

Traducción de
JUAN JOSÉ UTRILLA



Razonamiento
práctico

JOSEPH RAZ
Compilador



Instituto de Investigaciones Económicas
BIBLIOTECA
DR. EDUARDO URBIA MAYNEZ
CIUDAD UNIVERSITARIA
MÉXICO DF. M. C.



FONDO DE CULTURA ECONÓMICA
MÉXICO

Primera edición en inglés, 1978
Primera edición en español, 1986



INSTITUTO DE
INVESTIGACIONES
FILOSOFICAS

INTRODUCCIÓN

Hubo un periodo durante el cual muchos filósofos casi perdieron de vista la unidad de la razón práctica. El problema perenne de los fundamentos de la moral se les complicó por las dudas arrojadas sobre nuestra propia capacidad de razonar acerca de cuestiones morales. Se comprendió, desde luego, que dudas similares podían aplicarse a otras esferas del razonamiento práctico, pero a ellas no se consagró ningún estudio especial. La atención se centró en el argumento "más importante" acerca de la moral. Tal estado de cosas no podía durar. Al fin y al cabo, la causa de las nuevas dudas sobre el papel de la razón en la moral se hallaba fuera de la filosofía moral. Las engendró el nacimiento de la lógica moderna y la filosofía de la lógica que la acompañó y la hizo posible. Así, desde su principio mismo la moderna filosofía de la lógica vio poco que distinguiera al razonamiento moral de otros campos de la razón práctica. Cualesquiera que fuesen las dificultades morales especiales que el razonamiento moral presentara, se derivaban de las antiguas dificultades acerca de los fundamentos de la moral, y no de la lógica moderna. Los filósofos empezaron a considerar seriamente al razonamiento práctico fuera de la moral, para poder sacar analogías entre ésta y el razonamiento moral. Al mismo tiempo, el interés en el razonamiento práctico fue estimulado por la creciente conciencia de lo especial de las explicaciones de la acción humana y por el desarrollo del estudio matemático y psicológico de la toma de decisiones.

21528 7

BC177
P7318
ADQUIS. Fe-21528
FECHA: 2-8-89
FONDO: Fondo de Cultura Económica

INSTITUTO DE
INVESTIGACIONES
FILOSOFICAS

Fac. 43881
sol. 28/89



Instituto de Investigaciones Filosóficas
BIBLIOTECA
DR. EDUARDO GARCIA MAYNEZ
CIUDAD UNIVERSITARIA
MEXICO 20, D. F.

Título original:
Practical Reasoning
© 1978, Oxford University Press, Oxford
ISBN 0-19-875041-2

D. R. © 1986, FONDO DE CULTURA ECONOMICA, S. A. DE C. V.
Av. de la Universidad, 975; 03100 México, D. F.

ISBN 968-16-1939-0

Impreso en México

NOTAS SOBRE LOS COLABORADORES

- R. Edgley es profesor de filosofía en la Universidad de Sussex.
- G. E. M. Anscombe es profesora de filosofía en Cambridge desde 1970, donde es *Fellow* de New Hall.
- G. H. von Wright es profesor-investigador en la Academia de Finlandia y profesor huésped de la Universidad de Cornell desde 1965.
- A. J. P. Kenny es *Fellow* de Balliol College, Oxford.
- J. R. Searle es profesor de filosofía en la Universidad de California, en Berkeley.
- B. A. O. Williams ocupa la cátedra Knightbridge de filosofía en Cambridge y es *Fellow* de King's College.
- G. Harman es profesor de filosofía en la Universidad de Princeton.
- R. Chisholm es profesor de filosofía en la Universidad Brown.
- J. Raz, compilador de este volumen, es *Fellow* de Balliol College, Oxford.
- D. R. P. Wiggins es profesor de filosofía en Bedford College en la Universidad de Londres.
- T. Nagel es profesor de filosofía en la Universidad de Princeton.
- G. R. Grice es catedrático de la Escuela de Estudios Sociales, Universidad de East Anglia.
- P. R. Foot es investigador, *Fellow* de Somerville College, Oxford.
- D. P. Gauthier es profesor de filosofía en la Universidad de Toronto.

ÍNDICE

Introducción	7
1. Las razones: para guiar y explicar	8
2. Razones y razonamiento	14
3. ¿Hay una "lógica práctica" especial	21
4. Conflictos de razón y enunciados normativos	28
5. ¿Qué hechos son razones?	34
I. La razón práctica	41
El argumento de Hume	43
La distinción entre práctico y teórico, y la razón	45
El error de Hume	49
Razones y causas	51
Razón y pasión	56
Propiedades lógicas y principios racionales	59
La universalidad	60
II. Del razonamiento práctico	67
III. De la llamada inferencia práctica	91
Posdata sobre el entendimiento	116
IV. El razonamiento práctico y el apetito racional	121
V. Obligaciones <i>prima facie</i>	153
VI. La congruencia ética	171
VII. Las razones	207

VIII. La razón práctica y la lógica de la exigencia	222
IX. Las razones de las acciones, decisiones y normas	238
1. Las razones exclusionarias	238
2. Decisiones	248
3. Las normas obligatorias	258
X. La deliberación y la razón práctica	267
XI. Los deseos, los motivos prudentiales y el presente	284
1. Los deseos	284
2. Los motivos prudentiales y el presente	291
XII. Motivo y razón	311
1. La razón para actuar y el deseo	311
2. El motivo	314
3. El deseo y el interés	317
4. Las razones de actuar	320
5. Mejor razón que	326
XIII. Razones para la acción y deseos	328
XIV. La moral y la ventaja	341
Nota sobre los colaboradores	364

Este libro se terminó de imprimir el día 17 de diciembre de 1986, en los talleres de National Print, S.A., San Andrés Atoto 12, Naucalpan de Juárez, Edo. de México; se encuadernó en Encuadernadora Éxito, S.A., Balboa 514, México, D.F. Se tiraron 5,000 ejemplares.

IX. LAS RAZONES DE LAS ACCIONES, DECISIONES Y NORMAS*

J. RAZ

EL PROPÓSITO de este artículo es llamar la atención hacia una similitud importante entre reglas y decisiones y sugerir un modo en que unas y otras pueden ser analizadas en términos de razones para la acción. No todas las reglas son de una sola índole. Me limitaré al tipo de reglas y principios que más han preocupado a los filósofos en la moral, la legalidad y la política. Estas pueden llamarse normas obligatorias, y pueden afirmarse en declaraciones de la forma "x debe (o debiera o tiene que) hacer A y C". En la terminología acuñada por von Wright, "x" designa el sujeto-norma, "A", el acto-norma, y "C" la condición de aplicación.¹ "Se deben cumplir las promesas", "Los padres deben cuidar de sus hijos", "Nadie debiera cometer adulterio", "Cuando nos insultan debemos retar a duelo". Estos son ejemplos ya gastados de reglas obligatorias.

1. LAS RAZONES EXCLUSIONARIAS

Cuando razones conflictivas pesan sobre un problema, determinamos lo que debemos hacer evaluando

* Tomado de *Mind*, 1975, pp. 481, 482-488, 488-495, 496-499. Se reproduce con autorización de Basil Blackwell, editor.

¹ G. von Wright, *Norm and Action*, 1963, cap. 5.

el peso o la fuerza relativa de las razones en conflicto. En presencia de razones en conflicto, decimos, el agente debe actuar por un equilibrio de las razones. Debe actuar basado en la razón o en una combinación de razones que sobresean aquellas razones conflictivas que se aplican al problema al que se enfrenta. Estos conceptos son interdefinibles. Si p es una razón para hacer A , y q es una razón para no hacer A (o, como podríamos decir, por conveniencia técnica, para hacer no- A), entonces si p es más fuerte que q también es la razón de más peso y sobresee q , por consiguiente, en el equilibrio de las razones prevalece y el agente, basándose en el equilibrio de razones, debe hacer A .

Tenemos así a nuestra disposición un conjunto de conceptos que se entrelazan y que comúnmente empleamos para describir tanto la forma en que se resuelven los conceptos de razones ("Él tuvo conciencia de que había razones en conflicto, pero pensó que la necesidad de cuidar de su hijo enfermo superaba todas las demás consideraciones") y la forma en que se deben resolver tales conflictos. El uso continuado de esta terminología sugiere que todos los conflictos prácticos se conforman a una pauta lógica: los conflictos de razones son resueltos por el peso o la fuerza relativa de las razones en conflicto que determina cuál de ellas sobresee a la otra. Mientras quedemos satisfechos con resolver tales conflictos de manera aproximada, no hay nada malo en esta sugestión. 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 afirmación, que aún debo explicar y defender, es que debemos distinguir entre las razones

de primer orden y las de segundo orden para la acción y , que los conflictos entre razones de primer orden se resuelven por la fuerza relativa de las razones en conflicto, pero que esto no puede decirse de los conflictos entre razones de primer orden y razones de segundo orden.

La distinción entre razones de primer orden y razones de segundo orden para la acción no ha sido reconocida ni elucidada por los filósofos. Esto se debe en parte, indudablemente, al hecho de que esto no se refleja directamente en nuestro empleo de las expresiones del lenguaje ordinario. A las razones de ambos tipos nos referimos como "razones", "consideraciones", "motivos", "factores", etc. La resolución de conflictos de razones que pertenecen a distintos niveles, como la resolución de conflictos de razones correspondientes al mismo nivel, se describe en términos de una razón que prevalece sobre otra, o que la supera o que es más fuerte que la otra. Mientras nos contentemos con depender de nuestra captación intuitiva del sentido y del uso de tales expresiones, no necesita preocuparnos la distinción entre razones de primer orden y razones de segundo orden. Yo afirmo que una explicación útil de los conceptos de fuerza, peso y superación es posible pero sólo al precio de restringir su esfera de aplicación, y que si nos embarcamos en semejante explicación, la teoría de los conflictos habrá de tomar en cuenta la exigencia de otros tipos lógicos de conflictos y de resolución de conflictos.

Procederé ofreciendo, ante todo, una explicación de los conceptos de "fuerza" y "superación". Sobre la base de ellos será posible esbozar lo que yo llamo el modelo intuitivo de los conflictos prácticos. Ofre-

ceré entonces dos ejemplos que no se ajustan a este modelo, y por último sugeriré brevemente cómo debe modificarse el modelo intuitivo para enfrentarse a ellos.

Digamos que p y q son razones en conflicto por relación a x , A y C , si y sólo si p es una razón para que x haga A en C y q es una razón para que x haga no- A en C .² Digamos que p supera a q por relación a x , A y C , si y sólo si, p y q son razones en conflicto por relación a x , A y C y si p & q es una razón para que x haga A en C no es el caso de que p & q sea una razón para que x haga no- A en C .³ En otras palabras, p supera a q si entran en conflicto y si el hecho complejo que es la conjunción de ambos es una razón para la acción para la cual p es una razón pero no para la acción para la que q es una razón. La definición no supone que de cada par de razones en conflicto, una supere a la otra. Bien puede ser que p & q sea una razón a la vez para hacer A y para hacer no- A , o que no sea razón

² Muchas razones de primer orden que normalmente se consideran conflictivas no son razones conflictivas de acuerdo con esta definición. Podemos considerar la definición como definitiva de "razones estrictamente conflictivas". Dos razones de primer orden entran en conflicto si los enunciados de sus propias razones, o en combinación con otros enunciados ciertos que se conforman a ciertas condiciones entrañan la existencia de razones estrictamente conflictivas. Continuaré analizando tan sólo las razones conflictivas como las he definido antes. Mi conclusión fácilmente puede adaptarse a las razones conflictivas en el sentido más general del término.

³ Esta definición se basa en la definición dada por el profesor Chisholm de una exigencia que sobreesee a otra, aunque no sea idéntica a ella, cf. "La razón práctica y la lógica de la exigencia", p. 230 *supra*.

para ninguna de las dos cosas. La definición no ayuda ni intenta ayudar a un hombre a decidir qué razón supera a la otra. Todo lo que hace es explicar lo que está decidiendo cuando decide que una razón supera a la otra.

Si las razones para que x haga A en C superan a las razones para que x haga $\text{no-}A$ en C , entonces x tiene una razón concluyente para hacer A en C .⁴ Cuando una persona tiene una razón concluyente para efectuar una acción, entonces, en el equilibrio de las razones, debe hacerla. El modelo intuitivo de la resolución de conflictos prácticos supone que todos los conflictos prácticos son del tipo antes descrito y que siempre debemos actuar de acuerdo con la razón concluyente. El modelo intuitivo queda representado por el principio siguiente:

P1: Siempre es el caso de que debemos, tomando todo en consideración,⁵ hacer cualquier cosa que debamos hacer sobre el equilibrio de las razones.

⁴ A menos que las razones para hacer A se cancelen. Supóngase que hago una promesa y que después se vuelve imposible cumplir la promesa, o que la persona a quien hice la promesa me libera de ella. La razón que tuve para hacer el acto prometido quedó cancelada. No fue sobreseída. Ni la imposibilidad de cumplir las promesas ni el hecho de que fui liberado de ella son razón para no hacer el acto prometido. No tengo que evaluar cuál de diversas razones en conflicto sobresee a la otra. La razón que yo tenía fue simplemente cancelada.

⁵ Estoy empleando "debe, si se considera todas las cosas", para indicar lo que se debe hacer sobre la base de todas las razones para la acción que se aplican al caso, y no sólo sobre la base de las razones que el agente de hecho consideró o pudo haber considerado.

No deseo refutar la validez de (P1) directamente; en cambio mostraré que no se aplica normalmente a muchas situaciones conflictivas perfectamente comunes.

Imaginemos el caso de Ana, que está buscando una buena manera de invertir su dinero. Una noche, una amiga suya le habla de una posible inversión. El problema es que deberá decidir esa misma noche, pues la oferta de cerrar el trato será retirada a la media noche. La inversión propuesta es muy complicada, eso es lo único que comprende Ana. Ve claramente que puede ser muy buena inversión, pero puede haber hechos que acaso signifiquen que, después de todo, no sería muy buen negocio para ella, y no está segura si será mejor o peor a otra proposición que le hicieron pocos días antes y que ella estaba considerando. Todo lo que necesita es un par de horas para hacer un examen minucioso de las dos proposiciones. Toda la información necesaria está a su disposición en una masa de documentos sobre su mesa. Pero Ana ha pasado por un día largo y fatigoso, con demasiados trastornos emocionales. Dice a su amiga que no puede tomar una decisión racional sobre los méritos de cada caso puesto que, aun si lo intentara y tratase de ver las consecuencias de aceptar la oferta, no lo lograría: está demasiado cansada y nerviosa para confiar en su propio juicio. Su amiga replica que no puede dejar de tomar una decisión. Negarse a considerar la oferta equivale a rechazarla. Ana reconoce que rechaza la oferta pero dice que no lo está haciendo porque piense que las razones en contra son superiores a las razones en favor, sino porque en aquel momento no puede confiar en su propio criterio. Su amiga responde que esto

viola (P1) y es irrazonable. Su cansancio y su estado emocional no son razones para rechazar la oferta. No establecen que sería erróneo o indeseable aceptarla, o que hacerlo iría en contra de sus intereses, etc. Según (P1) Ana debe examinar la oferta por sus propios méritos. (P1) no entraña que ella deba desentenderse de su momentáneo estado mental. Ana debe, siguiendo (P1), reconocer que su juicio puede verse afectado por su estado mental y corregirlo para evitar que esto pase. Sin embargo, Ana piensa que esto sólo empeorará las cosas. Ciertamente, no puede confiar en sí misma, para ponerse a pensar en cómo su estado actual puede empañar su juicio. Insiste en que, aunque está tomando una decisión en contra de la oferta, racionalmente no puede hacerlo por el motivo de que los méritos de la oferta deban ser rechazados sino porque tiene una razón para no actuar sobre los méritos del caso. Esto, reconoce Ana, es una especie de razón no reconocida en (P1), sino que sólo muestra que (P1) no es válido.

El caso de Ana es interesante porque ella afirma estar actuando por una razón que no se tomó en cuenta en (P1). Puede ser que Ana esté en el error al pensar que tiene una razón válida para su acción, pero, puesto que la razón de la que depende no es insólita, merece un estudio más minucioso. La característica especial de su caso no es que considere su estado mental como una razón para la acción, sino que lo considera como una razón para no tomar en cuenta otras razones de actuar. (P1) le permite tomar su fatiga como razón para ir a acostarse. Pero la considera como una razón (o prueba de una razón) para rechazar una oferta de negocios, pese al

hecho de que su cansancio no afecta en lo más mínimo los méritos de la proposición. Ella afirma tener una razón para no actuar sobre el equilibrio de las razones.⁶ Su razonamiento es típico de las situaciones en que el agente no puede confiar en su juicio porque se encuentra bajo la presión del tiempo o porque está ebrio o porque está sujeto a una gran tentación o a amenazas o porque comprende que influyen sobre él sus emociones, etc. Pero semejante razonamiento no se limita a situaciones de esta naturaleza.

Consideremos el caso de Carlos, quien prometió a su esposa que en todas las decisiones que afecten la educación de su hijo, él sólo actuará en bien de los intereses de su hijo, sin tener en cuenta ninguna otra razón. Supóngase ahora que Carlos debe decidir si enviará a su hijo o no a una escuela pública. Entre las razones pertinentes está el hecho de que si lo hace, él no podrá renunciar a su trabajo para escribir el libro que tantos deseos tiene de escribir, y el hecho de que, dada la importante posición que ocupa en su comunidad, su decisión afectará las decisiones de muchos otros padres, incluso de algunos que difícilmente podrán permitirse el gasto; sin embargo, Carlos cree que por su promesa no debe hacer caso a ninguna de tales consideraciones (es decir, a menos que tenga consecuencias indirectas sobre el bienestar de su hijo). Una vez más, alguien pensará que su promesa no es obligatoria, pero esto

⁶ En mi ejemplo, Ana no se ha formado ninguna opinión del equilibrio de las razones. Pero esto no tiene importancia. Se pudo haber formado la opinión de que la oferta es buena, y de todos modos negarse. Puede desconfiar de su juicio y negarse a actuar sobre él.

es aparte. Nuestro objetivo es, simplemente, comprender el razonamiento de quienes creen en tales razones, y debe reconocerse que son muchos. La promesa de Carlos, como la fatiga de Ana, no afecta el equilibrio de las razones. Tampoco es en sí misma una razón para enviar a su hijo a una escuela pública, o en contra de hacerlo. Y tampoco modifica cualesquiera razones que haya. No significa que las consecuencias de la acción de Carlos sobre sus posibilidades de escribir el libro o sobre las decisiones de otros padres ya no son razones pertinentes. Lo son, pero Carlos tiene, o cree que tiene, una razón para no hacerles caso y no actuar tomándolas en cuenta. Carlos, como Ana, cree que tiene una razón para no actuar movido por ciertas razones y ello significa que cree que puede justificarse al no actuar basándose en el equilibrio de las razones.

Para explicar el razonamiento de Carlos y de Ana hemos de introducir varios conceptos nuevos. Digamos que una persona hace A por la razón de que p si y sólo si hace A porque cree que p es una razón para que él haga A . Una persona no hace A por la razón de que p si y sólo si no es el caso de que haga A por la razón de que p . En otras palabras, una persona se contiene de actuar por una razón si no hace que haga el acto, o lo hace pero no por esta razón. "Se contiene" se emplea aquí en un sentido amplio que no implica que el agente evita intencionalmente actuar por esta razón. Una razón de segundo orden es cualquier razón de actuar por una razón, o contenerse de actuar por una razón. Una razón exclusionaria es una razón de segundo orden para contenerse de actuar por alguna razón. Tanto Carlos como Ana creen que su razonamiento

es sano porque creen que tienen razones exclusionarias en las cuales parcialmente se basan sus decisiones. Ambos rechazan (P1) porque no toma en cuenta las razones exclusionarias. Éstas son el único tipo de razones de segundo orden que nos interesarán aquí.

Si p es una razón para que x haga A en C , y q es una razón exclusionaria para que no actúe sobre p , entonces p y q no son razones estrictamente conflictivas. q no es una razón para hacer no- A en C . Es una razón para no hacer A en C por la razón de que p . El conflicto entre p y q es un conflicto entre una razón de primer orden y una razón de segundo orden. Tales conflictos no se resuelven por la fuerza de las razones en competencia, sino por un principio general de razonamiento práctico que determina que las razones exclusionarias siempre prevalecen, al entrar en conflicto con razones de primer orden. Debe recordarse que las razones exclusionarias pueden variar en su esfera: pueden excluir todas las razones o sólo algún tipo de las razones que se aplican a ciertos problemas prácticos. Por ejemplo, puede haber algunas consideraciones que afecten su esfera, con el efecto de que aunque la promesa de Carlos al parecer equivale a excluir todas las razones que no afecten los intereses de su hijo, en realidad no excluye válidamente las consideraciones de justicia hacia otras personas. Una razón exclusionaria también puede entrar en conflicto con otra razón de segundo orden, y ser superada por ella. Tan sólo una razón exclusionaria invulnerable logra excluir. Y si alguna vez son válidas las razones exclusionarias, entonces es válido el principio siguiente:

P2: No debemos actuar sobre el equilibrio de las razones si las razones que inclinan la balanza son excluidas por una razón exclusionaria invulnerable.

(P2) contradice (P1) y, de ser válido, debe conducir a la modificación de (P1). La introducción de razones exclusionarias entraña que hay dos modos en que se pueden superar las razones. Pueden ser sobrepasadas por razones estrictamente conflictivas o excluidas por una razón exclusionaria invulnerable.⁷ De allí se sigue que si (P2) es válido, entonces (P1) debe ser remplazado por (P3).

P3: Siempre se da el caso de que, tomando todo en cuenta, debemos actuar movidos por una razón invulnerable para la acción.

2. DECISIONES

¿En qué forma difiere una decisión de efectuar una acción, de una intención de efectuarla? Es claro que a menudo hay poca diferencia. En muchas ocasiones "Él intenta hacer" y "Él ha decidido hacer" se emplean intercambiamente. Sin embargo, los casos centrales de decisión difieren de las meras intenciones en aspectos importantes, y a ellos debemos volvernos.

Cuatro rasgos caracterizan las decisiones completas:

⁷ Estrictamente hablando, también hay una tercera forma en que se puede superar una razón: puede quedar cancelada, como se explicó en la nota 4.

1) Decidir es formarse una intención. Una decisión puede abarcar o no un acto mental de decidir. Pero aun en los casos en los que la decisión no ha cristalizado en un acto mental, es cierto que si una persona decide en un tiempo t_1 hacer A , entonces durante algún tiempo inmediatamente antes de t_1 , no intentaba hacer A y durante algún tiempo después de t_1 , no intenta hacer A .

2) A las decisiones se llega como resultado de deliberaciones. x decide hacer A sólo si se forma la intención de hacer A como resultado de un proceso de deliberación sobre si hacer A o sobre cómo resolver un problema práctico, donde hacer A es considerado por el agente como solución del problema. Las más de las veces, una decisión resulta de deliberar sobre las razones en pro o en contra de la acción; pero una persona puede decidir efectuar una acción sin haber antes considerado las razones para ello, si ha considerado algunas otras soluciones a un problema práctico y si en el momento en que el pensamiento de la acción se le ocurre, le parece la solución apropiada a tal problema.⁸

La palabra "decisión" se emplea a veces para aplicarla a una intención formada sin deliberación, habitualmente cuando el agente tiene conciencia de tentaciones en conflicto. Hasta se podría hablar de una decisión inconsciente. Pero los casos centrales son los de las intenciones formadas sobre la base de la deliberación. No toda intención de efectuar una acción es resultado de una decisión. Es el proceso de

⁸ Para un análisis sutil e imaginativo de las dos primeras condiciones, véase: Meiland, *The Nature of Intention* (Londres, 1970), pp. 55-65. Sin embargo, Meiland no reconoce la importancia de la otra condición.

deliberación así como la cuarta condición antes mencionada la que distingue las intenciones basadas en decisiones, de otras intenciones.

3) Las decisiones se toman con cierta anticipación a la acción. En ocasiones hablamos de una decisión que inmediatamente se puso en práctica, pero normalmente decidimos efectuar una acción en algún momento del futuro. Es característico de las decisiones que podamos cambiar de opinión acerca de ellas. En esto las decisiones son similares a las intenciones y difieren de los casos directos de elección. Si a López le ofrecen una bandeja con distintos tipos de bebidas y él toma un martini, será correcto decir que escogió el martini, pero no que decidió tomar el martini. "Si López decidió tomar un martini, entonces esperamos que antes de la acción hubiera deliberación, o al menos preferencia y resolución, y que *entre el momento en que decidió y entre el momento en que actuó podemos decir correctamente que intentó tomar el martini.*"⁹

4) Las decisiones son razones. Los tres rasgos de las decisiones que antes hemos analizado no toman en cuenta ciertos aspectos de las decisiones. No explican por qué una decisión es normalmente considerada como una indicación más poderosa de que el acto se hará, que una intención de hacerlo que no esté basada en una decisión. Tampoco explican por qué la gente a menudo se niega a considerar las razones en pro o en contra de la acción que habían decidido hacer por motivo de que el asunto ha sido ya resuelto por su decisión. La explicación se en-

⁹ A. Oldenquist, "Choosing Deciding, and Doing", *Encyclopedia of Philosophy*, P. Edwards (editor en jefe) (Nueva York, 1967), vol. 2, p. 28 (las cursivas son mías).

cuentra en el cuarto rasgo de las decisiones: una decisión siempre es para el agente una razón para efectuar el hecho que decidió efectuar y para no tomar en cuenta nuevas razones y argumentos. Siempre es, al mismo tiempo, una razón de primer orden y una razón exclusionaria. Permítaseme argüir primero que las decisiones son razones exclusionarias y después que son razones de primer orden.

Deberá recordarse que sólo se llega a una decisión cuando el agente 1) llega a una conclusión sobre lo que debe hacer y 2) forma la creencia de que es tiempo de terminar sus deliberaciones. La primera condición no basta. Imaginemos una persona que considera un problema durante un rato y luego aplaza la decisión hasta el día siguiente. En el momento en que concluyó sus deliberaciones, por este día, puede estar tan a oscuras sobre cuál decisión tomar como cuando comenzó sus deliberaciones. Pero también es posible que ya se haya formado la idea de que la decisión apropiada es hacer *A*. Que aún no haya decidido hacer *A* no se debe a ninguna vacilación o incertidumbre de su parte; simplemente desea considerar otro argumento que hoy no ha tenido tiempo de examinar, o puede querer oír la opinión de un amigo con el que se reunirá mañana. Puede estar perfectamente seguro de que el nuevo argumento o cualesquiera hechos hacia los cuales su amigo pueda llamar su atención no le harán variar su decisión. La razón por la que decimos que aún no ha llegado a una decisión (y por tanto, asimismo, que aún no se ha formado una intención) no es ninguna incertidumbre acerca de qué decidir o qué hacer, sino que auténticamente cree que debe considerar algunas otras razones o hechos o reexa-

minar su razonamiento... sólo por las dudas. En realidad, al día siguiente puede decidir que sería inútil reexaminar su razonamiento o que no tiene objeto aguardar al parecer de su amigo, etc., y decidir sin más deliberación hacer *A*. Su decisión consiste simplemente en estar dispuesto a continuar la deliberación hasta un fin.

Tomar una decisión es poner fin a la deliberación. También es negarse a seguir buscando más información y argumentos, y no querer escuchar esto, cuando surgen en nuestra propia mente o nos la sugieren otras personas. No hay duda de que las más de las veces no es absoluta la negativa a reabrir el caso. Habitualmente va acompañada de algún punto intermedio, no especificado, siempre que no surja nueva información o, de mayor importancia, que no ocurra ningún gran cambio, etc. No todas las decisiones son de la misma fuerza, no todas ellas están sujetas a la misma cláusula de escape. Pero todas ellas son razones exclusionarias y es esto lo que establece una distinción entre ellas y las simples intenciones de actuar. Una intención a menudo puede estar menos abierta al cambio que una decisión. Pero siempre está abierta (a menos que se base en una decisión) a las tentaciones conflictivas de otras razones. Decidir qué hacer es suprimir semejante competencia o al menos limitarla.

De manera similar, aunque una decisión queda completamente abandonada sólo cuando el agente abandona su intención basada en una decisión, es parcialmente abandonada en el momento de que el agente, aún disponiéndose a efectuar la acción, está dispuesto a reconsiderar el argumento en favor de hacerla (es decir, a menos que su decisión nunca in-

tentara excluir *este* factor). Esto explica por qué una persona puede negarse a discutir sobre un problema con otra por el motivo de que ya ha tomado su decisión. El que haya tomado una decisión significa que considera que tiene una razón exclusionaria para no tomar en cuenta más razones o argumentos. Para convencer a otros de que nos mantenemos abiertos al argumento hemos de poner en claro que estamos dispuestos a cambiar de opinión, y hacerlo así ya es abandonar parcialmente la decisión.

Hasta aquí he tratado de mostrar que las decisiones son razones exclusionarias en el sentido de que es lógicamente cierto que si *x* ha decidido hacer *A*, entonces *x* cree que su decisión es una razón para que no tome en cuenta mayores razones en pro o en contra de hacer *A*. No es parte de mi afirmación que todas las decisiones son razones exclusionarias válidas, sino sólo que todo el que toma una decisión la considera como tal. Una decisión es una razón exclusionaria válida sólo si el agente se justifica al tratarla como tal. A menudo no es así; sin embargo, pocos negarían que a veces debe haber racionalmente un fin de la deliberación y la indecisión desde antes del momento de la acción. Por ello es claro que algunas decisiones son razones exclusionarias válidas. Por muy paradójico que esto pueda parecer, la razón a veces exige desentenderse de las razones para la acción.

Podría afirmarse que aunque es una verdad necesaria que cada vez que una persona toma una decisión cree que tiene razones exclusionarias para no tomar en cuenta más razones, no es el caso de que considere la decisión misma como razón exclusionaria.

ria. Esto me parece erróneo. Creer que tenemos una razón para no dar más consideración al asunto es creer que debemos decidir. Desde luego, podemos creer que debemos decidir sin poder hacerlo, sea porque no sabemos qué decidir, sea porque no podemos poner un alto a nuestras deliberaciones y formarnos una firme intención. El punto interesante es que habiendo tomado una decisión, una persona puede llegar a la idea de que fue una decisión prematura. Puede convencerse, no de que la decisión fue errónea, sino, antes bien, que fue erróneo decidir en aquel momento. No obstante, como ha tomado una decisión, ahora tiene una razón exclusionaria para no reconsiderar el asunto. Que la decisión fue prematura es una consideración que puede llevar al agente a reabrir el caso a nueva consideración, pero esto no es nunca un resultado automático. Una decisión de desentenderse de una decisión es, en sí misma, un nuevo paso que debe basarse en razones.

Además, una decisión, como cualquier otra acción, se puede tomar por una razón o por ninguna razón. Una persona puede tomar una decisión aun cuando crea que no hay razón para que ahora tome una decisión. Puede no creer que tiene una razón para excluir otras razones de consideración y para poner fin a su deliberación, y sin embargo, hacerlo así y tomar su decisión. Una vez tomada la decisión, ésta es una razón para que evite toda nueva consideración. Si este no fuera el caso habría sido imposible tomar una decisión sin creer que debía decidir. Estos hechos muestran que la decisión misma es una razón exclusionaria.

La categoría de las decisiones como razones exclusionarias puede aclararse si las comparamos con

las promesas. Que una persona prometiera hacer *A* es una razón para que lo haga. Sólo se debe hacer una promesa si hay razones suficientes para hacerla; pero una vez hecha una promesa, es una razón para la acción, aunque sea una promesa que no debió hacerse. Además, una persona puede prometer sabiendo que no debe hacerlo. Una vez hecha la promesa, tiene una razón para cumplir con el acto prometido, pese al hecho de que hizo la promesa sabiendo que no debía hacerla. Lo mismo puede decirse de las decisiones. Que una persona haya tomado una decisión es, para ella, una razón exclusionaria para no considerar más razones. Sólo se debe tomar una decisión si hay suficientes razones para hacerlo. Pero una vez tomada la decisión es una razón exclusionaria, aunque sea una decisión que no debió tomarse. A mayor abundamiento, una persona puede decidir sabiendo que no debiera hacerlo. Una vez que ha decidido, tiene una razón exclusionaria pese al hecho de que decidió aunque sabía que no debía hacerlo.

Una promesa es una razón que puede ser superada por otra razón y el hecho de que no se debió hacer puede tener pertinencia sobre si será superada o no. Y esto también puede decirse de las decisiones. Algunos pensarán que una promesa es una razón sólo en virtud de un principio general de que se deben cumplir las promesas. De manera similar, podemos considerar las decisiones como razones exclusionarias en virtud de un principio general de que se deben respetar las decisiones. Hemos de aclarar ambos principios. Ambos se basan en la idea de que las personas deben tener un modo de obligarse, creando intencionalmente razones para la acción. El

Principio de Cumplir las Promesas declara que éstas crean una razón para hacer *A* si expresan una intención ante otra persona, de comprometerse a hacer *A*.¹⁰ El principio de decisión afirma que las personas pueden crear una razón exclusionaria para excluir nuevas consideraciones al decidir, es decir al satisfacer las primeras tres condiciones de una decisión y formar la intención de dejar de deliberar. Ambos principios son sanos principios prácticos, aunque se puede abusar de ambos al hacer una promesa tomar una decisión que no debieron hacerse.

Se recordará que la analogía que estoy analizando es entre los rasgos formales de promesas y decisiones. Materialmente difieren. Las promesas pretenden aumentar la confianza y la predecibilidad en las relaciones interpersonales; las decisiones, capacitar a las personas a resolver las cosas en su propia mente y poner fin a la deliberación. Las razones que las justifican y determinan su fuerza son enteramente distintas. Sin embargo, la analogía formal es considerable. Su rasgo más importante es que una persona no puede hacer una promesa sin considerarla como una razón para que se comporte de cierta manera, ni podrá tomar una decisión sin considerar que tiene una razón exclusionaria. (En algunos contextos institucionales, como la ley, no podemos a la vez decidir y prometer sin intentar obligarnos.)

Que la analogía entre decisiones y promesas es realmente estrecha puede verse comparando ambas con los juramentos y los votos. Éstos son frecuen-

¹⁰ Cf. mi escrito "Voluntary Obligations and Normative Powers", *Aristotelian Society*, volumen suplementario 46 (1972), pp. 96-100.

temente considerados como promesas que el hombre se hace a sí mismo. También se les puede considerar como una especie de decisión: una decisión solemne y formal con muy pocas cláusulas de escape. Creo que la analogía entre decisiones y promesas puede explorarse más. Por ejemplo, unas y otras son razones independientes de su contenido: sea lo que sea lo que se haya prometido o lo que se haya decidido hacer, hay una razón para hacerlo porque se ha prometido y decidido. Examinar toda la esfera de la analogía necesitaría establecer dos cosas: a) que las promesas no sólo son razones para efectuar el acto prometido, sino también razones exclusionarias de no actuar por otras razones, que fueran conflictivas; b) que las decisiones también son razones para efectuar el acto que hemos decidido efectuar. Esta investigación no puede emprenderse aquí; sin embargo, sí me gustaría hacer unas cuantas observaciones, no concluyentes, para apoyar la idea de que las decisiones son razones para efectuar el acto decidido.

Normalmente decidimos efectuar una acción porque pensamos que, si tomamos todo en cuenta, la acción se debe hacer. En tales circunstancias, poca diferencia establece si las razones para la decisión son consideradas como las razones de la acción o si la decisión misma es considerada como la razón para la acción y las razones para ella sólo son las razones para la razón, por decirlo así, que ellas son los motivos de que la razón se considere como válida. Aun en estas circunstancias, si se pregunta al agente cuáles son sus razones para efectuar o para tratar de efectuar la acción, podrá referirse a su decisión. Pero las más de las veces se referirá a las razones para su decisión. Resulta tentador considerar tales refe-

rencias a la decisión como negativas a revelar las razones o como garantías de que la acción fue emprendida después de una seria consideración de las razones. Pero también disponemos de otra interpretación: podemos considerar la decisión como la razón para la acción y sostener que cuando el agente no se refiere a ella, sino antes bien a las razones para la decisión, esto es así porque sabe que el propósito de la investigación será mejor servido si plantea los motivos en que se basa su razón. Mi razón para no robar puede ser que creo que robar es injusto, pero si se me pregunta por qué no robo, puedo decir que hay que observar los mandamientos de la ley de Dios, lo cual es, estoy suponiendo, mi razón para suponer que robar es injusto.

Un hombre puede decidir hacer *A* aunque no crea que si tomara todo en cuenta debería hacer *A*. Por ejemplo, puede creer que debe decidir y que no importa lo que decida, o 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 que decidiera no vio ninguna razón por la que debería hacer *A*, antes que no-*A*. Habiendo decidido, tiene una razón para hacer *A*: a saber, su decisión. Este argumento sugiere que al menos en algunos casos las decisiones son razones para el acto decidido por ellas.

3. LAS NORMAS OBLIGATORIAS

En las muchas discusiones de la naturaleza de las reglas, el único tema que rara vez se discute es la relación entre reglas y razones. Sin embargo, las

relaciones entre estos conceptos deben aclararse si queremos iluminar la naturaleza de las reglas. Lo que se debe hacer, tomado todo en cuenta, es efectuar la acción para la cual haya una razón invulnerable. Como no hay duda de que las reglas son pertinentes a lo que se debe hacer, también debe haber una relación lógica entre reglas y razones. La naturaleza de la relación es bastante elusiva. ¿Son las reglas unos enunciados generales de razones? El enunciado de que es una regla moral que las promesas, se deben cumplir, ¿significa lo mismo que el enunciado de que hay razones para cumplir las promesas? Esto no puede ser verdad. Podemos afirmar que hay reglas, pero las reglas no son ellas mismas enunciados. Los enunciados, a diferencia de las reglas, pueden ser verdaderos o falsos. Y las reglas, en contraste con los enunciados, pueden ser válidas o nulas, se les puede practicar o seguir o violar. Se pueden hacer enunciados y reglas, pero cada cual se hace en un sentido diferente. Hacer una regla es cambiar las razones que tiene la gente. Al hacer un enunciado se puede llamar la atención hacia las razones, pero normalmente no se las cambia.

Si hacer reglas es cambiar las razones que tiene la gente, entonces las reglas deben ser, ellas mismas, razones para la acción.¹¹ Pero obviamente no toda razón es una regla. Así la pregunta es: ¿Qué tipo de razones son las reglas? No pueden ser razones de gran importancia, ya que algunas reglas son de naturaleza bastante trivial: por ejemplo, algunas reglas de etiqueta. Tampoco pueden ser razones que

¹¹ Estrictamente hablando, no es la regla sino el hecho de que haya una regla el que... es una razón. Sin embargo, no es posible explorar aquí este punto.

resulten del hecho de que alguien con autoridad exprese el deseo o la intención de que algunas personas se comporten de cierto modo. Las reglas morales no son estipuladas por la autoridad. Algunos han sugerido que las reglas son prácticas sociales (o personales o institucionales). No hay duda de que la existencia de algunas prácticas es una razón para la acción. Debemos conducir por la derecha porque todos lo hacen así. La validez de las reglas de etiqueta se basa en el hecho de que se practican. Pero no todas las reglas son de esta naturaleza. Muchos valores morales generalmente son considerados de validez universal, se practiquen o no.

Puede ser útil empezar notando que el papel que desempeñan las normas obligatorias, al afectar el comportamiento de una persona que cree en ellas, es análogo al de las decisiones. Supóngase que yo descubro alguna falla mecánica en mi auto. Decido llevarlo a reparar la mañana siguiente, pero ir en él hoy a una reunión muy importante. Se me ocurre que en la reunión, probablemente algunos conocidos míos me pidan que los lleve a casa. No quiero correr el riesgo de llevarlos, aun si están dispuestos a venir si les hablo del estado de mi auto. Sé que si me lo piden me resultará difícil negarme. Por tanto, decido ahora no llevar a nadie en mi coche este día. Estoy tomando la decisión de antemano, en la esperanza de que esto me ayude a no ceder a las peticiones, cuando me las hagan. Al pedirme, tendré que decidir nuevamente. No puedo evitar esto, ni aun deseándolo. Pero se trata de una decisión diferente: ahora sólo tengo que decidir si me apegaré a mi decisión original. Simplemente estoy pre-

guntándome si ha ocurrido algo que debe hacerme reconsiderar el problema.

Puedo ir más lejos. Reflexionando sobre el punto, puedo decidir en esta ocasión hacer una regla de nunca llevar a nadie en mi coche cuando sospeche que tiene una falla mecánica. De ser así, simplemente estoy tomando una decisión general. Desde luego, aun si ahora adopto la regla, podré tener que decidir nuevamente en el futuro qué hacer en casos particulares, pero mi problema será entonces distinto del que habría sido si yo no hubiese adoptado la regla. Habiendo adoptado la regla, lo que tengo que decidir es si atenerme a ella en este caso particular. Lo que no estoy haciendo es evaluando los méritos del caso tomando en consideración todos los hechos pertinentes. No estoy haciendo esto pues me he decidido por una regla; es decir, he aceptado una razón excluyente de guiar mi comportamiento en tales casos. Ocasionalmente, desde luego, puedo examinar la justificación de la regla misma. Sin embargo, si reexamino la regla en cada ocasión en que se aplica, entonces no es una regla lo que he adoptado. Por otra parte, puedo examinar la regla ocasionalmente, aunque no me encuentre ante un caso al que se aplicara. Esta es la prueba por la cual determinar si una persona sigue una regla. Pone en claro una ventaja de tener reglas: hace posible una mayor flexibilidad al tomar decisiones, permite que se tomen y revisen decisiones en condiciones distintas de las que dieron ocasión a la acción.

Dado nuestro análisis de las decisiones, resulta poco sorprendente que si una persona decide seguir una regla, tendrá una razón excluyente para com-

portarse de acuerdo con la regla: la decisión es su razón exclusionaria. Sin embargo, una persona puede llegar a seguir una regla sin haber decidido hacerlo. Acaso se le educó desde la temprana niñez creyendo en la validez de la regla, y respetándola. Tal vez siendo ya adulto, gradualmente fue siguiendo cada vez más la regla a lo largo de cierto periodo, sin realmente haber decidido hacerlo así. Es perfectamente claro que el papel que una regla desempeña en las deliberaciones y el comportamiento de una persona que las sigue no depende de que llegara a seguirlas de un modo u otro. Una persona que sigue una regla sin haber decidido hacerlo así podrá examinar un día con ojo crítico su práctica y decidir seguir respetando la regla. Pero el papel de la regla en su razonamiento práctico no cambiará de lo que era antes ahora que ha decidido seguirla. En realidad, este es precisamente el propósito de la decisión: que continuará obedeciendo la regla como antes.

La conclusión a la que llegamos es que las normas obligatorias en general desempeñan el mismo papel que las decisiones en el razonamiento práctico de quienes las siguen. Una persona sigue una norma obligatoria si y sólo si cree que la norma es una razón válida para que él haga el acto-norma cuando se den las condiciones de aplicación y que esta es una razón válida para no hacer caso de razones conflictivas y si él actúa movido por tales creencias. Comparemos dos casos. Juan tiene amigos en Francia a los que no ha visto desde hace años; Julia ha hecho una regla de pasar sus vacaciones en Francia. Ambos tienen una razón para pasar este año sus vacaciones en Francia, pero hay una diferencia considerable entre sus razones. El deseo de Juan de

ver a sus amigos tendrá que competir con todas las demás razones pertinentes al problema. El viaje será caro. A su esposa no le gustan los amigos franceses de él, y preferiría comprar una nueva lavadora. Ir a Francia impediría a Juan asistir a una importante conferencia en los Estados Unidos, etc. Juan sólo irá a Francia si descubre que, haciendo un balance de sus razones, eso es lo que debe hacer. Julia también se encuentra ante muchas consideraciones en conflicto, pero ella no tiene la intención de actuar después de hacer un balance de sus razones. Ha adoptado como regla pasar sus vacaciones en Francia y eso fue lo que hizo precisamente para ahorrarse la necesidad de decidir cada año lo que deberá hacer durante sus vacaciones. Adoptó la regla para no tener que actuar en cada ocasión basándose en el equilibrio de las razones. Tener la regla es como haber decidido de antemano qué hacer. Cuando lleguen las vacaciones, ella no reconsidera el asunto. Ya ha tomado una decisión. Su regla es para ella una razón exclusiva para no actuar basándose en razones conflictivas, así como una razón para ir a Francia durante las vacaciones.¹²

Esta es la ventaja de tener reglas y esta es la diferencia entre las reglas obligatorias y otras razones para la acción. Las reglas obligatorias son consideradas, por quienes las siguen, al mismo tiempo como una razón de primer orden para efectuar el acto-norma y como una razón de segundo orden para no actuar sobre razones en conflicto. Por ello son adoptadas y seguidas cada vez que el agente cree

¹² Cf. D.P. Gauthier. *Practical Reasoning* (Oxford, 1963), pp. 160-163, para una versión similar de las reglas.

tener una razón para desentenderse de ciertas razones: esto podría ahorrar tiempo, evitar el peligro de sucumbir a la tentación o la angustia de la indecisión. Y estos tampoco son los únicos tipos de motivo que pueden justificar las normas obligatorias. Las personas a menudo creen tener una, en una situación particular, para seguir las normas estipuladas por la autoridad, cualquiera que sea el equilibrio de las razones que puedan aplicarse a tal situación. Piensan que estar sometidas a la autoridad significa precisamente esto. Significa que deben obedecer a la autoridad, aun si está equivocada. No está sometándose a la autoridad el que hace lo que de todos modos, tiene razones para hacer. De manera semejante, un hombre puede considerarse obligado a no hacer caso a las razones en conflicto porque se ha comprometido a hacerlo. Desde luego las reglas, aunque razones exclusionarias, no excluyen toda consideración en contrario. Dependiendo de los motivos de las reglas, pueden excluir una gama más vasta o más estrecha de razones en conflicto. Pero todas las reglas obligatorias excluyen algunas razones en conflicto y ésta es la diferencia entre ellas y las razones ordinarias de primer orden.

No toda regla es una razón válida. El punto que deseo argüir es que una persona sigue una regla sólo si cree que es una combinación de órdenes válidas de primer orden y exclusionarias. Puede estar equivocado, pero para él la regla es una regla sólo al ser una combinación de razones en cuya validez cree. Para explicar qué son las reglas no sólo tenemos que explicar qué es seguir una regla. Normalmente nos interesan las reglas, ya porque sean válidas, ya porque las practica cierta comunidad (o

individuo o institución) o porque fueron prescritas por una presunta autoridad. Cuando se afirma la existencia de reglas, la intención normalmente es afirmar, ya sea la validez de la regla (“Es una regla moral que la gente no debe matar a otro ser sensible”); o que se practica (“la regla de la *vendetta* aún sobrevive en muchas partes del globo”); o que fue prescrita (“Es regla obligatoria del derecho inglés...”). No es posible hacer aquí un análisis de las tres dimensiones de las reglas; permítaseme decir tan sólo que las tres dimensiones pueden explicarse fácilmente una vez que se ha explicado el concepto de las siguientes reglas. Una regla es practicada por una persona si y sólo si la sigue. Es practicada por una sociedad si el grueso de sus miembros la sigue. Las reglas institucionalizadas, como las reglas jurídicas, también pueden explicarse por referencia a las prácticas de individuos, en particular, las prácticas de los funcionarios de esas instituciones. De manera semejante, el concepto de una regla prescrita puede explicarse por referencia a las reglas siguientes. Una persona establece una nueva regla sólo si expresa una intención de que ciertas personas deben seguir cierta pauta de comportamiento como regla. Por último, una regla válida es una regla justificada, es decir, una regla cuyo sujeto-norma se debe seguir. Vemos así que el concepto de seguir una regla ofrece la clave a la explicación de reglas. Y esto justifica la conclusión, basada en el análisis anterior de seguir reglas, de que las reglas son combinaciones de razones de primer orden para que los sujetos-norma cumplan con el acto-norma cuando se dan las condiciones de aplicación, y razones exclusionarias para no actuar sobre algunas razones

conflictivas en dichas circunstancias. Si esto es así, entonces la analogía con las decisiones puede contribuir considerablemente a nuestra comprensión de la función de las reglas y su papel en el razonamiento práctico.

X. LA DELIBERACIÓN Y LA RAZÓN PRÁCTICA*¹

D. WIGGINS

1) HAY TEORÍAS de la razón práctica según las cuales la situación ordinaria de un agente que deliberadamente a nada se asemeja tanto como a la de

* Tomado de *Proceedings of the Aristotelian Society*, 1975-1976, pp. 43-49 (© 1975 The Aristotelian Society). Se reproduce por cortesía del director de la Aristotelian Society.

¹ *Proceedings of the Aristotelian Society*, LXXVI, 1975-1976, 29-51. El extracto aquí ofrecido con alteraciones necesarias para que fuese autosuficiente, corre de la p. 43 a la 51.

El autor nos ha dado la siguiente nota explicativa: los kantianos que han leído el artículo al que pertenece este fragmento se han sentido escandalizados, según se dice, por algo pagano o sin principios que encuentran en él. Es fácil encontrar la explicación, no la excusa. El tema del artículo fue una interpretación de Aristóteles; y lo que la mayoría de los filósofos modernos tratan de colocar bajo el rubro general de principios, Aristóteles tendía a explicarlo (salvo en el caso especial de la prescripción negativa para los casos más extremos, cf. *Ética Nicomaquea* 1110^a 26), no por juicios de la forma "Nadie debe en ninguna circunstancia ϕ , hacer una acción del tipo K", sino poniendo las clases de acción bajo descripciones (evaluaciones puras) de las diversas modalidades de bueno y malo: noble u honorable/bajo o feo, valeroso/cobarde, justo/injusto, generoso elevado/bajo malvado, verídico/engañoso, etcétera.

Aristóteles aún exige nuestra atención sobre este tema porque percibió, más claramente de lo que lo han hecho teóricos ulteriores de la racionalidad, la moralidad y la práctica, la apertura, lo indefinido y lo imprevisible de la