

**EXPERIENCIA SUBJETIVA
Y RACIONALIDAD PRÁCTICA.
INCERTIDUMBRE Y AZAR EN LAS VALORACIONES Y
ELECCIONES DE PREFERIDORES RACIONALES LIMITADOS**

TOMÁS GIL

Human beings choose rationally according to their own belief systems. Without taking into consideration these belief systems, which do not only contain theoretical assumptions about reality but also practical convictions, emotions, evaluations and preferences, it is not possible to understand how and why they choose and decide as they choose and decide under uncertainty. Belief systems are of great utility for beings whose form of rationality is a limited and bounded one. Due to the qualitative structure of belief systems, the mathematical models developed in the fields of game theory and rational choice theory are not always the adequate instrument to conceptualize them.

Pertenece a la vida humana como una de sus características fundamentales y específicas el que el acto mismo de vivirla implica a menudo el tener que decidir sin que los que se ven obligados a ello puedan enjuiciar y evaluar adecuadamente todas las variables que conforman la situación de decisión en la que se encuentran implicados. Aun más, las consecuencias o efectos que resultan de una cierta decisión tomada o por tomar no son muchas veces ni previsibles ni controlables para aquellos que eligen y deciden en el momento mismo de decidir, por lo que el acto de decidir tiene siempre un carácter de aventura azarosa. Ni la complejidad del presente ni la imprevisibilidad del futuro permiten que las decisiones humanas (no solamente aquellas opciones fundamentales que tanto fascinaron a los existencialistas sino también las elecciones más triviales de la vida cotidiana) sean empresas completamente seguras, en las que no haya ningún tipo de riesgo. Por el contrario, todas las decisiones humanas son acciones en las que el riesgo juega un papel muy importante.

El actuar bajo condiciones de inseguridad, no sabiendo cuál es la mejor opción o qué es lo que de hecho va a suceder como consecuencia de nuestra decisión, es un fenómeno cotidiano en nuestra propia vida, algo universal que pertenece a la condición humana. Sin embargo, nuestra condición no es tan trágica como

podiese parecer después de lo dicho, pues desde el mismo comienzo de nuestras vidas aprendemos a actuar y a decidir sin tener absoluta seguridad, es decir: frente a una incertidumbre irreductible, desarrollando poco a poco esa competencia que los expertos en las teorías del riesgo han denominado “the expertise in coping with uncertainty”. El bebé que comienza a dar sus primeros pasos, el adulto que opera con aparatos peligrosos en su propia cocina como cuchillos bien afilados y agua hirviendo, los usuarios de bicicletas y coches, aquellos que regresan tarde a sus casas atravesando ciertas calles en ciertos barrios peligrosos después de haber pasado una noche amena fuera con amigos, el comprador de productos alimenticios industrializados y aquellos que entran en relaciones interpersonales, por no mencionar más que algunos ejemplos de todos bien conocidos, aprenden a decidir y adquieren así un cierto saber práctico efectivo frente a inseguridades e incertidumbres ineliminables que son parte esencial de su contexto vivencial. Sin hablar por supuesto del general que decide sobre el comportamiento de sus tropas en una situación bélica específica, del presidente de gobierno que elabora un cierto proyecto de ley en su lucha contra el paro, del médico que prescribe no estando seguro sobre posibles efectos secundarios negativos de la por otra parte saludable medicina, del especulador inmobiliario o del agente en los mercados financieros del hoy totalmente globalizado mundo bursátil.

La incertidumbre y el azar están siempre presentes en nuestro mundo práctico. Son factores ineliminables que configuran nuestra realidad. Ante ellos sabemos reaccionar con un comportamiento “racional limitado” que encuentra su equilibrio en medio de incertidumbres.

Todo el mundo se arriesga, se tiene que arriesgar y todos los actores humanos son, desde muy temprano y en cierto sentido, especialistas y expertos en tomar decisiones ante la incertidumbre y el azar. Los unos lo hacen profesionalmente en aquel sector denominado “sector formal” del “risk management”, como gobiernos, agentes comerciales e industriales, toxicólogos, conductores de ambulancias, gestores de seguros, policías, ingenieros, matemáticos, economistas, programadores de computadoras etc. Los otros, es decir de alguna manera todos, en el gran “sector informal” que es la vida humana: comiendo, bebiendo, amando, invir-

tiendo, conduciendo, ahorrando, educando, trabajando, andando y, en general, viviendo¹.

Sin embargo, a la hora de arriesgarse y de administrar riesgos más o menos objetivos, hay diferencias subjetivas sustanciales que provienen del saber de los individuos implicados, de sus experiencias concretas, de sus pasados biográficos, de sus predisposiciones mentales o psíquicas y de su idiosincrasia personal: diferencias subjetivas a tomar en cuenta si uno quiere analizar cómo funciona el proceso de deliberación y de decisión concreto. Estas diferencias subjetivas no permiten una modelación matemática exhaustiva y requieren un tratamiento distinto, más fenomenológico que formal, más hermenéutico que lógico, más práctico que teórico.

Sin negar la eficacia y potencia explicativa de la teoría matemática de los juegos y de las decisiones racionales² es preciso, por lo tanto, servirse de un aparato conceptual menos formalizado, en cuyas redes puedan caer aquellos fenómenos importantes que configuran la problemática aquí tratada. Todo el mundo se arriesga al decidir, decide arriesgándose. Lo importante es ver cómo exactamente y en qué circunstancias, lo que requiere la reconstrucción de los contextos en los que tienen lugar las decisiones: la reconstrucción interna, desde el punto de vista de los actores racionales, y la reconstrucción externa que tiene en cuenta dinámicas, magnetizaciones y tendencias objetivas a las que los actores se ven sometidos. Sólo si se abarcan ambas dimensiones, la dimensión subjetiva de las experiencias e interpretaciones de los propios individuos, y la dimensión objetiva de los marcos, estructuras y sistemas de acción, se llegará a una teoría lo suficientemente compleja de la racionalidad práctica capaz de conceptualizar adecuadamente las valoraciones y elecciones de los preferidores racionales en situaciones de incertidumbre y azar. Una tal teoría tendrá en cuenta las propensiones y disposiciones individuales, las

¹ Concerniendo la diferencia entre el “sector formal” y el “sector informal” de la administración y política de riesgos véase J. Adams, *Risk*, Londres, 1995.

² Entre los muchos libros existentes sobre la teoría matemática de los juegos: M. Shubik (ed.), *Game Theory and Related Approaches to Social Behavior*, Nueva York, 1964; J.D. Beasley, *The Mathematics of Games*, Oxford, 1990; el clásico de J. von Neumann / O. Morgenstern (*The Theory of Games and Economic Behavior*) y la interesante colección de artículos de Thomas Schelling (*Choice and Consequence*, Cambridge, Mass., 1984).

concepciones de aquello que los individuos interpretarán como ganancia o recompensa de sus acciones, las distintas percepciones de los riesgos objetivos implicados y, en general, del campo respectivo de acción.

No solamente los teóricos del caos nos hablan de la no-determinación de nuestro mundo físico y de lo que eso puede implicar para actores racionales. Los científicos sociales han demostrado también que los modelos deterministas de la acción social, en los que los preferidores individuales no existen, sino solamente papeles, funciones, posiciones estructurales prefijadas, reproductivas del sistema total, han perdido la validez absoluta que solían tener en tiempos pasados no muy remotos. Los individuos, sus decisiones, sus acciones e interacciones cuentan de hecho, su intencionalidad, pero también los efectos sinérgicos, “perversos” (“effets pervers”), emergentes, colectivos, no intencionados, de agregación o composición a los que llevan sus elecciones y decisiones concretas³. Por eso precisamente es necesario conjugar en la teoría de la racionalidad práctica estrategias de conceptualización dirigidas hacia lo subjetivo con aquellas dirigidas hacia lo objetivo: la dimensión intencional de las creencias, convicciones, concepciones, interpretaciones y, en general, de los estados mentales de los individuos por una parte y la dimensión objetiva de las dinámicas, estructuras, sistemas y configuraciones supraindividuales no abarcables en términos de intencionalidad por la otra. De hecho, se trata de ver, estudiar, analizar y exponer teóricamente cómo actuamos en casos concretos, es decir en un contexto que se ha formado como producto de muchas y diversas historias. Es evidente que no va a ser nunca posible incluir en el modelo teórico todos los componentes implicados. No obstante, la intención global, fenomenológica, no-reduccionista del modelo es la mejor garantía de que también aquellos factores subjetivos, tan importantes en toda situación de decisión, van a ser tomados en cuenta: las creencias, las inferencias, las evidencias y presunciones subjetivas de las que parten las construcciones culturales del contexto concreto de acción elaboradas por los individuos en él ubicados.

³ Sobre los efectos de agregación o composición no previsibles que surgen como producto agregado de diversas decisiones individuales véase entre otros muchos R. Boudon, *Effets pervers et ordre social*, Paris, 1979 y R. Boudon, *La logique du social*, Paris, 1979.

1. Aprendiendo a decidir.

En una serie de notas y reflexiones sobre el concepto de certeza (“On Certainty”, “Über Gewissheit”), en las que Ludwig Wittgenstein entra en diálogo crítico con la estrategia de defensa del sentido común elaborada por Moore (en “Proof of the External World” y “Defence of Common Sense”), expone Wittgenstein la idea de que las convicciones y creencias de una cierta persona forman “un sistema” o “un edificio”, dentro del que y por el cual se genera plausibilidad, es posible argumentar y se llega a nuevos conocimientos⁴.

Lo que es claro, evidente o cierto a una persona determinada, según Wittgenstein, le es claro, evidente y cierto debido al sistema de creencias y convicciones (“belief system”) que posee y en función de tal sistema. Ese sistema, nos dice Wittgenstein, no es solamente el “punto de partida” de nuestro probar, demostrar, inferir, confirmar, refutar y argumentar, sino también su “elemento vital” (“Lebenselement”). Lo que cuenta como prueba o argumento a favor de algo depende del sistema de creencias y convicciones de los individuos que prueban y argumentan. Así es y lo difícil es convencerse de que es así simplemente, convencerse de que nuestros sistemas de creencias no tienen un fundamento absoluto, convencernos de su “Grundlosigkeit” fundamental.

El que no tengan un fundamento absoluto no quiere decir que nuestras creencias no estén fundadas. Por el contrario, nuestras creencias siempre tienen un fundamento relativo en nuestras prácticas, estrategias vitales, costumbres y experiencias. Sé lo que sé porque he aprendido a saber en general y eso que sé en particular, porque he aprendido a razonar y a derivar ideas de ideas, saberes de saberes, informaciones de informaciones. Lo que creemos depende de lo que hemos aprendido y hemos aprendido lo que sabemos. Se sabe que no se ha estado en China cuando de hecho no se ha estado en China, como se sabe que no se ha estado en la luna si no se ha estado en la luna, porque hemos aprendido a saber lo que eso quiere decir y sabemos como se utilizan con razón y correctamente frases del tipo “No he estado nunca en la

⁴ L. Wittgenstein, *Über Gewissheit* (Werkausgabe, Vol. 8), Francfort del Main, 1990, 141, 149, 164 y 242.

luna” y “No he visitado China todavía”. Siempre que dudamos de algo o ponemos algo en duda, lo hacemos a partir de lo que seguimos sabiendo y presuponemos como no digno de dudar por el momento. Dudar es, así pues, saber lo que podemos dejar de saber de momento.

Nuestro sistema de creencias y convicciones no es solamente fundamental a la hora de analizar lo que sabemos, creemos y dudamos, sino también a la hora de analizar y describir cómo decidimos, actuamos, queremos, escogemos, seleccionamos, preferimos y deseamos.

Una distinción me parece ser fundamental, por lo menos en teoría. Se trata de la distinción entre acciones voluntarias e intencionadas y las acciones que sujetos llevan a cabo involuntariamente, sin haber tomado una decisión previa, producto de una reflexión calculadora.

El concepto de elección puede servir para aclarar lo que la intencionalidad de una acción significa en el caso concreto. Elecciones (así como decisiones) son operaciones humanas voluntarias por las cuales, de un conjunto de posibilidades objetivas, se realiza conscientemente una, descartando las demás. Así se define normalmente el concepto de elección⁵, implicando en una tal definición varias cosas: a) que se trata de una conducta consciente y voluntaria; b) que existe una pluralidad de posibilidades de acción; c) que se realiza sólo una de esas posibilidades. Elecciones son, tomando algunos ejemplos que da Salazar Bondy, la compra de un cierto vestido entre varios ofrecidos a la venta, el invitar a alguien a bailar, el tomar el más grande de los vasos de vino, el retirarse de una reunión en lugar de permanecer en ella, el votar por un cierto candidato en un acto de sufragio etc.

Es importante destacar que en toda elección o decisión hay siempre una intención de por medio, un acto o estado mental al que nos referimos con el concepto de intencionalidad. Esa intencionalidad implica una voluntariedad que es más que no-involun-

⁵ Véase por ejemplo S. Hampshire / H.L.A. Hart, “Decision, Intention and Certainty”, en: *Mind*, 1958 (67), 1-12; A. Salazar Bondy, “La dificultad de elegir”, en: J.J.E. Gracia / E. Rabossi / E. Villanueva / M. Dascal (eds.), *El análisis filosófico en América Latina*, Ciudad de México, 1985, 525-535 y F. von Kutschera, *Einführung in die Logik der Normen, Werte und Entscheidungen*, Freiburg i. Br., 1973.

tariedad. “Lo hizo intencionadamente” significa algo más que “no lo hizo involuntariamente” a pesar de que implica esa no-involuntariedad. “Lo hizo intencionadamente” significa siempre: a) que el actor tiene un cierto saber empírico sobre las características y propiedades de su entorno y de ciertas cosas que se verán bajo el efecto de su acción (elección o decisión) y b) que el actor sabrá lo que ha hecho, al poder ser descrita su acción como la realización de un cierto plan, de un cierto proyecto.

Tanto decisiones como elecciones son siempre el fruto de una valoración previa, de una preferencia capaz de crear o marcar una diferencia en el mundo empírico de los hechos, preferencia por la que se estima comparativamente el valor de algo de tal manera que la actuación propia puede ser descrita como consecuencia de una tal valoración, como su fruto, su producto y efecto. Valoraciones, estimaciones y, en general, preferencias presuponen siempre un saber sobre diferencias y ciertas creencias y convicciones que sirven de criterio para evaluar las alternativas diferentes posibles.

Las valoraciones y preferencias no son siempre actos conscientes, evaluaciones intencionadas como las elecciones y decisiones típico-ideales que acabamos de considerar. Además la línea divisoria entre lo intencionado, voluntario y consciente por una parte y lo arbitrario, involuntario, intuitivo y espontáneo por otra no es siempre muy clara, tratándose de hecho más bien de un continuo que de dos campos completamente diferentes, a pesar de que la distinción analítica entre ambos sea fructífera teóricamente hablando. Decidimos y elegimos intencionadamente, o por lo menos eso creemos y así nos interpretamos, hasta que nos preguntamos de un modo radical cómo decidimos y elegimos realmente, leemos a Nietzsche, Freud o Marx, o simplemente nos interesamos por la génesis real de los “preferidores racionales” que somos de acuerdo con nuestro propio autorretrato. Lo que parecía claro y evidente, se vuelve ambiguo y vago. Una pluralidad de descripciones heterogéneas parece ahora ser posible.

De todas formas es aconsejable asumir hipotéticamente que las decisiones y elecciones son siempre voluntarias, conscientes e intencionadas. De esta manera concedemos un lugar importante a nuestras razones en el mundo de las causas. Tenemos razones por las que nos movemos y, por ejemplo, vamos a la cocina a sacar

del frigorífico una bebida refrescante, siendo estas razones las que explican por qué hicimos lo que hicimos⁶. Nuestras acciones son movimientos físicos, pero sin los estados mentales que las provocan –estados mentales como deseos, intenciones, motivos etc.– no son comprensibles. Nuestras acciones (elecciones y decisiones siendo acciones de un tipo específico) presuponen grados de saber, un nivel de información y aspectos afectivos o emocionales que configuran nuestras preferencias concretas en contextos de acción previsibles y en aquellos contextos en los que dominan la inseguridad y el azar. Es por lo que sólo una posición totalizante y holista que tenga en cuenta el complejo sistema de creencias y valoraciones de los individuos concretos será capaz de conceptualizar adecuadamente la estructura y el funcionamiento de las decisiones y elecciones de los así llamados preferidores racionales.

La vida humana es una aventura. Por eso, en cierto sentido, todo hombre, toda mujer son representantes de aquel “homo aleatorius” que muy a menudo se ve glorificado en la cultura contemporánea. Sin una capacidad de arriesgarse no es posible vivir en las situaciones de incertidumbre que configuran la vida humana. Viviendo se aprende a arriesgarse, a enfrentarse a riesgos e incertidumbres objetivas del entorno. Viviendo aprendemos ciertas técnicas de control de posibles riesgos, elaboramos nuestra política existencial específica de administración de riesgos. En función de nuestras experiencias pasadas y de nuestras expectativas para el futuro –es decir en el marco de una política temporal de relaciones con las tres dimensiones del tiempo vivencial: pasado, presente y futuro– decidimos y elegimos en el presente movilizando nuestros recursos cognitivos y afectivos. Cada uno a su manera y de acuerdo con su estilo idiosincrático de autoorganización vital.

Pero los diferentes estilos idiosincráticos de vida se aprenden y desarrollan en contextos sociales de interacción, en los que los individuos se convierten en miembros de toda clase de grupos y asociaciones. Sin estos contextos sociales y las técnicas y estrategias vitales, también de decisión y elección, que en ellos se aprenden no existirían los preferidores y electores racionales. En los contextos socioculturales se hacen literalmente los preferido-

⁶ F. Dretske, *Explaining Behavior. Reasons in a World of Causes*, Cambridge, Mass., 1995.

res racionales, llegan a ser lo que son en un complejo proceso de pasividad determinante y actividad determinadora.

Los contextos socioculturales son muchos, así como los individuos y sus estilos son muchos también. Por eso suelen ser las cuantificaciones universalistas y objetivistas problemáticas. Es verdad que hay inseguridades y riesgos objetivos de distintas clases y categorías. Hay riesgos económicos, físicos, sociales, políticos, médicos, sexuales, profesionales, artísticos, militares, legales etc. Sin embargo, debido al hecho de que riesgos e inseguridades son siempre, en los casos concretos de decisión y elección, el objeto de interpretaciones y construcciones subjetivo-culturales, los planteamientos formales, cuantitativos y objetivistas no llegan a abarcar la dimensión de subjetividad e intencionalidad implicada en la percepción y administración concretas de riesgos e inseguridades en las vidas de los individuos y de los grupos sociales. Solamente análisis culturalistas, cualitativos, fenomenológicos que elaboren “descripciones densas” (“thick descriptions”)⁷ se “conforman” con el objeto a analizar y comprender. Además solucionan muchos de los problemas abstractos que filósofos han planteado sin haber podido solucionar. Al naturalizar culturalmente, es decir al culturalizar el naturalismo de autores como Wittgenstein y otros representantes de la pragmatización de la filosofía, muestran cómo tienen lugar, pasan, suceden, funcionan ciertos fenómenos, sin preguntarse por qué y debido a qué propiedades o esencias ocultas sucede lo que sucede.

Los individuos que eligen y deciden lo hacen de acuerdo con sistemas de creencias teóricas y convicciones prácticas que comparten con otros actores socioculturales. Deciden y eligen de tal manera que su comportamiento concreto es, en líneas generales, “consistente” (en el sentido de compatible y no-contradictorio) o

⁷ Con el concepto de “thick description”, utilizado por primera vez por Gilbert Ryle en *The Concept of Mind*, pretende el etnólogo norteamericano Clifford Geertz formular el criterio de una ciencia social y cultural hermenéutica capaz de corresponder conceptualmente a su objeto epistemológico, es decir a los mundos culturales que se propone describir. C. Geertz, *The Interpretation of Cultures. Selected Essays*, Nueva York, 1973, 3-30; C. Geertz, *Local Knowledge. Further Essays in Interpretive Anthropology*, Nueva York, 1983. Para la teoría culturalista del riesgo véase M. Douglas / A. Wildavsky, *Risk and Culture*, Berkeley, 1982 y M. Douglas, *Risk and Blame. Essays in Cultural Theory*, Londres, 1992.

“coherente” (en el sentido de derivable) con sus sistemas de creencias y convicciones⁸. Las distintas creencias y convicciones que integran sus sistemas de creencias y convicciones (su “belief system”) las han adquirido en y como producto de muchas interacciones sociales y en un largo proceso de socialización y aprendizaje, llegando a ser así quienes son.

Se decide, pues, como se ha aprendido a decidir en función de lo que se sabe, se cree y se aprueba. Se elige como se ha aprendido a elegir, de acuerdo con preferencias, opciones y gustos heterogéneos y en función de diferentes grados de saber y compromiso afectivo. De ahí proviene la diversidad ineliminable de las premisas de las distintas argumentaciones y valoraciones racionales.

En filosofía práctica de lo que se trata es de ver si hay premisas más racionales que otras, más productivas, más útiles, más aceptables en definitiva, mejores que otras. “Mejores”, por supuesto, de acuerdo con lo que se piensa, se sabe, se cree y se aprueba.

2. Decidiendo racionalmente.

John Adams distingue cuatro tipos de “preferidores racionales” que en la misma situación y frente a los mismos riesgos e inseguridades eligen distintas maneras de proceder debido a sus “filtros” subjetivos y culturales específicos: el individualista, el igualitarista, el jerarquista y el fatalista⁹. Estos cuatro tipos, fácilmente sustituibles por otros en otra posible clasificación, se interpretan a sí mismos y ven su medio ambiente de manera distinta. Sus “filtros” subjetivos varían considerablemente. Mientras que el individualista, en la versión de Adams, percibe su entorno y la naturaleza en general como estable, cree en las fuerzas del

⁸ Concerniendo el significado de los epítetos “consistente” y “coherente” para una teoría de la argumentación coherentista, no fundamentalista (“non-foundationalist”) véase L. Bonjour, *The Structure of Empirical Knowledge*, Cambridge, Mass., 1985; K. Lehrer, *Knowledge*, Oxford, 1974 y N. Rescher, *The Coherence Theory of Truth*, Oxford, 1973.

⁹ J. Adams, 40ss.

mercado, se opone a regulaciones por parte del estado y tiene una visión optimista de la historia y del desarrollo técnico, se distinguen los otros tres tipos caracterizados por Adams sustancialmente del primero en sus apreciaciones y valoraciones de la historia, del desarrollo técnico, de las empresas individuales arriesgadas y de la naturaleza.

No se trata aquí de reconstruir las diferencias y divergencias existentes entre estos cuatro tipos, sino de darse cuenta de la existencia de “filtros” subjetivos y culturales siempre presentes e inevitables en todas las evaluaciones y estimaciones que llevan a decisiones y elecciones concretas. Son esos filtros el producto de la historia individual de cada persona, un resultado de sus experiencias pasadas, de sus aprendizajes en entornos específicos y el resultado de las dinámicas y magnetizaciones existentes en los diversos contextos socioculturales en los que los individuos se encuentran ubicados. Así, por ejemplo, la actitud frente al transporte automovilístico, frente a ciertas tecnologías denominadas por muchos como “peligrosas” o “arriesgadas” y frente a los distintos sistemas de seguridad social variarán en gran manera dependiendo de las opciones teóricas y prácticas, cognitivas y afectivas de los individuos y grupos implicados. El comportamiento en situaciones inciertas y azarosas de cada uno de los actores implicados variará igualmente de manera considerable dependiendo de la multitud de factores que han configurado la idiosincrasia y especificidad de cada individuo y grupo social.

Se podrían multiplicar los ejemplos para documentar la diversidad de percepciones, interpretaciones, construcciones, reacciones y comportamientos. Más importantes que esos ejemplos concretos son una serie de hechos y realidades ineliminables de la vida individual y social y a tener muy en cuenta. Entre los más destacables se encuentran los siguientes. En primer lugar, es evidente que la racionalidad completa y total, que tantas veces sirvió en economía como paradigma ideal, no existe en realidad. Los hombres y las mujeres no pueden llegar nunca a conocer todas las variables implicadas en una cierta situación de decisión. Tampoco disponen siempre del saber deseable para decidir, sino que actúan, por regla general, bajo condiciones restrictivas que analiza el modelo realista de racionalidad reducida o limitada propagado

entre otros muchos por el economista Herbert Simon¹⁰. Al actuar, elegir y decidir, los distintos actores se dejan llevar por sus intuiciones, emociones y sentimientos, decidiéndose por las segundas mejores estrategias de acción (y no las estrategias óptimas) y dando prioridad muchas veces a aquella “utilidad simbólica” tan bien analizada por Robert Nozick¹¹, por la que puede ser útil lo que esté de acuerdo con lo que queremos ser como personas que se autodescriben, autointerpretan y autoconstruyen. Esta “utilidad simbólica” sería la dimensión “caliente”, afectiva-racional, opuesta a la racionalidad instrumentalista fría. La “utilidad simbólica” consiste en elegir ciertas maneras de actuar, es decir, en hacer algo por lo que ese algo o esas maneras de actuación representan simbólicamente y no por su efectividad propia. Las ideas que los individuos tienen sobre lo que quieren ser –sus “discriminaciones cualitativas” (Ch. Taylor)– determinarían, así pues, su comportamiento práctico haciendo racionales y útiles comportamientos que, externamente observados, no parecen satisfacer realmente sus intereses ni promover sus asuntos¹².

Un segundo hecho constatable fundamental, a parte de la relatividad subjetiva y contextual de “la racionalidad limitada” opuesta al modelo de racionalidad absoluta, sería la existencia siempre de cursos alternativos de acción, lo que abre las puertas a la ética, a la racionalidad ético-práctica, como muy bien acentuó M. Born frente a Einstein. Debido a la no-determinabilidad total *ex ante* de lo que vamos a hacer en una determinada situación podemos, en principio, escoger aquellas alternativas que tienen un significado moral universalizable.

Martha Nussbaum ha demostrado en su libro *The Fragility of Goodness* la enorme sensibilidad de Aristóteles para con la fragilidad de la vida humana. Con la intención de oponerse a aquellas interpretaciones de la filosofía práctica de Aristóteles que trivializan el pensamiento aristotélico, Nussbaum documenta cómo

¹⁰ Véase por ejemplo H. Simon, *Reason in Human Affairs*, Stanford, 1983.

¹¹ R. Nozick, *The Nature of Rationality*, Princeton, 1993, 27, 56s., 62s., 135.

¹² Sobre la importancia de las autoconcepciones subjetivas de los individuos Ch. Taylor, *Human Agency and Language (Philosophical Papers 1)*, Cambridge, 1985, 45ss., 97ss.; Ch. Taylor, *Philosophy and the Human Sciences (Philosophical Papers 2)*, Cambridge, 1985, 15ss., 116ss.; Th. Nagel, *The View from Nowhere*, Oxford, 1986 y Th. Nagel, *Mortal Questions*, Cambridge, 1979, 196ss.

Aristóteles permanece siempre en contacto con los trágicos griegos sabiendo que la vida humana es una aventura, una empresa que puede fácilmente malograrse y que requiere una política activa de felicidad muy delicada, en la que la actividad de los sujetos ha de combinarse con mucho tacto y buen juicio con su pasividad atenta y prudente¹³. “La buena vida”, la finalidad de la ética antigua, es posible al no estar determinadas completamente las vidas humanas, al haber siempre posibilidades diferentes de comportarse con respecto a lo que pasa. “La buena vida” es posible como política vivencial prudente que escoge entre alternativas, prestando oído a las advertencias de los trágicos, escuchando las voces de las tradiciones y siguiendo los juicios concretos de una facultad de juzgar impregnada de vida concreta y de experiencias vitales. La no-determinabilidad de la vida humana hace posible la ética y aquello que los griegos llamaron “la buena vida”: la racionalidad ética realizada en el contexto de una biografía específica.

Un tercer hecho merece mención especial. Las decisiones tomadas en ciertos contextos para solucionar los problemas acuciantes del momento son siempre innovaciones que cambian la situación problemática y el contexto en el que surgieron, desencadenando a menudo una dinámica de consecuencias muy similar a aquella dinámica teórica que R. Specht ha estudiado en su investigación sobre la potencia innovadora y los límites de la filosofía y ciencia modernas¹⁴. Debido a la imprevisibilidad de muchas de las consecuencias prácticas que las innovaciones radicales traen consigo es, en muchos casos, recomendable optar por aquella estrategia de acción que menos transforme radicalmente el marco de acción existente. Esta máxima conservadora tiene especial importancia con respecto a la introducción e implementación de nuevas tecnologías consideradas de carácter revolucionario para lo que actualmente somos y hacemos. No se trata de evitar todo cambio, sino de llevar a cabo aquellas transformaciones necesarias de nuestro entorno vivencial y cultural cuyas consecuencias parecen ser, de acuerdo con nuestros criterios actuales

¹³ M. Nussbaum, *The Fragility of Goodness. Luck and Ethics in Greek Tragedy and Philosophy*, Cambridge, 1986.

¹⁴ R. Specht, *Innovation und Folgebelast. Beispiele aus der neueren Philosophie- und Wissenschaftsgeschichte*, Stuttgart, 1972.

de juicio y evaluación, controlables con los instrumentos y técnicas que tenemos ahora a nuestra disposición. Pues es sin duda alguna mejor vivir en un entorno en el que las dinámicas dominantes son controlables y en caso de necesidad incluso reversibles que en un entorno marcado por desarrollos y mecanismos irreversibles.

En cuarto lugar, conviene tener siempre presente que la vida individual y de las colectividades es un riesgo y que los así denominados expertos son siempre expertos y profesionales en un cierto terreno y con respecto a una serie de variables, nunca para todo y para todos los casos. Muchos de los efectos que nos proponemos alcanzar a través de estrategias directas son a menudo, debido a la imprevisibilidad del desarrollo concreto de nuestras estrategias, inalcanzables o sólo alcanzables como efectos laterales, accidentales y no programables de estrategias opuestas a las elegidas. Sobre la dialéctica de intenciones directas y realizaciones efectivas han trabajado entre otros muchos Raymond Boudon y Jon Elster demostrando los límites de la racionalidad estratégica instrumentalista¹⁵.

Precisamente debido a esos límites de la racionalidad estratégica y, en general, a la no-programabilidad del futuro tiene su sentido como orientación general práctica una quinta y última consideración de carácter ético-anticonsecuencialista, propuesta por varios autores pero que encuentra una formulación excelente en la distinción de Ronald Dworkin entre decisiones de principio y decisiones pragmáticas ("right or principle decisions" y "policy decisions")¹⁶. Las primeras serían aquellas decisiones en las que uno solamente tiene en cuenta derechos fundamentales o principios éticos a los que se le concede de esa manera una validez categórica, no tomando en consideración aspectos prácticos, pragmáticos o políticos (en el sentido más amplio de este concepto). Decisiones pragmáticas serían aquellas decisiones que toman primordialmente en consideración lo que pasaría si uno se decidiese de esta o aquella manera. Tales decisiones son el resultado de de-

¹⁵ Véase la nota 3 así como J. Elster, *Ulysses and the Sirens. Studies in Rationality and Irrationality*, Cambridge, 1979 y J. Elster, *Sour Grapes. Studies in the Subversion of Rationality*, Cambridge, 1983.

¹⁶ R. Dworkin, *Taking Rights Seriously*, Londres, 1991 y R. Dworkin, *Law's Empire*, Londres, 1990.

liberaciones prácticas para las que no hay principios categóricos de validez absoluta.

Es fácil criticar el aparente fundamentalismo de las decisiones de principio. No obstante, dos ejemplos concretos pueden mostrar lo acertado que puede ser el actuar de acuerdo con principios o derechos fundamentales sin preocuparse demasiado por los efectos de una tal actuación, sobre todo si se tiene en cuenta que no tenemos la mayoría de la veces en nuestras manos la realización de los resultados empíricos finales.

El primer ejemplo concierne el principio de decisión democrático. En las sociedades con un estado democrático de derecho se proclama a menudo solemnemente el principio democrático, incluso se sustantiviza ese principio considerándolo como un artículo de fe ante el que habría que inclinarse reverentemente, olvidándose de que el principio democrático prescribe solamente un procedimiento por el que se decide lo que se decide y no es el objeto de un cierto credo recitado patéticamente para, en su nombre, poder comportarse y decidir antidemocráticamente. Por consideraciones pragmáticas muchos gobiernos oficialmente democráticos actúan antidemocráticamente con el pretendido motivo de obtener ciertos resultados positivos como, por ejemplo, la defensa de la democracia. De hecho, aquello que hipotéticamente quieren defender se convierte en víctima de sus propias deliberaciones pragmáticas, dado que no es, en realidad, posible salvar la democracia antidemocráticamente, siendo la democracia un principio práctico-racional cuya finalidad es el proceso, el camino y el modo de actuar mismos. Además, al no poder determinar ahora el estado actual de la democracia de mañana, lo más aconsejable es actuar democráticamente hoy para no malograr ahora lo que se querría salvar para mañana.

El otro ejemplo es aun más concreto. Las autoridades responsables de permitir o prohibir el que tenga lugar una cierta manifestación se encuentran a menudo en un dilema práctico que se presenta de la siguiente manera. Por una parte existe el derecho a la expresión libre de las propias creencias y opiniones. Por otra, la realización de ese derecho puede causar ciertos efectos nocivos (por ejemplo daños a las distintas relojerías de la conocida *Bahnhofstrasse* de Zürich por donde está previsto que pase la mencionada manifestación). Debido al hecho de que tales efectos

nocivos pueden producirse o no y una “policy decision” se mueve siempre en el terreno de lo probable y vago, es aconsejable en tal caso dar la prioridad al derecho fundamental, preocupándose solamente desde un punto de vista práctico de las mencionadas relojerías, es decir tomando las medidas convenientes de seguridad por si la eventualidad no deseada se produjese. Decisiones pragmáticas de “policy”, independientemente de que puedan o no generar realmente los efectos deseados, llevan con su misma dinámica por la que todo principio y orientación categórica se ven privados de su validez fundamental a que se pierda a la larga aquello de lo que se está tan orgulloso de tener: la democracia y los derechos fundamentales. De gran plasticidad es el ejemplo que circula en la literatura respectiva del salchichón que se pretende conservar y salvar cortando continuamente pequeñas rodajas insignificantes hoy pero que a la larga llevan a su no pretendido fin¹⁷.

Preferidores racionales humanos perciben, evalúan, eligen y deciden siempre de acuerdo con su sistema de creencias teóricas y convicciones prácticas. Estas son las premisas de sus argumentaciones y deliberaciones concretas. En situaciones de incertidumbre y azar, estas creencias y convicciones ofrecen una orientación fundamental. La racionalidad práctica de preferidores racionales limitados consiste, entre otras muchas cosas, en la capacidad de juzgar si las respectivas creencias y convicciones actuales son las mejores posibles. Por supuesto, una tal evaluación es siempre evaluación de ciertas creencias y convicciones particulares y se hace a partir de aquello que, en teoría, siempre se puede poner en juicio.

Tomás Gil
Universität St. Gallen
Lehrstuhl für Philosophie
Gatterstrasse 1
CH-9010 St. Gallen

¹⁷ Para una crítica del consecuencialismo: J. Nida-Rümelin, *Kritik des Konsequentialismus*, Oldenburg, ²1995 y S. Scheffler (ed.), *Consequentialism and its Critics*, Oxford, 1988.