad de aliento sin creer que él lo merezca, mi acción consigue su finalidad solo si el estudiante entiende equivocadamente mi razón para animarle.

Adecuadamente desarrollados, tales casos comunes muestran que no todas las características que hacen el bien proporcionan razones. Demuestran, por tanto, que en la primera edición de este libro adopté una perspectiva demasiado simple respecto a la relación entre valor y razón.

incorrecto, ni se pierde nada, si la puerta se abre accidentalmente por el viento o por alguna otra persona. De forma semejante, no hay ninguna pérdida, ni defecto, ni tacha, ni ninguna otra deficiencia, en la actuación en correspondencia con la razón que se logra no a través de ser guiado por ella, sino por otras razones.

RAZONES EXCLUYENTES

Los argumentos de la sección precedente, como la mayoría de los argumentos que siguen, son meramente tentativos. Tratan de analizar razones y consideraciones que son algo inusuales y escapan a los toscos análisis de la racionalidad práctica que pueblan los escritos sobre la materia. Bien puede haber formas mejores de comprender los fenómenos de los que me ocupo aquí. Todo lo que puede pretenderse para los análisis propuestos en este libro es que dirigen la atención hacia rasgos que son algunas veces descuidados y que proporcionan (o más bien empiezan a esbozar) un planteamiento que muestre cómo encajan en una comprensión general de las razones prácticas.

El tipo de razón del que me ocupe particularmente son las razones excluyentes: razones para no actuar por ciertas razones. Esto les da la apariencia de la paradoja. Algunos lectores consideraron como una verdad necesaria que no puede haber razones excluyentes válidas. Tales reacciones son comprensibles. Después de todo, las razones están para guiar la acción. Con seguridad no puede haber razones para no ser guiados por razones cuya propia naturaleza es que deben guiar. El argumento de la sección anterior ayuda a disipar el aire de paradoja. Muestra que las razones son meramente guías legítimas. Uno no ha de guiarse por ellas. Siendo iguales otras cosas, en la medida en que uno actúa en correspondencia con ellas no hay nada incorrecto en la conducta de uno.

En un aspecto las razones excluyentes son menos paradójicas que las razones ordinarias en conflicto. Puede no actuarse en correspondencia con una razón que es superada por razones en conflicto. Uno puede no seguir una razón no superada¹¹. Una razón que supera a otra nos exige actuar en contra de aquello que tenemos positiva razón para

¹¹ Salvo que la razón superadora sea excluida, sobre lo cual véase más adelante algo más.

hacer. Una razón excluyente nos exige meramente que evitemos algo que otras razones hacen legítimo, pero que no exigen.

En otro aspecto las razones excluyentes son más paradójicas que la mayoría de las razones en conflicto. Cuando tengo razones tanto para matricularme en una universidad como para abandonar mis estudios y conseguir rápidamente un empleo (para mantener a mi joven familia, por ejemplo), las razones son independientes una de otra. Los beneficios de la educación y la necesidad de mantener a mi joven familia son entendibles independientemente. Están accidentalmente en conflicto, a causa de las circunstancias de mi vida. En otras circunstancias habrían podido satisfacerse conjuntamente ambas razones, y no habría habido conflicto. Las razones excluyentes y las razones excluidas están necesariamente en conflicto. El sentido mismo de una razón excluyente es el excluir el actuar por otra consideración que sea una razón válida para la acción. ¿Puede haber alguna vez una razón para negar a una razón válida para la acción su papel de guía?¹² La respuesta, también aquí, es que algunas razones ordinarias en conflicto hacen precisamente eso. Las razones ascéticas o de autoprivación son un caso importante en este sentido. Las razones de autoprivación son razones para evitar hacer, o tener, cosas que uno tiene razón para hacer o tener. Su sentido se perdería por completo si aquello de lo que uno se priva fueran acciones o posesiones que uno no tuviera razón para efectuar o para apreciar. El sentido de ayuno (de autoprivación¹³) es que prescindamos de aquello que valoramos y tenemos razón para perseguir. Es posible que no haya razones ascéticas válidas. Pero parece que si esto fuera así se debería a factores contingentes. No parece haber ninguna incoherencia lógica en la idea de razones ascéticas o de autoprivación.

La discusión precedente trataba de disipar el aire de paradoja que parece rodear a la idea de razones excluyentes. Algunos lectores pueden creer que lo anterior sólo refuerza sus dudas acerca de la posibilidad de cualquier género de razones en conflicto. Antes de hacer un comentario breve sobre este punto, permítaseme proseguir con la noción

¹² Es crucial recordar que las razones excluyentes excluyen razones válidas. No hay necesidad de ninguna razón especial para excluir malas razones. Su propia invalidez las descalifica para ser guías legítimas para la acción. Además, las razones excluyentes no cancelan la razón que excluyen. A pesar de la razón excluyente, la razón excluida sigue siendo una razón válida.

¹³ En cuanto distinto de, digamos, un ayuno médico.

de razones excluyentes. Esta noción se confunde fácilmente con algunas ideas semejantes pero distintas. En primer lugar, puede confundirse con una razón para evitar pensar, considerar o prestar atención a ciertos problemas. Yo mismo contribuí a esa confusión al poner algunos ejemplos, en los que parecía que la necesidad de evitar la ansiedad o los errores que es probable que se presenten si uno hubiera de considerar ciertos problemas, era la razón para una razón excluyente¹⁴. Pero en todos esos casos yo partía del supuesto de que la ansiedad y demás son causadas no por prestar atención o por pensar en ciertos problemas, sino por el hecho de que uno hace tal cosa porque determinada, razones deben guiar la propia conducta, y éste es el porqué de que uno haya de determinar cuáles son esas razones. Si uno debe no actuar por esas razones, se encontraría liberado de la presión que da lugar a esos indeseables efectos laterales. De forma que mientras que el bien a alcanzar tiene que ver con el pensamiento de uno, la razón que ello proporciona es una razón para no actuar por determinadas razones. En la medida en que uno se guía por esa razón, no hay ninguna objeción importante a ponerse a pensar sobre el problema. En la medida en que uno sabe que sus propias reflexiones no afectarán a su propia acción, se evitan los malos efectos de tales reflexiones.

Planteo aquí esta cuestión no para justificar la tesis de que hay razones excluyentes válidas, sino, meramente para clarificar la naturaleza de la noción y la manera en que fue discutida en el libro. Con el mismo espíritu me gustaría llamar la atención sobre otra posible confusión. Las razones excluyentes son razones para no actuar por ciertas razones validas. No anulan ni cancelan esas razones (de la forma en que la muerte de una persona a la que hice una promesa con frecuencia cancela toda las razones que provienen de mi promesa¹⁵), y tampoco son razones para no actuar sobre la base de mi creencia en ciertas razones. Son razones para no actuar por esas razones tal como son, más que como yo pienso que son. Más tarde, cuando lleguemos a considerar si hay razones excluyentes validas, este punto exigirá cuidadosa atención.

Las razones excluyentes, dije en el libro, son razones de segundo

¹⁴ Df. Pp. 43-44. Véase también mi «Facing Up», *Southern California Law Review*, 62 (1989), p. 1156.

¹⁵ Aunque algunas promesas, p. ej., cuidar de sus pinturas hasta que sus hijos sean lo suficientemente mayores para apreciarlas, no son canceladas de esta manera.

orden porque son razones acerca de cómo relacionarse con otras razones. Pero las razones pueden ser de segundo orden de diversas maneras. Por ejemplo, puede haber una razón para producir una situación en la cual existan o no existan otras razones. Por ejemplo quienes están en una situación del tipo del Dilema del Prisionero tienen razón para cambiar la estructura de sus razones. Además, las personas tienen razones para evitar situaciones en las que lo mejor que puede hacerse es el menor de dos males¹⁶. Las razones excluyentes no son de segundo orden en este sentido. Son simplemente razones para actuar de maneras cuya especificación completa hace referencia esencialmente a otras razones. Son razones para no ser motivado en la propia acción por ciertas consideraciones (válidas). No son razones para no actuar en correspondencia con las razones. Excluyen razones de la propia motivación para la acción, pero puede actuarse en correspondencia con las razones excluidas, si la correspondencia se produce por guiarse por otras razones no excluidas (o incluso por una falsa creencia en tales razones). De hecho es mejor que se actúe en correspondencia con las razones excluidas. Estas son razones para realizar ciertas acciones y, siendo iguales otras cosas, el hecho de que sean excluidas por una razón excluyente significa simplemente que no deben guiar, no que no deba actuarse en correspondencia con ellas. El mejor curso de acción es el que tiene lugar si indirectamente se obra de acuerdo con ellas, esto es, si por alguna otra razón independiente, se realiza la acción que indican.

Piénsese lo siguiente¹⁷: piénsese en John, que está sujeto a una razón excluyente (no derrotada). Supongamos que ella afecta al resultado de sus deliberaciones, esto es, que la acción indicada por el balance de todas las razones de primer orden es diferente de la acción exigida por el balance de únicamente las razones no excluidas. John, he argumentado, sólo actúa correctamente si no toma en consideración en sus deliberaciones las razones excluidas. No quiero decir que él deba no pensar en ellas, sino sólo que debe no basar su acción en ellas. Debe no actuar *por* esas razones. Desde su perspectiva antes de actuar, la acción correcta a llevar a cabo es la indicada por las razones no excluidas. ¿Cómo ha de juzgar él mismo su propia conducta después de actuar. Supongamos que actuó correctamente desde el punto

¹⁶ Véase Ruth Marcus «Moral Dilemmas», *Journal of Philosophy*. 77 (1980). P. 127.

¹⁷ Uso aquí la explicación ofrecida en «Facing Up».

de vista de las consideraciones *ex ante*. Su acción puede no concordar con el balance de razones de primer Orden, pero, de otro lado está de acuerdo con la razón excluyente, y esto explica y justifica la desviación respecto de las razones de primer orden. El no puede actuar a la vez en correspondencia con ellas y en correspondencia con la razón excluyente, y la razón excluyente prevalece. Bien, esto es casi correcto. El rio puede actuar en correspondencia tanto con el balance de razones de primer orden como con la razón excluyente si razona correctamente.

Supongamos, sin embargo, que cometió un error. Aun no tomando en consideración en absoluto las razones excluidas y no permitiéndoles tomar parte alguna en su motivación, John realizó, sin embargo la acción que, de hecho, venía indicada por el balance de todas las razones de primer orden. Simplemente calculó mal. Paradójicamente su error parece muy afortunado. A causa de ese error pudo actuar en correspondencia a la vez con la razón excluyente (no actuó por ninguna razón excluida) y con el balance de razones de primer orden. Hasta cierto punto este es un enredo que nos resulta familiar. Es un rasgo general de la diferencia entre juzgar acciones *ex ante* y juzgarlas *ex post*. A veces, cuando tratamos de actuar sobre la base de los datos que tenemos ante nosotros, cometemos un error que resulta ser afortunado: realizamos una acción que los datos parciales disponibles en el momento, correctamente valorados, no justificaban, pero que está de hecho justificada a la luz de todos los hechos del caso.

Esto es lo que ocurre con las razones excluyentes, como lo ponen de manifiesto las historias de Ann, Jeremy y Colin (antes, pp. 41-44). Muchas razones excluyentes son, como ejemplifica el caso de Ann, de carácter ‘indicatorio’ [*evidential*]. Esto es, justificación está en que el va a actuar en correspondencia con ellas conducirá a mejorar la correspondencia con las razones excluidas. Este es el caso, por ejemplo, cuando una persona se abstiene de actuar sobre la base de nueva información porque está demasiado cansada o bebida como para confiar en su juicio acerca de la significación de esa nueva información. Claramente, si por suerte su acción corresponde a las razones suministrada por la información que rechazo, nadie puede tener motivo de queja. Lo mismo es verdad si la exclusión se justifica en base a los fundamentos racionales de ahorrar trabajo, tiempo, o preocupación. Ciertas razones están justificablemente excluidas. Uno no actúa por ellas. Suponiendo que la exclusión hubiera conducido a una acción sub-óptima, pero que un error de cálculo conduzca al agente a la acción óptima,

simplemente consideramos que ha tenido suerte. No hay ningún misterio o paradoja en esto.

En otros momentos la exclusión está justificada directamente por consideraciones motivacionales. Si Colin prometió no tomar en consideración su propio interés al decidir sobre la educación de su hijo, entonces cumplió con su deber si en efecto no tomo en consideración su propio interés. Si fortuitamente su equivocación acerca de los meritos de diversas escuela le condujo a escoger una que se acomoda a sus intereses, entonces todo lo que podemos decir es que ha tenido suerte. Quizá debamos decir que su hijo no ha tenido suerte, pues si Colin hubiera cometido este error habría escogido una escuela mejor para su hijo. Pero esto no es fundamento para condenar la decisión. Después de todo, los intereses del padre también importan, y estamos suponiendo que ellos tienen, en este caso y dentro de estos límites, mayor peso para los del hijo

CONFLICTOS DE RAZONES

Tratando de explicar, en la sección anterior, la noción de una razón excluyente y de disipar algo de su aire paradójico he estado suponiendo que las razones pueden estar en conflicto. Una manera de evitar algunas de mis conclusiones es negar esta premisa, Algunos filósofos piensan que hay fundamentos independientes para negar la posibilidad de razones en conflicto, Tales opiniones reflejan una comprensión defectuosa de la naturaleza de las razones.

Las razones para una acción son consideraciones que cuentan en favor de esa acción. Siendo iguales otras cosas, son fundamentos suficientes para emprender la acción y, excepto en casos de ignorancia razonable u otras excusas, fundamentos para encontrar algo reprochable en la conducta del agente, si éste no emprende la acción. Podemos considerarlas como hechos cuyos enunciados forman las premisas de una inferencia sólida de la conclusión de que, tiendo otras cosas iguales, el agente debe realizar la acción¹⁸. Las consideraciones que establecen

¹⁸ Quizá se debe decir ‘conduce a la conclusión de quela acción es lo mejor que puede hacerse’, pues el lenguaje ordinario no todas las razones apoyan conclusiones de ‘debe’. Supongamos que una nueva marca de margarina tiene un sabor mejor que la que uso regularmente: siendo iguales otras cosas, lo mejor es cambiar a la nueva. Pero ¿debo hacerlo? No tomaré en consideración tales diferencias entre razones, aunque son importantes, porque son indiferentes para mis propósitos. Usare oraciones de ‘debe’

que la acción tiene también inconvenientes no muestran en absoluto que no existan las razones y tampoco que estén sujetas a una 'excepción'. Las razones originales siguen existiendo. La inferencia a partir de ellas de la conclusión de que, siendo iguales otras cosas, el acto debe hacerse, sigue siendo sólida. Las consideraciones en conflicto muestran solamente que hay razones en conflicto, esto es, que hay también una sólida inferencia de la conclusión de que, siendo iguales otras cosas, el acto no debe hacerse.

Las razones en conflicto, aunque pueden derrotar a las razones con las que están en conflicto, no crean excepciones a las mismas. Las reglas tienen excepciones, no las razones. Las reglas pertenecen al nivel más bajo de cualquier manera de entender el razonamiento práctico con dos niveles. De ordinario, toda regla se basa en un cierto número de razones, y refleja un juicio de que esas razones derrotan, dentro del alcance de la regla, a diversas, aunque no a todas, las razones en conflicto. Las reglas, hablando metafóricamente, son expresiones de compromisos [*compromises*], o juicios acerca del resultado de conflictos. Aquí el hablar de excepciones resulta por completo apropiado. Característicamente, los casos están 'simplemente' fuera del alcance de la regla si las principales razones que respaldan la regla no son aplicables a tales casos. Los casos caen bajo una excepción a la regla cuando algunas de las principales razones en pro de la regla son aplicables a ellos, pero el 'compromiso reflejado en la regla' considera que prevalecen otras consideraciones en conflicto. Es éste el sentido en el que 'puedes mentir para salvar vidas', si es correcto, es una excepción a la

para indicar que una acción es tal que el no hacerla, salvo que uno está excusado, indica algo defectuoso, que no tiene por qué ser un defecto moral ni tampoco de descuidar el propio autointerés.

Esto muestra un aspecto en el que la explicación de los enunciados de 'debe' ofrecida en este libro es inadecuada. En mi introducción a J. Raz (ed) *Practical Reasoning* (Oxford, 1978), me desdije de la sugerencia hecha en este libro de que los enunciados de 'hay una razón para hacer A en las circunstancias C' son lógicamente equivalentes a enunciados de 'hay una razón para hacer A en las circunstancias C'. En su lugar, sugerí que son lógicamente equivalentes a 'hay una razón para hacer A que no es derrotada por otras razones en cualquier caso de C'. De esta manera, los enunciados de 'debe A en C' están justificados por una razón para A en C, junto con un enunciado de que las otras cosas son iguales. Las circunstancias en las que se dice que la acción debe hacerse determinan al alcance de la premisa de 'siendo iguales otras cosas' necesaria para justificarlas. Las otras cosas son iguales si sean cuales sean las consideraciones que derrotan a las razones para actuar así en esas circunstancias, no lo derrotan en todas las circunstancias en las que se dice que ello es exigido.

regla 'nunca mientras', si hay una regla así. Dado que las excepciones pertenecen a la lógica de las reglas y no son aplicables a las razones, no pueden usarse para mostrar que las razones no pueden estar en conflicto. De hecho, hay excepciones a las reglas precisamente cuando hay razones que están en conflicto¹⁹.

La premisa de 'siendo iguales otras cosas', necesaria para apoyar una conclusión respecto de lo que debe hacerse, excluye consideraciones vencedoras de cualquier clase. Estas consideraciones no tienen por qué ser razones en conflicto. Pueden ser, por ejemplo, hechos que cancelan las razones enunciadas por otras premisas que respaldan la conclusión de 'debe'²⁰. Una vez que una razón para la acción ha sido cancelada deja de ser un fundamento para la acción, o para reprochar o lamentar su no realización. Pero la circunstancia que cancela no es en sí misma (esto es, bajo la misma descripción) una razón para ninguna otra acción. Los hechos que cancelan muestran que el acto ya no lograra su resultado deseado (la lluvia está acompañada por vientos tan fuertes que un paraguas carece de utilidad, o la persona para quien es la medicina ha muerto) o que el resultado ya no es deseable²¹ (el deterioro de mi amigo, enfermo terminal, supone que ya no es deseable prolongar su vida). Los hechos que cancelan son relativos a las razones

¹⁹ Hay también excepciones a lo que decimos, y las observaciones sobre las excepciones a las reglas se aplican también a ello. Si afirmo que no se debe nunca mentir, puedo sin embargo admitir una excepción cuando el mentir es necesario para salvar una vida. Lo que decimos expresa nuestro juicio acerca de todas las consideraciones relevantes de las que somos conscientes, y está sujeto a excepciones cuando las principales razones que se aplican al caso son superadas en particulares circunstancias. Algunas veces usamos oraciones de 'hay razón' para referimos no a aquello que hay una razón para hacer, sino a aquello que hay la mejor razón para hacer, esto es, para expresar nuestro juicio de conjunto acerca de la manera en que han de resolverse los conflictos de razones. Tales enunciados están sujetos a excepciones. Se dice 'Hay razón para ir a nadar todos los días excepto cuando el mar está muy movido'.

²⁰ Puede haber también razones instrumentales en competencia (véase antes, p. 225). O quizá éstas deben considerarse como un tipo de condiciones de cancelación. Puedo entrar en esta habitación a través de una puerta o a través de la otra. Dudo que el pasar a través de una de ellas es suficiente para lograr el fin de entrar en la habitación, tengo razón para entrar a través de cada una de ellas, y no puedo hacerlo a través de ambas. Si li hago a través de una, ello cancela mi razón para hacerlo a través de la otra.

²¹ Bajo esa descripción. Si he sido liberado de mi promesa de ayudar a un amigo encontrar alojamiento, ayudarlo en este sentido ya no será cumplir con mi palabra y por consiguiente ya no será deseable bajo esta descripción. Puede, sin embargo, seguir siendo deseable en cuanto que ayudar a un amigo que lo necesita, etc.

que cancelan. Las razones en conflicto son consideraciones esencialmente independientes que apuntan a la deseabilidad de la no realización de esa acción.

Los conflictos de razones, como sabemos, tienen lugar cuando un agente tiene razón tanto para realizar como para no realizar un cierto acto (por ejemplo, que su no realización sea necesaria para que él pueda realizar algún otro acto que tiene razón para realizar). Algunas veces, si una razón es superada esa razón resulta completamente frustrada: esto es, no se logrará el bien que el actuar en correspondencia con ella habría conseguido. Pero con frecuencia no es éste el caso. Con frecuencia el bien que el actuar en correspondencia con la razón habría logrado, puede conseguirse, por completo o parcialmente, de alguna otra manera, que puede quedar abierta para el agente o para alguna otra persona. Supongamos, por ejemplo, que tengo razón para dar una determinada medicina a cada uno de dos pacientes, pero tengo sólo una dosis de ella. Es posible que pueda encontrar alguna medicina alternativa, o algún otro curso de tratamiento que sea efectivo para uno pero no para otro de los pacientes. Esta alternativa puede ser de efecto más lento, o puede tener efectos colaterales desagradables. Puede ser una segunda mejor medicina, pero si no puedo darle la mejor al menos debo darle la segunda mejor.

Siempre que al menos una de las dos razones en conflicto no tenga por qué resultar completamente frustrada, los conflictos son conflictos parciales. Consideremos el caso dos razones en conflicto, una de las cuales, si fuera superada, resultaría completamente frustrada, mientras que la otra no tiene por qué resultar frustrada en absoluto (esto es, hay una manera alternativa, igualmente efectiva, de conseguir el bien que habría logrado el actuar en correspondencia con ella). En tal caso la razón que resultaría frustrada supera a la que no lo resultaría. La razón superada operará entonces como una razón para una acción alternativa que logrará el bien que el actuar en correspondencia con ella habría conseguido. Este principio de resolución de conflictos puede tener que modificarse cuando es improbable que se emprenda la acción alternativa. Por ejemplo, puede ocurrir que sólo alguna otra persona pueda emprenderla, y que sea improbable que esa persona esté adecuadamente motivada para hacerlo (sólo otro médico puede dispensar el tratamiento alternativo, pero ese médico tiene una injustificada objeción de conciencia a esa forma de tratamiento). O puede ocurrir que aunque yo pueda emprender la acción alternativa sea me-

nos probable que lo haga a causa de alguna debilidad mía. Además el principio ha de refinarse para tomar en cuenta el hecho de que la propia razón para la acción alternativa puede estar en conflicto con otra razón.

Las cosas llegan a ser más complicadas cuando la razón que no resulta completamente frustrada resulta parcialmente frustrada. En tales casos, dependiendo de su importancia y del grado en que resultará frustrada, puede superar a la otra. No necesitamos explorar aquí tales complejidades. Las menciono para subrayar que el juicio de que una razón supera a otra tiene con frecuencia poco que ver con el juicio correctamente considerado por muchos como misterioso en muchos casos, de que una razón es más importante que otra. Al menos en cuanto que son comunes los casos en los que los juicios de que una razón supera a otra descansan sobre una valoración de alternativas posibles en conflictos parciales²².

Sugerí en el libro que las razones excluyentes no compiten en peso con las razones que excluyen; mejor dicho, ellas siempre vencen en tales conflictos. Es posible dar cuenta de este resultado considerando las relaciones entre las razones excluyentes y las razones excluidas como gobernadas por consideraciones generales que afectan a los conflictos parciales. Las razones excluyentes están parcialmente en conflicto con las razones que excluyen. La promesa de Colin de no actuar por la preocupación por su propio interés (que su hijo vaya a una escuela estatal, permitiéndole a él abandonar su empleo y escribir un libro) está en conflicto con este interés suyo. Colin puede, sin embargo, decidir enviar a su hijo a una escuela estatal (y esto se acomoda a los intereses de Colin), aunque no actúe tomando en consideración su interés. Dado que es posible satisfacer a la vez la razón excluida y la razón que la excluye, el conflicto entre ellas es meramente parcial. Dado que el conflicto es sólo parcial, y que guiarse por la razón excluida (que Colin envíe a su hijo a una escuela estatal en parte porque va en el propio interés de Colín hacerlo así) frustrará completamente la razón excluyente (la promesa) mientras que no guiarse por la razón excluida

²² Igualmente comunes y mejor estudiados son los casos en que ambas razones aseguran el mismo bien, y la cuestión es valorar el grado relativo en que lo asegurara el actuar en correspondencia con cada una de ellas. Tanto escribir a «The Times» como aparecer en televisión dará publicidad a la causa con la que estoy comprometido. Si puedo hacer una de estas cosas pero no ambas, con frecuencia la única cuestión es qué curso de acción proporcionara una mayor publicidad.

será actuar en correspondencia con la razón excluyente aunque dejando una posibilidad de que el agente actué en correspondencia con la razón excluida, se sigue que las razones excluyentes derrotan a las razones excluidas hasta el punto en que se puede actuar en correspondencia con la razón excluida sólo de maneras que estarán también en correspondencia con la razón excluyente.

Siempre que hay una razón no meramente para actuar en correspondencia con una razón sino específicamente para amarse por ella (esto es, lo que he llamado en este libro una razón positiva de segundo orden), ello está en conflicto con cualquier razón para excluir esa razón de una manera ordinaria, y las consideraciones acerca de su importancia relativa, o del daño relativo de los bienes a los que sirve el actuar en correspondencia con ellas, determinan que razón supera a la otra.

Esta manera de explicar el *status* de las razones excluyentes no está libre de dificultades. Aunque es claro que las razones excluyentes están sólo parcialmente en conflicto con las razones excluidas, tales conflictos son especiales en varios aspectos. Como mínimo debemos observar que, dado que las razones excluyentes eliminan la legitimidad de guiarse por las razones excluidas, puede esperarse que aquellas reduzcan la posibilidad de una actuación en correspondencia con éstas. Sin embargo, pienso que las consideraciones anteriores son sólidas, y que dan cuenta o están cerca de dar cuenta de la prioridad de las razones excluyentes frente a las razones excluidas. No todas las razones excluyentes concebibles son válidas. Si ellas hacen que el actuar en correspondencia con las razones excluidas sea menos probable, eso puede contar en contra de su validez (aunque no concluyentemente)²³.

²³ El caso de Colin es un ejemplo de una categoría diferente de razones excluyentes. Aquí se cree que su promesa es vinculante porque las personas pueden sacrificar sus intereses, esto es, pueden, dentro de ciertos límites, actuar contra la mejor razón si la única víctima es su propio interés. El 'pueden' es aquí la permisión excluyente analizada en este libro. Esta noción está relacionada con la 'prerrogativa centrada en el agente' de S. Sheffler (*The Rejection of Consequentialism* [Oxford, 1982]), aunque las permisiones excluyentes no tienen por qué ser centradas en el agente. Las 'prerrogativas centradas en el agente' son permisiones para dar en el razonamiento de uno más o menos peso del que tienen a algunas consideraciones. Las permisiones excluyentes son permisiones para no tomar en absoluto en consideración ciertas razones. Si esto se ve como darles un peso cero, entonces las prerrogativas de Sheffler se ven como una generalización de las permisiones excluyentes (de la misma forma que las 'razones de ponderación' [weighting reasons] de S. Perry («Second Order Reasons. Uncertainty and Legal Theory». *Southern California Law Review*, 62 [1989], p. 913 que exigen que las perso-

Pero, como se argumenta más tarde, este no es siempre el caso. Si hay circunstancias en las cuales una razón excluyente hace que sea más probable actuar en correspondencia con las razones excluidas, entonces esa razón excluyente es válida únicamente por esa razón. Como argumento antes, lo que importa es la correspondencia con la razón. El que esta guía solo es importante en sí mismo en ciertos casos especiales. Normalmente el ser guiado importa solo porque el intentar ser guiado es el único camino fiable hacia el actuar en correspondencia. Pero este no es siempre el caso, y cuando el intentar ser guiado hace menos probable el actuar en correspondencia, hay un argumento en favor de una razón contra actuar por esa razón.

De esta forma la regla de conflicto que da la posición dominante a la razón excluyente sin prestar atención a consideraciones acerca del peso relativo (de la razón excluyente y de las razones excluidas) está justificada. El sentido mismo de las razones excluyentes es el evitar entrar en problemas de peso por medio de la exclusión de la consideración de las razones excluidas sin prestar atención al peso de las mismas, Si las razones excluyentes hubieran de competir en peso con las razones excluidas, sólo excluirían a aquellas razones que tuvieran un peso menor que ellas mismas, y perderían así lo que es distintivo de ellas. Su función es eludir la comparación lineal de razones y crear una estratificación distinta junto a la estratificación ordinaria. Esto solo se logra si tienen éxito en su pretensión de excluir a otras razones sin tomar en consideración su peso²⁴.

nos den a ciertas razones más o menos peso del que tienen son una generalización de las razones excluyentes). El interés de Sheffler reside en argumentar en favor de la permisibilidad de dar un peso extra al propio interés. El ejemplo de Colin pertenece a la otra cara de esta moneda, esto es, a la permisibilidad de dar al propio interés menos peso del que tiene. Vease M. Slote. *Common Sense, Morality and Consequentialism* (Routledge and Kegan Paul, 1985).

Algunas personas pueden estar en desacuerdo con esta explicación de la situación de Colin (el desacuerdo lo es sobre problemas morales sustantivos). Estas consideraran que Colin tenía el deber de hacer la promesa que hizo. Pueden incluso decir que tiene el deber, en virtud de sus obligaciones como padre, de ignorar su propio interés al escoger el colegio de su hijo. No comparto esta opinión acerca de la paternidad, pero estoy de acuerdo con el punto de principio y más adelante haré algún comentario sobre el hecho de que ciertos roles y responsabilidades implican el excluir ciertas razones como bases de la propia acción.

²⁴ Esto es compatible con que ciertas razones excluyentes especifiquen la condición de que excluyen sólo razones de cierta importancia. Etc. Es también consistente con sostener que algunas razones no pueden nunca ser válidamente excluidas. Recuérdese que una razón excluyente tiene en excluir sólo si es válida.

RAZONES EXCLUYENTES Y REGLAS: EL ARGUMENTO CONCEPTUAL

Nada, en la discusión desarrollada hasta ahora, muestra que haya razones excluyentes válidas. Pero, puesto que esta discusión clarifica el concepto y elimina la objeción a priori sobre la posible validez de las razones excluyentes, esta discusión ha hecho todo lo necesario para fundamentar la validez de las mismas. El resto es un problema de hecho. ¿Ha hecho alguien alguna vez una promesa como la de Colin? Si es así, entonces tal promesa era vinculante, siendo en todos los demás aspectos una promesa ordinaria. Por tanto, esa promesa tenía una razón excluyente válida. La pretensión del libro era, sin embargo, más ambiciosa. Se encaminaba a mostrar que las razones excluyentes son algo más que rasgos ocasionales de la situación de esta o aquella persona. Las razones excluyentes están sistemáticamente relacionadas con estructuras centrales del razonamiento práctico, por cuanto las reglas y los compromisos [*commitments*] son, por su propia naturaleza, razones excluyentes. Estos problemas son complicados y no hay espacio para llevar a cabo aquí un examen completo de los mismos. Volveré sobre algunos de los argumentos tal como los veo ahora, aunque lo que puedo decir aquí únicamente pueden ser unas acotaciones preliminares a una investigación completa²⁵.

Reglas y compromisos son lo que llamo razones protegidas, esto es, una combinación sistemática de una razón para realizar el acto que uno se ha comprometido a realizar, o el acto exigido por la regla, y una razón excluyente para no actuar por ciertas razones (en pro o en contra de ese acto). Esto afirmación es demasiado tajante. ‘Reglas’ se usa de formas diversas, y no todas las reglas se corresponden con el análisis propuesto aquí. El análisis está pensado para las reglas de un tipo importante, fácilmente reconocible, al que llamo ‘reglas de mandato’. Aquí, y siempre que me refiera a reglas, me referiré solo a las reglas de mandato. Las directivas dictadas por una autoridad son

²⁹ Desde la publicación original del libro ha intentado desarrollar más estas tesis centrales. Los compromisos fueron considerados en «Promises and Obligations» en P. M. S. Hacker y J. Raz (eds.), *Law, Society and Morality* (Oxford, 1977); las reglas dictadas por una autoridad han sido ampliamente discutidas, especialmente en el cap. 1 de *The Authority of Law* (Oxford, 1979) y en los caps. 2-4 de *The Morality of Freedom*. Véase también «Facing Up», 1153.

una subespecie de las reglas de mandato, y es conveniente usarlas para ilustrar el asunto en general. Al discutir las directivas autoritativas y otras reglas y compromisos, no hay necesidad de distinguir entre reglas y directivas justificadas e injustificadas. La estructura básica del razonamiento implicado al apoyarse en unas u otras es el mismo. Dado que quienes se apoyan en ellas creen que están justificadas, su estructura básica está determinada por la de las reglas justificadas, válidas.

Las directivas autoritativas son dictadas por razones que se cree las justifican. Típicamente son razones que muestran que el acto prescrito es un acto que quienes están sujetos a la autoridad tienen buena razón para realizar, razones que derrotan a otras razones que vayan en sentido contrario. La junta de vecinos de un inmueble, por ejemplo toma en cuenta cuantos residentes deben contribuir al costo de los servicios comunales e impone un deber de pagar una suma proporcionada al tamaño de la vivienda de cada uno, o al número de personas que viven en cada uno de los hogares, o a algún otro factor o combinación de actores que se cree refleja la proporción correcta de contribución²⁶. La opinión común, toscamente descrita, es que al decidir si pagar la suma prescrita, los residentes deben considerar las razones para que cada uno de ellos pague esa suma —esto es, las razones independientes que hubieran sido de aplicación aunque la junta de vecinos no hubiera alcanzado la conclusión que alcanzó— añadiéndoles las razones que surgen del hecho de que el comité haya decidido como lo ha hecho, y ponderándolas frente a cualesquiera razones que haya en contra de pagar esa suma.

Las razones que surgen del hecho de que el dinero haya sido autoritativamente exigido incluyen cualquier daño que a la efectividad y credibilidad de una autoridad legítima pueda causarse por desobediencia. Está consideración está comprendida por el deber de apoyar a las instituciones justas²⁷. Pero deben importar más cosas que el que esto o aquello no cause daño en cuanto que socave la efectividad de instituciones justas. Las consideraciones adicionales deben apuntar al hecho

²⁶ ‘Correcta’ dado que será exigida imparcialmente a todos por una autoridad efectiva. Así pues, la intervención de la autoridad puede dar lugar a una diferencia. La acción exigida podría no haber sido la mejor acción a llevar a cabo si no hubiera sido exigida por una autoridad tal.

²⁷ Para un argumento en favor de que este deber es independiente de cualquier deber de obediencia que se tenga para con una autoridad legítima, véase *The Morality of Freedom*. Cao. 4.

de que la intervención autoritativa hace, o hace más probable, que el acto exigido por la autoridad sea el acto que realiza mejor cualquier valor que uno pueda realizar con su acción en esta ocasión. Tales consideraciones apuntan a la mayor competencia técnica [*expertise*] de la autoridad, que hace probable que la acción que la directiva requiere sea mejor que cualquier acción alternativa que pueda parecerme a mí el no experto, la mejor. O pueden apuntar al hecho de que la directiva de la autoridad da al acto prescrito una notoriedad que hace de él el mejor camino para alcanzar una deseable coordinación, que no se alcanzaría de ninguna otra manera.

Hay dos problemas en este enfoque. En primer lugar, no consigue representar la manera en que las directivas automatizadas figuran realmente en el razonamiento práctico. En segundo lugar, no puede explicar por completo las ventajas de tener, cuando son apropiadas autoridades legítimas. Ambos problemas están resueltos en el planteamiento ofrecido aquí, de acuerdo con el cual las directivas autoritativas son razones protegidas. Desde esta perspectiva toda autoridad legítima tiene derecho a dictar directivas dentro de la esfera de su competencia. La competencia se encuentra determinada por la gama de acciones que la autoridad puede ordenar: la junta de vecinos, por ejemplo, puede exigir pagar para un fondo común, pero exigir la asistencia a las ceremonias religiosas. Se encuentra también determinada por el tipo de razones a las que la autoridad puede apelar: al determinar las contribuciones puede apelar al uso de los servicios comunes, y otras semejantes, pero no a si un individuo los merece más que otro (puede que un vecino está haciendo mucho trabajo voluntario en la comunidad mientras que otros no lo hacen, y por consiguiente puede argüirse que el primero merece tener prioridad en el acceso a algunos servicios durante el poco tiempo libre que tiene), y tampoco a la necesidad o a la capacidad de pago (sobre la caridad puede decidir únicamente cada individuo por separado y no puede exigírsele por la junta de vecinos). Al decidir si se debe obedecer a la directiva de la autoridad, se deben excluir todas las razones tanto en favor como en contra de pagar la suma exigida que estén dentro de la competencia de la autoridad. Se debe ponderar la directiva con cualesquiera razones en pro o en contra del acto que aquella exige que estén fuera de la competencia de la autoridad, añadiéndoles cualesquiera razones que surjan del deber de apoyar instituciones justas en la situación de que se trae.

¿Cómo puede mostrarse que el planteamiento de la razón protegida

reproduce mejor que el planteamiento común la lógica del razonamiento en el que se hace referencia a reglas autoritativamente promulgadas? Supondremos que ambos planteamientos pueden ser hechos de forma tal que produzcan veredictos equivalentes acerca de cuándo se debe o no se debe obedecer a las reglas. El único problema es si esos veredictos se alcanzan por medio de uno u otro proceso de razonamiento. Dado que esta controversia es conceptual, y no moral, su resultado depende de qué planteamiento proporciona la representación más precisa de la estructura del razonamiento que está necesariamente implicado cuando entran en juego reglas autoritativas. Aquí el planteamiento común tiene un defecto por cuanto no consigue dar cuenta del punto fundamental acerca de la autoridad, esto es, que la autoridad traslada la decisión de una persona a otra.

El planteamiento común se concentra en la manera en que, una vez que una autoridad legítima ha dictado una decisión sobre un cierto problema, su decisión afecta a las razones de uno. El planteamiento de la razón protegida presta igual atención, en primer lugar, a las razones para tener una autoridad. Esas razones pueden ser que sea deseable cambiar las razones para la acción que uno tenga, pero ello no tiene por qué ser así. Esas razones son siempre, deben ser siempre, razones para tener el asunto decidido por algún otro. Esto es así, típicamente, o bien porque hay razón para cambiar las razones a las que se enfrenta el agente (por ejemplo, para que éste eluda una situación del tipo del Dilema del Prisionero), o bien porque es más probable que ése actúe en correspondencia con la razón si no trata de determinar lo que ésta requiere, sino que sigue el juicio más experimentado de otro. En ambos casos hay razón para creer que el agente actuará mejor en correspondencia con las razones que se le aplican si no trata de guiarse (directamente) por esas razones, sino que somete su acción (en el sentido explicado por el planteamiento de la razón protegida) al juicio de una autoridad²⁸.

La actitud de quienes aceptan la legitimidad de una autoridad es necesariamente una actitud de confianza razonada. Tenemos razones para considerar la decisión de la autoridad como indicio de que hay razones adecuadas para hacer lo que se nos dice que hagamos. Las directivas

²⁸ La persona que eluda así un problema de Dilema del Prisionero tiene, por supuesto, razón para eludir el dilema, esto es, su actuar en correspondencia con las razones generales que tiene para lograr ciertos resultados le conduce a buscar una manera de cambiar las razones concretas para la acción a las que se enfrenta, o puede llegar a enfrentarse, en ciertas situaciones concretas.

de la autoridad llegan a ser nuestras razones. Aunque la aceptación de la autoridad se basa en la creencia de que sus directivas están bien fundadas en razón, se entiende que producen los beneficios que traían de producir sólo si confiamos en ellas más bien que en nuestro propio juicio independiente sobre los méritos de cada caso a las que aquéllas sean aplicables. Este es todo el sentido de admitir que la autoridad debe disponer del poder de adoptar decisiones,

En suma, el argumento en favor de las reglas autoritativas depende de las ventajas del enfoque indirecto, del intento de maximizar la correspondencia con ciertas razones (a las que llamaré «las razones subyacentes») no mediante el guiarse por ellas, sino mediante el guiarse por un conjunto alternativo de razones, esto es, de reglas, que están confeccionadas [*tailor-made*] de forma tal que el guiarse por ellas maximiza la correspondencia con las razones subyacentes. Esto ha sido ampliamente reconocido en las discusiones acerca de reglas, especialmente en las discusiones acerca de diversas formas de utilitarismo de reglas.

El problema ha sido siempre cómo se puede evitar el siguiente dilema. Si una regla está justificada por ciertas razones, entonces o bien la acción que exige es invariablemente la acción exigida por las razones subyacentes, en cuyo caso se podría confiar de la misma forma en la razón que en la regla, o bien la acción que la regla exige se desvía de la acción justificada por las razones subyacentes, en cuyo caso no está justificado seguir la regla. Por lo tanto, las reglas son o redundantes o injustificadas. Se elude el dilema en aquellos casos en los que la correspondencia con las razones subyacentes resulta mejorada si uno no intenta ser guiado por ellas. En tales casos el actuar en correspondencia con las razones subyacentes se consigue por medio de ser guiado por la regla, o más bien se logra así un grado más alto de correspondencia del que se lograría de otra manera. Esto puede justificar el guiarse por la regla incluso cuando ésta exige una acción que las razones subyacentes no exigen. Tal guía puede seguir siendo la mejor estrategia para maximizar la correspondencia con las razones subyacentes. La razón para no guiarse por otra razón es una razón excluyente. Dado que las reglas sólo pueden funcionar como reglas si uno las considera como razones para la acción y evita intentar guiarse por las razones subyacentes, todas las reglas son razones excluyentes.

²⁹ Y derrotan a todas las consideraciones en competencia. En la teoría monista del valor de los utilitarios puede omitirse esta última condición.

Argumentos semejantes se aplican a las demás reglas. En el libro he equiparado tales reglas a decisiones generalizadas previas. La razón es simple. Las reglas dictadas por una autoridad son como decisiones acerca de qué hacer tomadas por otro. Otras reglas que tienen las personas son como decisiones acerca de que hacer que son tomadas por los agentes para ellos mismos pero con anterioridad a las circunstancias en las que la acción viene exigida³⁰. De la misma manera que las ventajas de entregar a otro poderes de adopción de decisiones depende de seguir una estrategia indirecta para intentar conseguir actuar en correspondencia con razones (esto es, conseguir actuar en correspondencia con ellas no por medio de guiarse por ellas), las ventajas, siempre que las haya, de decidir con anterioridad a la acción dependen de adoptar una estrategia indirecta similar, esto es, de conseguir actuar en correspondencia con las razones que justifican la regla intentando guiarse no por ellas sino por la propia regla. Limitaciones de espacio me impiden explicar aquí los detalles del argumento, pero pueden extrapolarse fácilmente a partir del caso de las reglas generadas por una autoridad.

REGLAS Y COMPROMISOS: ARGUMENTOS JUSTIFICATORIOS

La sección anterior ha mostrado que razonar con reglas es razonar con razones protegidas. Dicha sección no ha fundamentado que esté alguna vez justificado razonar con reglas. Ni ha fundamentado que alguna autoridad sea alguna vez legítima. No es función de este libro argumentar en favor de tales conclusiones. Pero sí que es su función mostrar que las reglas pueden ser válidas, que puede haber circunstancias en las que sean válidas razones protegidas. Esto exige una demostración de que, cuando hay ventajas en tener autoridades (pues aquí también consideraré en primer lugar el caso de las reglas autoritativas) se necesita el planteamiento de la razón protegida para mostrar lo que son las autoridades. Tales ventajas, argumentaré, son siempre un resultado de la estrategia indirecta en favor del actuar en correspondencia con razones, esto es, en favor de maximizar la correspondencia con

³⁰ En ambos casos la decisión puede no ser final ni exhaustiva. Las consideraciones no excluidas pueden superar a la razón constituida por la regla; y la regla deja sin determinar muchos detalles sobre los particulares, ritmos y otras circunstancias de la acción exigida.

razones no intentando ser guiado por ellas, sino siguiendo el juicio de otra persona acerca de lo que uno debe hacer. Al haber ya argumentado en detalle en favor de esto en otro lugar, no repetiré el argumento aquí, sino que no iré más allá de mencionar mi idea central³¹. Los dos Argumentos básicos en favor de la autoridad dependen de su capacidad, por medio de la concentración de saber [*expertise*] sobre diversos problemas, para superar la ignorancia común y de su capacidad para ayudar a resolver las dificultades comunes en la consecución de la coordinación. Superar ambos problemas exige adoptar una aproximación indirecta al actuar en correspondencia con la razón, esto es, exige conseguir la correspondencia con la razón no a través de intentar guiarse por ella. En el caso de un fallo en la correspondencia debido a ignorancia (o a preocupación excesiva sobre la toma de la decisión, etc.) la cura reside en remitirse al juicio del experto en vez de tratar de confiar en el propio juicio sobre el balance de razones³².

Una estrategia indirecta semejante puede ser útil para conseguir coordinación. Una dificultad común en lograr coordinación es la necesidad que tiene cada uno de tener confianza en que es probable la conducta cooperativa de otras personas. Esto depende con frecuencia de que hayan llegado a la conclusión de que la coordinación es necesaria en un cierto tipo de caso³³. En algunos casos se puede confiar en el hecho de que la gente acepta una autoridad: si la autoridad les dice que existe un problema de coordinación, y que debe seguirse un cierto curso de acción para resolverlo, entonces adoptaran este curso de acción. En tales casos el problema de confianza está resuelto. Por consiguiente, dado que todos tienen razón para conseguir coordinación cuando se necesita, cuando se puede confiar en la identificación por una autoridad de tales problemas y de sus soluciones, todos tienen

³¹ Para los detalles del argumento que parte de la competencia técnica [*expertise*]. Véase *The Morality of Freedom*, cap. 3, pp. 67-69 y «Facing Up», pp. 1194-6. Para argumento sobre la coordinación, véase «Facing Up», pp. 1194-6.

³² La ignorancia puede ser racional, dados los costes de adquirir información. Así, el tener la oportunidad de confiar en los estándares, digamos, de protección de los consumidores y de protección ambiental exigidos por el Derecho me ahorra mucho tiempo que de otra manera habría de dedicar a llegar a conocer las propiedades potencialmente dañosas de muchos productos. La justificación de la autoridad basada en la competencia técnica puede incluir no solo en vencer las limitaciones de la ignorancia existente, sino también la posibilidad de ampliar la propia ignorancia sin perjuicio (significativo).

³³ En «Facing Up» he analizado tales casos con mucho mayor detalle, e indicado una lista de problemas relacionados con el logro de la coordinación, además del mencionado aquí.

razón para seguir las directivas de esa autoridad en vez de juzgar por si mismos si existe un problema de coordinación en el asunto comprendido por las directivas de la autoridad.

Argumentos semejantes se aplican a las reglas validas que no derivan de ninguna autoridad, y a los compromisos. El primer argumento, que depende de la ignorancia o de otras incapacidades individuales para tratar de guiarse por razones, es claramente aplicable a las reglas personales. Una razón para tomar decisiones con mucha anterioridad y para adoptar reglas personales es reducir la carga de decisiones a tomar en el acto, y mejorar la calidad de las mismas tomándolas en condiciones ventajosas, cuando uno puede reunir la mejor información disponible y valorarla correctamente. Mejorar la coordinación es otro fundamento en favor de tomar decisiones con tiempo y tener reglas personales: ellas permiten a los demás confiar en uno con, así se espera ventajas para todos.

Las reglas convencionales y las prácticas sociales pueden satisfacer condiciones similares y también pueden hacerlo las maneras convencionales de adoptar compromisos. Las prácticas definitivas de rol son un ejemplo familiar. Estas prácticas funcionan mejor cuando se basan sobre una división recíproca del trabajo. Los padres cuidan de los intereses de sus hijos, los profesores de los de sus estudiantes, los médicos se preocupan por los intereses de sus pacientes, etc. En todos los casos, cuando las prácticas definitivas de rol están justificadas, hay razones para excluir ciertas razones y para no guiarse por ellas. Esto explica la parcialidad de los roles, su exigencia de dar prioridad a la propia responsabilidad [*charge*] sobre todas las demás. La parcialidad recíproca de los roles produce los beneficios esperados. Los resultados beneficiosos se consiguen siguiendo un enfoque indirecto, mejorando la correspondencia con la razón (digamos, promover el bien general) por medio de abstenerse de ser guiado por ella, y confiando en su lugar en razones alternativas (esto es, las reglas relativas a actuar para promocionar, dentro de ciertos límites, únicamente los intereses de las personas que están bajo la responsabilidad de uno). Donde otras personas desempeñan roles semejantes, y el sistema de roles está bien coordinado de forma que no deje a nadie desprotegido, la correspondencia con las razones protegidas que constituyen los roles puede ser la mejor contribución que uno pueda hacer a la correspondencia con la razón general de promover el bien general.

Los compromisos, al crear una parcialidad semejante en favor del curso de acción prometido, incrementan las probabilidades de que sea

realmente emprendido y generan así posibilidades de una confianza firme que no se obtendría de otra forma. En ciertas situaciones, y dentro de ciertas condiciones, incluyendo de nuevo una reciprocidad o probabilidad *ex ante* razonable, pueden conducir a una correspondencia mejor con la razón de la que se obtendría sin compromisos.

Todas las consideraciones mencionadas aquí de forma breve y más bien tosca son materia común de muchos escritos. La única tesis novedosa que este libro aporta es que todas ellas implican reconocer la validez de razones excluyentes. Esto depende del argumento desarrollado antes acerca de la naturaleza de las reglas: toda explicación de las reglas ha de resolver el aparente dilema que pretende mostrar que las reglas son o innecesarias o injustificadas, y que la solución está en la estrategia indirecta de lograr la correspondencia rechazando la guía esto es, a través de razones excluyentes.

Pero ¿la estrategia indirecta implica realmente las razones excluyentes? Me ocuparé brevemente de dos objeciones. En primer lugar ¿no podría decirse que el factor en el que se confía, la regla sea promulgada por una autoridad, o inserta en prácticas sociales, o adoptada como una política personal por el agente, es una razón para creer que una determinada acción es la que está mejor apoyada por la razón, y no que sea en sí misma una razón para esa acción? En segundo lugar, si hay una razón para la acción implicada, ¿no es una razón para no actuar sobre la base de las *propias creencias* de que hay ciertas razones, más bien que una razón para no actuar por esas razones? Ambas cuestiones nos hacen volver al análisis conceptual de las reglas que hicimos en la sección anterior. Pero como los problemas de análisis y los de justificación están estrechamente relacionados, ambos aspectos pueden tratarse mejor aquí. La primera objeción nos hace volver al aparente dilema básico de las reglas. Ese dilema, como vimos, se resuelve porque la estrategia indirecta justifica seguir reglas³⁴ incluso en casos en los que estas exigen una acción no justificada por las razones subyacentes, incluso cuando se sabe que este es el caso; la justificación de tal acción depende de un argumento sólido referente a que se debe adoptar una estrategia indirecta y no confiar en el intento de ser guiado por las razones subyacente. Así pues, aunque en general el hecho de que la regla exija una acción es en defecto una razón para creer que la acción está justificada por las razones subyacentes, esto no agota la

³⁴ Cuando están justificados. En otras palabras, las reglas están justificadas, son válidas, si esta condición se sabe verdadera.

fuerza de la regla. Esta es una razón para la conducta correspondiente incluso cuando se sabe que la acción no está justificada por las razones subyacentes³⁵. Esto muestra que las reglas son razones para la acción y no (meramente) para la creencia.

La segunda objeción exige una respuesta más compleja. En el libro (p. 73) he presentado un argumento contra esta objeción. Este argumento se basa en sostener (1) que todas las razones de segundo orden son también razones para actuar o para no actuar sobre la base del propio juicio (esto es, son también razones para tratar de ser guiado por ellas); (2) que no hay diferencia práctica entre una razón para actuar sobre la base del propio juicio de que *p* y una razón para actuar por *p* (esto es, ambas exigen la misma conducta); (3) que no hay ninguna razón especial para preferir el análisis «subjetivo» en algunos casos y no en otros. La primera de estas proposiciones sigue pareciéndome verdadera. Y ello porque (como expliqué antes) todas las razones son razones para dar los pasos suficientes como para actuar en correspondencia con ellas, y tratar de guiarse por ellas es un paso tal. El segundo supuesto puede ponerse en cuestión de la manera siguiente. Este supuesto es verdadero, puede decirse, desde el punto de vista del agente antes del acto, desde la perspectiva *ex ante*. Pero la valoración de la acción desde un punto de vista *ex post* muestra la diferencia. Si uno no se apoya en su propio juicio y sucede que actúa en correspondencia con la razón, entonces uno ha hecho todo lo que tenía razón para hacer si uno actúa por una razón para no confiar en el propio juicio; pero uno actúa incorrectamente si tenía razón para no actuar por una razón. Pero ahora estamos familiarizados con la falacia contenida en este argumento³⁶. Si no confías en tu propio juicio y no

³⁵ Cuando no está justificado el seguir una regla en tales circunstancias, la propia regla no es válida tal como aparece enunciada, sino que está sujeta a una excepción. Véase mi discusión de reglas con una excepción cuando el agente se enfrenta a un caso claro de exigencia injustificada en *The Morality of Freedom*. p. 68, y en «facing Up», p. 1195.

³⁶ Véase antes, pp. 229-230. En el caso de las reglas y otras razones protegidas el argumento es más complejo. El factor que incrementa la complejidad es que las razones protegidas son una combinación de una razón excluyente y de una razón de primer orden. Las reglas, promesas, decisiones y órdenes autoritativas afectan al resultado no sólo excluyendo ciertas consideraciones, sino también añadiendo ciertas razones al balance de razones (de primer orden). ¿Cómo afecta este factor al caso de la buena suerte por medio del error de cálculo.

Hemos de distinguir entre dos maneras en que las razones de primer orden proporcionado por promesas, directivo autoritativo, reglas y decisiones pueden

actúas por la razón excluida, actúas en correspondencia con la razón excluyente. Si, por suerte o error de cálculo, sucede que, sin embargo, actúas en correspondencia también con la razón excluida, has cometido un error afortunado. Me parece, por consiguiente, que la segunda de mis proposiciones originales es también verdadera.

Los problemas empiezan con la tercera proposición. Aun si es verdadera no llega a dar en el blanco. Esta proposición fundamenta meramente que hay tanta razón para ser partidario del análisis de la razón excluyente como para serlo del análisis subjetivo. No fundamenta la superioridad de uno sobre otro. Además, considérese el hecho de que la justificación de algunas reglas se debe a la incapacidad subjetiva de uno, o a su inferior competencia: ¿no es esto una razón bastante para distinguir estos casos de los demás, y hacer un análisis subjetivo de ellos, dejando el análisis objetivo para los demás? Pienso que aunque mi análisis sea defectuoso, puede ser completado con tres proporciones adicionales, que lo hacen bueno: (4) En último término las razones son hechos; nuestras creencias importan sólo en la medida y porque apuntan a los hechos. Esto me parece que sugiere que la interpretación objetiva es verdadera en los casos ordinarios. (5) Algunos casos no son susceptibles de construcción subjetiva. Los ejemplos más importantes son aquellos casos en los que una razón protegida está

relacionarse con las excluidas por el aspecto excluyente de estas razones protegidas. Las razones de primer orden pueden pretender reflejar las razones excluidas, o pueden pretenderse añadirse a ellas. Una decisión pretende típicamente reflejar las razones que han conducido (o que han debido conducir) a ella. Una regla autoritativa que prohíba la venta de un juguete peligroso pretende, de forma semejante, reflejar las razones que hacen que el juguete sea demasiado peligroso para ser utilizado por los niños. Una decisión de un tribunal de que el demandante ha calumniado al demandado y debe pagar una indemnización pretende asimismo reflejar consideraciones que se aplican al demandante antes de la decisión. Pero una norma jurídica que imponga un impuesto sobre las ganancias del capital, aunque refleje razones que indican que las personas que se benefician del incremento del capital deben contribuir a financiar los apoyos públicos, también añade algo a las razones excluidas. Establece con precisión cuando se debe pagar, en que momentos y a quienes deben hacerse tales contribuciones, etcétera. Crea así «nuevas» razones de primer orden (por ejemplo, para archivar documentos dentro de un cierto periodo, para pagar dentro de un cierto periodo, para pagar una particular suma en vez de un poco menos o un poco más, etc.). Cuando hablamos de actuar sobre la base del balance correcto de razones, tomando en cuenta las razones excluidas, nos referimos a todas las razones de primer orden, incluyendo las «nuevas» razones de primer orden creadas por la promesa, la norma jurídica, etc., pero excluyendo las razones de primer orden «dependientes» creadas por ellas que son meramente un reflejo de otras razones de primer orden, y a las que no debe permitírseles contra dos veces.

justificada por una razón de que el agente ha de cambiar las razones las que se enfrenta como en las situaciones del tipo del Dilema de Prisionero. Aquí claramente, lo que está mal no es el juicio de uno sino la situación a la que uno se enfrenta, y uno razón para mejorarla, más bien que simplemente para evitar confiar en el propio juicio. La mejora de la propia situación se logra evitando el guiarse por ciertas razones. (6) Hay fuertes razones para preferir una interpretación objetiva. Esto se sigue en gran parte de la proposición (4), La razón para mantener una interpretación unitaria (aun no negando por supuesto, que los fundamentos para las razones excluyentes residen a veces en incapacidades subjetivas, inferioridad de juicio, etc.) es que la distinción entre cada uno de los diferentes casos es más bien borrosa. Esto es muy claro en el caso de la coordinación, en el que se requiere competencia técnica [*expertise*] para identificar los casos en los que la coordinación es necesaria y para fijar el mejor curso de acción para lograrla. Pues aunque en problemas de coordinación hacer como hacen los demás es mejor que todas las alternativas, sin embargo, dado que puede haber diversos cursos de acción que puedan lograr la coordinación, algunos podrían ser mejores que otros.

Todas las consideraciones con las que hemos contado hasta ahora para explicar el papel de las razones excluyentes son puramente instrumentales. Uno de los temas del libro ha sido que las reglas pertenecen a los niveles intermedio e inferior del razonamiento práctico y que están en su conjunto ausentes de los fundamentos del mismo. Los valores intrínsecos ¿constituyen alguna vez razones excluyentes? Las razones excluyentes ¿juegan un papel no instrumental en el razonamiento práctico? La discusión precedente elimina el aire de paradoja implicado en la idea de que puede ser instrumentalmente bueno evitar guiarse por la razón. Pero ¿puede ser intrínsecamente valioso evitar guiarse por una razón (válida)? Aquí, no cabe la respuesta de que el no guiarse puede mejorar la correspondencia, dado que ello es una consideración instrumental. La pregunta —análoga a la de si las resoluciones de autoprivación pueden ser intrínsecamente valiosas— es compleja y exige ahondar en la teoría del valor más profundamente de lo que es posible aquí. Exige una defensa de un cierto tipo de pluralismo de los valores, para el que el valor no es enteramente realizable ni siquiera en condiciones ideales. Esto significa que las personas han de escoger entre bienes diferentes, que el desechar algunos bienes,

el abandonar algunas razones para la acción, es una parte inevitable de la vida de las personas buenas, e incluso de las personas ideales. Supuesto esto, podemos entender, en principio, como las razones excluyentes pueden ser intrínsecamente valiosas. Esta tarea aguarda a ser completada³⁷

³⁷ He hecho un intento en este sentido en *The Morality of Freedom*.

ÍNDICE ANALÍTICO

- Alchourrón. C. E., 213
Actos normativos, 112, 125, 127
Amenazas, 93-96
Anscombe, G. E. M., 210
Austin. J., 149, 215
Autoridad, 43, 46-48, 70-73, 114 ss, 239 ss
- Bentham. J., 214, 215
Black. M., 211, 212
Brandt, R., 210
Broadie. A., 213
Bulygin, E., 213
- Conflicto de razones, 39 ss, 231-237
 condiciones de cancelación. 30, 211, 233
 conflicto lógico. 29-30. 210
 conflicto estricto, 29
 consideraciones que afectan al alcance,
 52-53
 consideraciones que afectan a la fuerza,
 39
 entre razones de primer orden y razones
 excluyentes, 41-45, 48-53, 68, 71-72,
 235 ss, 247-248
 entre razones de segundo orden. 53, 212,
 235 ss
parcial, 210, 234 ss
fuerza de las razones, 28-30
superación, 29
Consejo, 71-72, 88,90, 205
- Chisholm, R., 210
- Danto, A. C. 210
Davidson, D., 41. 210. 212
Decisión. 74-83
Deseo, 38. 211, 212
Diggs, B. J., 212
Discreción. 128, 161
Dworkin. R. M. 212. 213. 216
Determinaciones aplicativas, 155-158
 autoritativas, 155
 y determinaciones creativa, 155
- Edgley. R., 209, 210, 211
Enunciados de 'debe', e inferencias practicas,
32
 condiciones para la creencia en, 35-36.
 'debe considerarlas todas las cosas'. 41. 45- 46
 'debe de acuerdo con el Derecho', 200-207
 'debe sobre la base del balance de razones', 41,
 45-46
 y razones, 32-36, 231-232
 y reglas, 56-58, 89-90, 212
 y supererogación, 104-107, 213
Enunciados normativos
 véanse por separado los diferentes tipos
Excepciones, 232-233
- Feinberg, J., 213
Fuller, L., 216