

## Sesión 4: El argumento de Harman a favor del relativismo moral

Fernando Rudy

En su texto “Una defensa del relativismo moral” Gilbert Harman busca defender la siguiente tesis (recuerden que una tesis es la afirmación central en un texto): “los juicios morales –o, mejor dicho, una clase importante de éstos– tienen sentido sólo con relación y en referencia a algún acuerdo o entendimiento” (5). El acuerdo o entendimiento en cuestión tiene que ver con las reglas que regirán las relaciones entre las personas que conforman cierto grupo. Los juicios morales a los que se refiere Harman son aquellos que él llama “juicios internos” (en breve veremos a qué se refiere). Así pues, la tesis que Harman busca defender es ésta:

**Tesis.** Un juicio moral interno sólo tiene sentido en relación con un acuerdo acerca de cómo deben comportarse las personas dentro de cierto grupo.

Ésta es una tesis relativista, pues implica que la verdad de un juicio moral interno depende del acuerdo (usualmente implícito) al que ha llegado un grupo de personas acerca de cómo deben comportarse entre ellas. En otras palabras, Harman sostiene que la verdad de un juicio moral interno *es relativa a* un acuerdo de este tipo. Harman dice que la suya es “una tesis sobriamente lógica acerca de la forma lógica” (7) de los juicios internos. Lo que quiere decir con ello es que su argumento a favor del relativismo moral parte de un análisis de qué queremos decir cuando hacemos un juicio moral interno. Harman deja claro que su relativismo no cubre todos los juicios morales, sino sólo los juicios morales internos. Esto quiere decir que hay juicios o evaluaciones morales que, según Harman, no son relativas a un acuerdo previo. Una parte importante de nuestra tarea será entender cuáles juicios sí son relativos según Harman y cuáles no.

### Juicios internos

¿Qué es un juicio interno? Harman dice: “Hacemos juicios internos sobre una persona sólo si suponemos que puede estar motivada por las consideraciones morales pertinentes. Realizamos otra clase de juicios acerca de las personas de quienes suponemos que no son capaces de tal motivación” (7). La idea es ésta: como vimos en la primera sesión, una característica distintiva

de los juicios morales (o, al menos, de una clase importante de ellos) es que están conectados con razones para la acción. Por ejemplo, si yo les digo “no *deben* copiar un ensayo de internet” o “está *mal* que copien un ensayo de internet” parte de lo que quiero decir es que ustedes tienen *razones* (quizá incluso razones *concluyentes*) para no copiar un ensayo de internet. Ello implica que yo pienso que ustedes, si son racionales, estarán *motivados* a actuar en consecuencia, es decir, motivados a no copiar un ensayo de internet. (Como hemos visto en clase, sin embargo, ello no implica que *necesariamente* harán lo correcto; uno puede estar motivado a hacer algo y luego no hacerlo, por ejemplo debido a lo que se conoce como “debilidad de la voluntad”.) A esta clase de juicios morales —es decir, juicios que están conectados con razones para la acción y con la motivación para actuar en consecuencia— Harman los denomina “internos”.

Por el contrario, un juicio moral *externo* (Harman no usa este término) es aquel en el cual evaluamos moralmente a una persona pero a la vez *no suponemos que la persona podría estar motivada a actuar de modo diferente*, en particular siguiendo las razones morales que *a nosotros* (los que llevamos a cabo el juicio) nos parecen relevantes. Retomando el ejemplo de Harman: si llegan unos marcianos violentos a la tierra con el objetivo de apoderarse de ella, no tiene sentido según Harman decirles que *no deben* herirnos, puesto que ellos no están motivados en absoluto a refrenarse sólo porque cierto curso de acción nos hará daño. Ello implica, según Harman, que no tienen *razones* para evitar hacernos daño y, por ello, no podemos hacer juicios morales *internos* acerca de ellos (no podemos decirles, por ejemplo, “ustedes no deben herirnos” o “está mal que ustedes nos causen daño”). Sin embargo, ello no implica que no podamos *evaluarlos* negativamente diciendo cosas como: son malvados, inhumanos, desgraciados, desconsiderados, monstruosos, etc. Éstas son evaluaciones morales pero, como al llevarlas a cabo no suponemos que los marcianos podrán estar motivados a actuar de modo diferente siguiendo las razones morales que a nosotros nos parecen relevantes, dichas evaluaciones son juicios morales externos.

Harman aplica la distinción entre juicios morales internos y externos al uso de términos como “debe” y “mal” (*wrong*). Así, Harman sostiene que podemos decir “no *debería* haber tantos asesinatos” aun cuando asumimos que los asesinos mismos carecen de motivación para dejar de asesinar, en cuyo caso hacemos un juicio externo. Si decimos, por el contrario, “no *debería usted* andar matando gente” sí asumimos que la persona en cuestión tiene alguna razón (y por tanto alguna motivación) para dejar de matar, lo que significa que éste es un juicio interno.

Lo mismo ocurre con el término “malo”. Podemos decir “está mal que estas personas cometan asesinatos” (juicio externo) o “está mal que *tú* cometas un asesinato” (juicio interno).

### **La forma lógica de los juicios internos**

Una vez que Harman ha delimitado la clase de juicios morales que le interesa (es decir, los juicios internos), procede a argumentar por qué la verdad de estos juicios es relativa a un acuerdo. Como dijimos al inicio, el argumento consiste en analizar la “forma lógica” de estos juicios. Harman señala que los juicios internos tienen dos características importantes (p. 11): 1) implican que la persona a quien van dirigidos tiene razones para actuar como señala el juicio; 2) quien formula dichos juicios aprueba estas razones y supone que a quien van dirigidos también las aprueba. Por ejemplo, si yo digo “está mal que copies un ensayo de internet” ello implica que: 1) asumo que tú tienes razones para no copiar; y 2) yo apruebo estas razones y asumo que tú también lo haces.

Pongan mucha atención porque a continuación Harman introduce el supuesto básico de su argumento. El supuesto es éste: las razones que están en juego en un juicio moral interno —es decir, las razones que quien formula dicho juicio asume que comparten él y a quien el juicio va dirigido— “tendrían que tener su origen en las metas, los deseos o las intenciones que *S* supone que *A* tiene y que *S* aprueba que *A* tenga porque *S* comparte esas metas, deseos o intenciones” (11). (“*S*” se refiere a quien formula el juicio y “*A*” se refiere a quien el juicio va dirigido.) Podemos enunciar este supuesto básico del argumento de este modo:

**Supuesto básico.** Las razones que están en juego en todo juicio moral interno son razones que surgen de las metas, deseos o intenciones que comparten quien formula el juicio y a quien éste va dirigido.

Pongamos un ejemplo. Si yo le digo a mi alumno Héctor: “No debes copiar un ensayo de internet”, ello quiere decir, según Harman, que yo supongo que Héctor y yo compartimos razones a favor de no copiar, y supongo además que tales razones surgen de ciertas metas, deseos o intenciones que Héctor y yo tenemos en común. Ahora bien, dichas metas, deseos o intenciones son lo que Harman llama “actitudes motivacionales” (12), es decir, son actitudes que nos motivan o empujan a llevar a cabo aquello que el juicio moral en cuestión dice que debemos

hacer. Volviendo al ejemplo, cuando yo le digo a Héctor “No debes copiar un ensayo de internet” yo supongo que Héctor *de hecho* tiene ciertas metas, deseos o intenciones que lo motivan a no copiar sus ensayos de internet. (Recuerden, sin embargo, que estar motivado a hacer algo no implica que uno necesariamente lo vaya a hacer. Cuando yo le digo a Héctor que no debe copiar sus ensayos asumo que está motivado a no copiar, pero no asumo que necesariamente se abstendrá de copiar. De lo contrario, no tendría caso que le dijera que no debe copiar.)

Harman reconoce explícitamente que el supuesto básico de su argumento proviene de Hume. En efecto, él dice que asume una “explicación aristotélica o *humeana* de estas cuestiones” (12), es decir, del origen de las motivaciones para actuar. Recuerden que para Hume toda motivación proviene de las “pasiones”, lo cual en términos más actuales podemos entender como la idea de que la motivación proviene de nuestros deseos. Ahora bien, dado que Harman piensa que cuando decimos que alguien tiene una razón para llevar a cabo una acción *X* asumimos que esa persona tiene una motivación para hacer *X*; y dado que según Harman toda motivación está conectada con las metas, deseos o intenciones de una persona; entonces él concluye que toda razón para la acción surge de las metas, deseos o intenciones que cada quien tenga.

Una implicación muy importante de esta concepción humeana (es decir, proveniente de Hume) de la motivación y de las razones para actuar es la siguiente: si yo asumo que cierta persona que realiza una acción moralmente mala no tiene ninguna meta, deseo o intención para actuar de manera diferente, entonces no puedo legítimamente decir que él *debe* abstenerse de realizar esa acción o que está *mal* que él realice esa acción, ni tampoco puedo decir que dicha persona *tiene una razón* para actuar de manera diferente. En otras palabras, no puedo formular un juicio moral interno dirigido hacia él, ya que como vimos estos juicios presuponen (según Harman) que la persona a quien van dirigidos tiene una motivación para actuar como el juicio dice que debe actuar.

Hasta este punto Harman ha argumentado a favor de la idea de que la verdad de un juicio moral interno es relativa a las motivaciones que posee la persona a quien dicho juicio va dirigido. Retomando el ejemplo, la verdad del juicio “Está mal que Héctor copie un ensayo de internet” depende de que Héctor tenga alguna motivación para no copiar: si Héctor posee una motivación tal, el juicio es verdadero; de lo contrario, el juicio es falso. Pero el objetivo de Harman no termina aquí. Recuerden que lo que él busca mostrar es que los juicios morales internos son

relativos *a un acuerdo* acerca de cómo los integrantes de un grupo deben de comportarse entre sí. Es por ello que a continuación Harman dice que quiere “demostrar que las actitudes motivacionales compartidas *M* son intenciones de cumplir un acuerdo” (12). En otras palabras, quiere demostrar que cuando *S* hace un juicio moral interno dirigido a *A*, *S* supone que *A* “tiene la intención de actuar conforme a un acuerdo que *S* y sus interlocutores también tienen la intención de cumplir” (12). Así pues, según Harman los juicios morales internos dependen no de *cualquier* motivación de la persona a quien van dirigidos, sino de la motivación para cumplir un acuerdo acerca de cómo deben actuar tanto ella como quien formula el juicio.

La tesis de Harman, formulada de modo más preciso, es entonces que el “debe” moral es un predicado “tetrádico”, es decir un predicado de cuatro lugares que relaciona a un agente *A*, un tipo de acción *D*, consideraciones *C* y actitudes motivacionales *M* basadas en la intención de cumplir un acuerdo. Harman concluye su análisis de la forma lógica de los juicios morales internos de este modo:

“Debe (*A, D, C, M*)” significa que, dado que *A* tiene las actitudes motivantes *M* y dadas ciertas *C, D* es, para *A*, el curso de acción que se apoya en las mejores razones (p. 14).

Ilustremos esta definición con nuestro ejemplo usual. La tesis de Harman es que cuando yo formulo el juicio “Héctor no debe copiar un ensayo de internet”, lo que quiero decir es lo siguiente: dado que Héctor (*A*) tiene la actitud motivante *M* de cumplir un acuerdo (en este caso, el acuerdo de cómo deben comportarse los alumnos al hacer sus tareas), y dada la consideración (*C*) de que copiar un ensayo de internet viola dicho acuerdo, no copiar (*D*) es para Héctor (*A*) el curso de acción que se apoya en las mejores razones. Éste es una tesis relativista acerca de los juicios morales porque la verdad de dichos juicios depende de (o es relativa a) que la persona a quien van dirigidos tenga la motivación de cumplir el acuerdo que esos juicios presuponen. Así pues, el juicio “Héctor no debe copiar un ensayo de internet” es verdadero si Héctor de hecho tiene la intención de cumplir el acuerdo acerca de cómo deben comportarse los alumnos al hacer sus tareas, pero es falso si Héctor carece de dicha intención.

## Negociación moral

Para apoyar su tesis de que los juicios morales internos presuponen siempre un acuerdo, Harman dice lo siguiente. Hay un aspecto de nuestras opiniones morales usuales que resulta un tanto sorprendente, a saber, que “la mayoría de la gente asigna mayor peso a la obligación de no hacer daño a los otros que a la de ayudar a los demás” (15). En otras palabras, la mayoría de nosotros piensa que no se justifica hacer daño a una persona inocente con el objetivo de ayudar a otras. Por ejemplo, pensamos que no se justifica que un doctor mate a un paciente con el objetivo de distribuir sus órganos a otros cinco pacientes que, sin dichos órganos, morirían. Esa opinión resulta un tanto sorprendente, dice Harman, “si suponemos que los sentimientos morales se derivan de la simpatía y el interés por los demás” (15). Pues si suponemos que actuar moralmente consiste en ayudar a tantas personas como sea posible, entonces será difícil entender por qué nos resulta repugnante la idea de matar a alguien (sobre todo si es inocente) para salvar a otros.

Harman sostiene que este aspecto de nuestras opiniones morales puede explicarse con la hipótesis “de que la moralidad se deriva de un acuerdo entre personas con diferentes niveles de poder y recursos” (15). Si asumimos que tanto ricos y pobres, fuertes y débiles, deben ponerse de acuerdo acerca de cómo comportarse unos con otros, entonces es razonable suponer que el entendimiento al que llegarán tendrá como principio básico el de evitar dañarse mutuamente y no el de ayudar a los otros tanto como sea posible. ¿Por qué? Según Harman, ello se debe a que los ricos y fuertes jamás aceptarían suscribir un acuerdo cuya regla principal fuera ayudar al resto, ya que ellos preverían que serían ellos quienes cargarían con la parte más pesada del acuerdo (ya que poseen más recursos). Por el contrario, los ricos y fuertes estarían muy satisfechos con un acuerdo basado en la exigencia de evitar dañar a otros. Y, aunque Harman no lo dice, podemos asumir que los pobres y débiles también estarían satisfechos con un acuerdo que, en la medida de lo posible, los protegiera de los potenciales abusos de los ricos y fuertes.

Por último, Harman enfatiza que este acuerdo básico de la moralidad es implícito, es decir, no es el resultado de una asamblea pública o algo similar. Harman sostiene que “Es suficiente si varios miembros de la sociedad a sabiendas llegan a un acuerdo en intenciones” (16), es decir, si las personas forman la intención condicional de actuar de cierto modo *si los demás se comprometen a actuar de igual modo*. Harman concluye que “Este acuerdo implícito se logra a través de un proceso de adaptación mutua y negociación implícita” (16).