

La justificación narrativa de las acciones institucionales

Trabajo de grado para optar por el título de Magíster en Estudios Humanísticos

Natalia Londoño Restrepo

Asesor

Julder Gómez Posada

Doctor en Filosofía, Universidad de Antioquia

Maestría en Estudios Humanísticos

Departamento de Humanidades

Universidad EAFIT

Agosto de 2017

## **Agradecimientos**

Quiero agradecer especialmente al Departamento de Humanidades de la Universidad EAFIT por haberme proporcionado una beca para el estudio de la Maestría.

Y a todos los que de alguna manera estuvieron presentes durante la realización de este trabajo.

## Tabla de contenido

<b>Introducción .....</b>	<b>5</b>
<b>1. Tipos de acciones.....</b>	<b>13</b>
1.1 Distinciones entre tipos de acciones .....	13
1.2 Acciones intencionales y no intencionales.....	16
1.3 Acciones institucionales y no institucionales.....	24
1.3.1. Función .....	24
1.3.2. Intencionalidad.....	25
1.3.3. Reglas.....	27
1.3.4. Poderes deontológicos .....	29
1.4 Acciones individuales y colectivas .....	33
<b>2. Razones para actuar .....</b>	<b>36</b>
2.1 Modelo CDI de razones para actuar.....	37
2.2 Razones normativas .....	39
2.2.1 Normatividad y racionalidad.....	39
2.2.2 Los conceptos de “explicación” y “debería” .....	41
2.2.3 Razones normativas pro toto.....	44
2.2.4 Razones normativas pro tanto.....	45
2.3 Razones explicativas .....	46
2.4 Razones justificatorias .....	53
2.5 Teoría de la acción intencional .....	55
2.6 Teoría de la acción institucional .....	58
2.7 Teoría de la argumentación.....	64
2.8 Compromiso.....	71
<b>3. La premisa agentiva.....</b>	<b>76</b>
3.1 Estructura del razonamiento práctico.....	76
3.2 Identidad narrativa .....	82

3.3 Marcos narrativos.....	88
3.3.1 Teoría de la categorización .....	89
3.3.2 Tipos de marcos .....	94
3.4 Multiplicidad de marcos.....	98
3.5 Instituciones formales e informales .....	100
3.6 La noción de estilo .....	107
3.7 Marcos institucionales.....	111
3.8 Acciones que explica la premisa agentiva .....	115
3.9 Conflictos narrativos y conflictos institucionales .....	118
3.10 Críticas .....	123
<b>Conclusiones.....</b>	<b>127</b>
<b>Referencias.....</b>	<b>133</b>
<b>Índice de figuras</b>	
Figura 1. Tipos de acciones .....	15
Figura 2. Conformación de los hechos institucionales.....	30
Figura 3. Modelo de razones para actuar.....	37
Figura 4. Características de la premisa agentiva.....	121

## Introducción

Habitualmente, en las mismas circunstancias, las personas deciden actuar de maneras diferentes. Dos gerentes que detentan el mismo poder, en situaciones similares, realizan acciones distintas. A veces, incluso, algunos gerentes hacen cosas que otros no habrían considerado. De igual forma, en la misma situación, dos amigos eligen actuar de manera diferente. No todos los amigos hacen lo mismo; de hecho, algunos amigos hacen cosas que otros amigos ni siquiera hubieran considerado. Esto ocurre con frecuencia. Ahora bien, ser gerente o ser amigo no es un hecho natural; es lo que en este estudio denominaremos un *hecho institucional* o una *función de estatus* en la medida en que aquello que pueden realizar depende de ciertas convenciones sociales. Esto quiere decir que pueden (y deben) realizar ciertas acciones en virtud del reconocimiento colectivo, como se verá a lo largo del trabajo. Ahora, ¿cómo podemos entender que unos hagan cosas que los otros no?, ¿cómo es posible que algunas personas realicen cosas que otras ni siquiera consideran? Estas son preguntas a las que diversas disciplinas pueden responder de múltiples modos.

Existe una vía explicativa que consiste en apelar a las características psíquicas del sujeto. No obstante, esta vía resulta insuficiente para explicar las acciones institucionales en tanto son de carácter externo. En ese sentido, hay otra vía que resulta interesante y consiste en apelar el estatus mismo de gerente o de amigo; esto es, alguien, en calidad de gerente o de amigo –o cualquier función de estatus-, puede considerar opciones que otro no. Así, un amigo puede creer que es un deber de la amistad realizar algo que a otro amigo le puede parecer que no tiene nada que ver con la amistad. Aquí hay algo que parece ser del orden de lo institucional, que es la vía que me interesa. En este trabajo me concentro en una manera

interdisciplinar que aprovecha los desarrollos de la teoría de la acción, la teoría de la categorización, la racionalidad práctica, la teoría de la argumentación y la ontología social.

Mencionemos un ejemplo para comprender mejor el problema que convoca este trabajo. Un profesor podría evaluar a sus estudiantes mediante un examen tipo falso-verdadero, de selección múltiple o de preguntas abiertas. Podría proponer a sus estudiantes realizar un análisis de algún caso. Podría evaluarlos mediante una obra de teatro o una dramatización del tema. Podría pedirles que realicen exposiciones o talleres. Podría llevar a cabo una carrera de observación, un debate o una sustentación oral delante de los demás compañeros, entre muchos otros. Es probable que determinado profesor solo considere realizar un examen y que delibere entre las opciones de falso-verdadero o de selección múltiple. Puede que nunca considere seriamente llevar a cabo una obra de teatro. ¿Por qué no lo hace? ¿De qué depende su elección? ¿Por qué otros profesores sí considerarían la realización de la obra de teatro?

La pregunta principal de este texto es, entonces, por qué los agentes institucionales realizan más o menos acciones de las que institucionalmente están facultados para realizar y, en este sentido, por qué no consideran todos los medios posibles sino solo algunos pocos. En otras palabras, este trabajo busca comprender de qué depende que una opción sea considerada seriamente como una razón para actuar o como un curso de acción posible por un agente institucional. La conjetura que desarrollaré consiste en que esta elección depende del marco narrativo o estilo del agente, a lo que denominaré “premisa agentiva”. La tesis podría ser formulada de la siguiente manera: las acciones institucionales tienen, entre sus razones para actuar, una premisa agentiva que apela a la narración institucional del agente, es decir, a su estilo.

Desarrollaré esta conjetura en tres partes. En la primera expondré cuáles son los tipos de acciones y cómo se da la distinción conceptual entre ellas. Me concentraré en las acciones institucionales, que representan el tema de este texto. En la segunda me ocuparé de exponer qué son las razones para actuar, qué tipos de razones existen y por qué el modelo de creencias, deseos e intenciones (CDI) resulta problemático para una teoría de la acción intencional, para una teoría de la acción institucional y para una teoría de la argumentación. Luego, explicaré los tipos de razones que me interesan apelando al modelo del compromiso. En la tercera parte desarrollaré la noción de “premisa agentiva” a partir de la estructura del razonamiento práctico propuesta por Fairclough y Fairclough (2012) y de la tesis de Smith (2010) según la cual las personas tienen una identidad práctica de carácter narrativo.

El primer capítulo, entonces, corresponde a las distinciones entre tipos de acciones. Mi propósito es ubicar al lector en el tema de este trabajo y permitirle comprender cuáles son las distinciones conceptuales que se dan entre los tipos de acciones. Para esto, en primer lugar, expondré la distinción clásica que se suele realizar entre acciones intencionales y no intencionales, entre institucionales y no institucionales, y entre intencionales y colectivas. Luego señalaré, a partir de Ford (2011), que existen tres maneras de concebir las relaciones entre los términos de las acciones: una accidental, una categorial y una esencial.

En el caso de las acciones intencionales y no intencionales, señalaré que la mayoría de filósofos suelen entenderlas de manera accidental pero que, teniendo en cuenta la tesis de Ford (2011), deberían ser consideradas esenciales como lo hace Anscombe (1991). En el caso de las acciones institucionales y no institucionales señalaré que su distinción es de tipo accidental y me detendré a exponer qué es una acción institucional a partir de la teoría de Searle (2010). Me valdré de los conceptos de función, intencionalidad, reglas y

deontología. Posteriormente mostraré la diferencia entre las acciones individuales y colectivas y apelaré a la dificultad de entenderlas tanto de manera categorial como accidental.

El segundo capítulo se refiere a las razones para actuar. Dado que el concepto de “razón” se usa de diversas maneras, considero importante aclararlo. La intención de este capítulo es mostrar cuáles tipos de razones existen a partir del modelo de creencias, deseos e intenciones (CDI) y posteriormente a partir del modelo del compromiso. Primero, expondré las acciones normativas a partir de Audi (2015) y de Searle (2001) y después de Broome (2013). Luego presentaré las razones explicativas y posteriormente las justificatorias a partir de los dos primeros. En una segunda parte del capítulo señalaré cuáles son los inconvenientes que tiene el modelo CDI para tres teorías: la de la acción intencional, la de la acción institucional y la de la argumentación.

Mencionaré que el modelo CDI resulta insuficiente para explicar las acciones intencionales en tanto no queda clara la relación entre acción e intención. Apelaré a que las teorías causalistas, que afirman que dicho nexo es causal, no logran explicar los casos de debilidad de la voluntad y a que las teorías que suponen que actuamos libremente, por su parte, tampoco explican de qué tipo es esta relación, pues al apelar a la acción el argumento se torna circular. Luego afirmaré que este modelo (CDI) tiene problemas para la teoría de la acción intencional porque las razones de las acciones institucionales no se refieren a estados mentales sino a derechos y deberes que trae consigo la función de estatus y a reglas sociales que aceptan los demás. Posteriormente me referiré a que este modelo tiene problemas para una teoría de la acción institucional porque no explica cómo se justifica una razón para actuar institucionalmente teniendo en cuenta que el acto de habla de argumentar no requiere condición de sinceridad sino de responsabilidad. Además, afirmaré que, cuando

emerge un desacuerdo entre dos hablantes, la apelación a los estados mentales es insuficiente para resolverlo. Por último, señalaré que para explicar las razones para actuar de las acciones institucionales resulta más conveniente apelar al modelo del compromiso propuesto por Walton y Krabbe (1995).

El tercer capítulo, denominado “premisa agentiva”, tiene como fin desarrollar la propuesta de este trabajo. Para esto, expondré el esquema del razonamiento práctico de Fairclough y Fairclough (2012) y señalaré que resulta insuficiente para explicar cómo los agentes institucionales delimitan sus razones para actuar. Luego expondré la tesis de la identidad narrativa de Smith (2010) según la cual los agentes se comprenden a sí mismos a partir de determinado tema narratológico que delimita sus opciones internas. Posteriormente señalaré que, al estudiar las acciones institucionales, es necesario realizar ciertas consideraciones que no se encuentran en la propuesta de Smith (2010).

Las consideraciones serán las siguientes: primero, resulta más conveniente usar el concepto de marco narrativo que el de tema narratológico. En esta parte me detendré a exponer qué es un marco narrativo a partir de la teoría de la categorización propuesta por Lakoff (2012) a partir de Wittgenstein (2004) y Rosch (1983). Segundo, los marcos narrativos no son solo sociales sino también –y principalmente- institucionales porque dependen del reconocimiento colectivo. Tercero, no existe un solo marco o tema narratológico, sino que hay tantos marcos narrativos cuantos roles institucionales posea un agente.

Cuarto, los marcos narrativos no son construidos por el agente sino por la sociedad. Para aclarar los puntos anteriores me valdré de una distinción entre instituciones formales e informales que me permitirá explicar cómo los agentes institucionales interpretan y se apropian de ciertas reglas, en el caso de las formales, y de determinadas representaciones

declarativas, en el caso de las informales. A esta apropiación la denominaré “estilo”. Afirmaré que la premisa agentiva es una condición *prima facie* del razonamiento práctico. Esto quiere decir que, en principio, los agentes no consideran aquellas opciones de cursos de acción que sean incoherentes con la narración de su estilo. Quinto, hay algunos casos en los que los conflictos no son estéticos, como menciona Smith (2010), sino institucionales y el agente debe elegir la institución más valiosa para él. Luego de esto consideraré algunas críticas que se le podrían realizar a este trabajo e intentaré darles respuesta.

Este trabajo pretende ser relevante académicamente en la medida en que posee una mirada interdisciplinar que posibilita dar respuesta a la pregunta a partir de enfoques como la teoría de la acción, la teoría de la categorización, la racionalidad práctica, la teoría de la argumentación y la ontología social. Este problema de investigación, a su vez, es relevante para la teoría de la acción en tanto esta disciplina suele interesarse por las acciones intencionales, autónomas o libres, pero ha mencionado muy poco acerca de las institucionales. De igual manera, considero que este es un tipo especial de acciones que resultan relevantes para la ontología social y para la filosofía de la acción en la medida en que dependen del reconocimiento colectivo y no de las capacidades físicas del agente. Además, el problema de las distinciones conceptuales es relevante para la teoría de la acción toda vez que los filósofos de esta área parecen no tener muy claro de qué manera están comprendiendo estas relaciones conceptuales.

Este problema de investigación también es relevante para la teoría de la categorización, en especial para la retórica cognitiva, dado que esta disciplina no suele considerar la categorización de acciones ni de agentes institucionales enmarcados narrativamente. En cuanto a la teoría de la racionalidad práctica, el problema de investigación de este trabajo es

importante en tanto dicha teoría posee dos inconvenientes: supone que las razones para actuar son internas y solo considera cuatro tipos de premisas para actuar. Lo anterior resulta problemático en tanto las razones de las acciones institucionales no son internas y algunas de ellas no apelan a las cuatro premisas consideradas por la teoría.

La cuestión principal de este trabajo es relevante para la ontología social, por otro lado, debido a que esta disciplina no establece que hay instituciones formales e informales ni la manera en la cual los agentes consideran ciertas razones para actuar que no están determinadas por la institución sino por cierta narración, pero que siguen siendo institucionales porque dependen del reconocimiento colectivo.

El problema central de este trabajo, entonces, es relevante para la teoría de la acción, la teoría de la categorización, la racionalidad práctica, la teoría de la argumentación y la ontología social. Es importante para la teoría de la acción porque estudia las acciones institucionales y porque le aporta un complemento institucional a la tesis narrativista de Smith (2010) según la cual las personas delimitan sus razones para actuar apelando a determinado tema narratológico. También porque aclara las distinciones que existen entre los tipos de acciones. Para la teoría de la categorización este trabajo podría ser relevante en la medida en que pretende aportar una descripción de un tipo particular de juicios categóricos; a saber, los de los agentes institucionales. De igual forma, podría ser importante para la racionalidad práctica en la medida en que propone un nuevo tipo de premisa que permite delimitar las razones para actuar de los agentes institucionales.

Podría resultar útil para la teoría de la argumentación en cuanto evidencia que las razones para actuar de las acciones institucionales son de carácter argumentativo. Para la retórica, especialmente, es relevante en tanto aporta un vínculo entre el orador y su función

social. También puede ser importante para la ontología social dado que estudia la distinción entre instituciones formales e informales y la manera en la cual los agentes interpretan y se apropian de cierta deontología institucional. A la teoría de los hechos institucionales, por último, pretende aportar la especificación de un tipo de agente y de acción en los cuales se ve involucrado el concepto de “estilo”.

Luego de exponer la introducción al presente trabajo, considero importante aclarar la forma de citación que emplearé. La mayoría de las referencias de este texto corresponden a traducciones propias de textos en inglés que no cuentan con una traducción oficial al español. Las normas APA (*American Psychological Association*) aclaran que este tipo de traducciones cuentan como una paráfrasis del texto; es decir, como una cita indirecta y no como una directa. Debido a esto, se realizarán según lo recomiendan las normas: sin comillas y, entre paréntesis, el apellido del autor, la fecha de publicación del texto citado en inglés y la página en la cual puede verificarse la idea.

## 1. Tipos de acciones

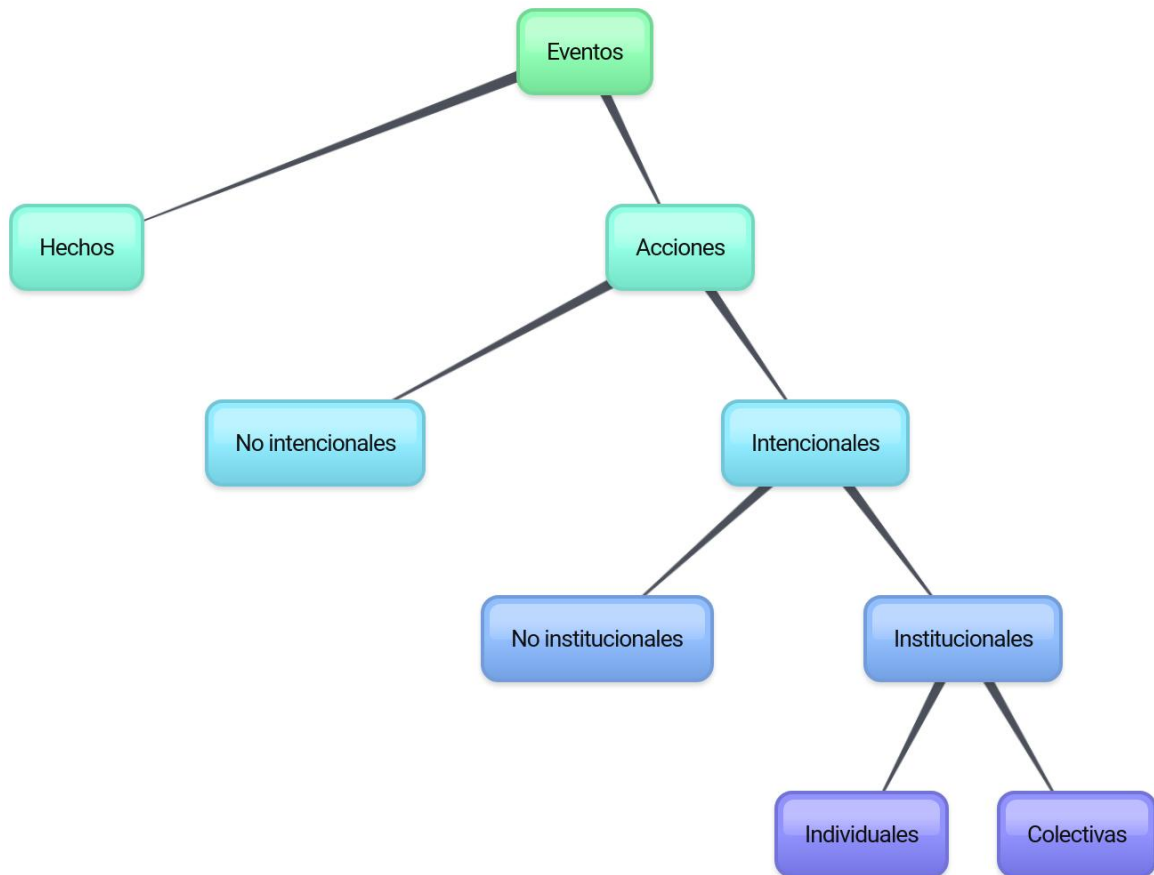
Debido a que el tema del presente trabajo son las acciones humanas y, en particular, un tipo de acciones denominadas “institucionales”, considero fundamental exponer qué es una acción, qué tipos suelen reconocerse y cómo se dan las relaciones entre ellas. Esto le permitirá al lector ubicarse en el tema de este texto y, a su vez, comprender cuáles son las problemáticas que suscita la comprensión de los diversos tipos de acciones.

### 1.1 Distinciones entre tipos de acciones

En la teoría de la acción suelen darse por supuestas una serie de distinciones fundamentales relativas al concepto de *acción*. En primer lugar, se da por supuesta una distinción entre acciones y hechos: en el mundo hay hechos y acciones. Los hechos son eventos físicos que no suponen la intervención de agentes, mientras que las acciones son hechos producidos por un agente. Un ejemplo de un hecho, en este sentido, es un eclipse solar, mientras que un ejemplo de una acción es el asesinato de un individuo por parte de otro. Dentro de la categoría de las acciones, en segundo lugar, se da por supuesta una distinción fundamental de acuerdo con la cual algunas acciones son intencionales y otras no. Las acciones intencionales son aquellas que se obtienen al sumarle una intención a la acción, por ejemplo, conducir un auto con la intención de ir al trabajo. Las no intencionales, en cambio, son aquellas a las que les falta una intención, como tropezar involuntariamente y regar un café. Dentro de la categoría general de las acciones intencionales los teóricos de la acción han propuesto recientemente una distinción entre acciones de tipo institucional y acciones de tipo no-institucional. Las acciones institucionales son aquellas acciones

intencionales a las que se les suma el conocimiento de ciertas reglas por parte del agente o que dependen del reconocimiento colectivo. Ejemplos de acciones institucionales son votar, bautizar y comprar. Se consideran acciones no institucionales aquellas que se realizan en virtud de las características físicas del agente, como caminar, cocinar o pelear. Dentro de la categoría de las acciones institucionales, por último, se da por supuesto que algunas son de tipo individual y otras de tipo colectivo. Las acciones institucionales individuales son realizadas por un agente con conocimiento de cierto tipo de reglas, mientras que las colectivas son realizadas no por uno sino por varios agentes; por ejemplo, un asalto militar o un partido de fútbol.

Una característica esencial de la manera en la que la teoría de la acción establece las anteriores distinciones es la presuposición de que todas corresponden al mismo tipo; en otras palabras, que hay una analogía. De acuerdo con esta analogía, en todos los casos es necesario sumar algo a algo dado previamente para obtener una tercera cosa. Llamémosle a esto una distinción de tipo *accidental*. Se supone así que las acciones intencionales son a las no intencionales lo que las institucionales a las no institucionales y lo que las individuales a las colectivas; a saber, el producto de una *adición*. De acuerdo con esto, si le añadimos una intención a una acción no intencional obtenemos una acción intencional; si le añadimos el conocimiento de reglas constitutivas a una acción intencional, obtenemos una acción institucional; y si sumamos agentes a la realización de una acción institucional individual, obtenemos una acción institucional colectiva, como puede apreciarse en la Figura 1.

**Figura 1.** Tipos de acciones

Lo anterior expresa un compromiso teórico comúnmente adoptado dentro de la teoría de la acción de acuerdo con el cual las distinciones fundamentales en este ámbito son todas de tipo accidental y resultan de un proceso de adición. Existen, sin embargo, otros tipos de distinciones. Por ejemplo, distinguimos entre colores, pero no creemos que haya que sumarle nada al amarillo para obtener el rojo; distinguimos entre animales, pero no creemos que haya que sumarle nada al caballo para obtener el perro. A este tipo de distinción la llamamos *categorial*. También distinguimos entre el oro falso y el oro verdadero, entre pistola de juguete y pistola real, y entre círculo perfecto e imperfecto. En estos casos

tenemos un elemento que es esencialmente verdadero y otro que es una imitación del elemento principal. A esta distinción la conocemos como *esencial*. ¿Por qué dar simplemente por supuesto que las distinciones que nos interesan en la teoría de la acción son todas de tipo accidental?

Anton Ford (2011) ha llamado la atención sobre el carácter polémico de este compromiso teórico y ha defendido la tesis de que el mismo constituye un error. Ford cree que podríamos interpretar las distinciones relevantes en el ámbito de las acciones de otros modos. Si está en lo cierto, probablemente la mayoría de las teorías de la acción intencional suponen una equivocación fundamental. El propósito de este capítulo es explorar esta conjetura, especificar cuáles propuestas en el ámbito de la filosofía de la acción suscriben el compromiso teórico indicado y extender el esquema expuesto por Ford (2011), que solo contempla las acciones intencionales, de manera que se incluyan las acciones institucionales y las colectivas. Para esto me ocuparé de las tres distinciones especificadas al comienzo: aquella entre acciones intencionales y no intencionales, aquella entre institucionales y no institucionales, y la distinción entre acciones individuales y colectivas. En cada uno de estos niveles expondré y haré una valoración de las diversas concepciones que pueden encontrarse en la literatura.

## **1.2 Acciones intencionales y no intencionales**

Ocupémonos en primer lugar de la distinción entre acciones intencionales y no intencionales. La mayor parte de los teóricos de la acción sostienen que esta distinción es de tipo accidental. Como exponen Hanna y Maiese (2009), las teorías causalistas clásicas

de la acción afirman que aquello que distingue a las acciones intencionales de meros eventos corporales (como las reacciones reflejas) es una diferencia en el origen causal de tales eventos. En ambos casos se trata de eventos corporales susceptibles de descripción física, pero las acciones intencionales son provocadas por causas antecedentes de alguna manera categóricamente distinta. Las teorías causales clásicas comparten esta mirada accidentalista de la acción intencional.

Según el punto de vista causalista-agentivo, el antecedente causal es metafísico y no temporal; es decir, corresponde a una sustancia mental pura o una “causa agentiva” que existe por fuera de las series de eventos naturales y está, por lo tanto, naturalmente indeterminada por tales eventos (Hanna & Maiese, 2009, p. 102). Esta sustancia es la que permite llevar a cabo el movimiento corporal relevante de una manera “incompatibilísticamente libre”. Este punto de vista es apoyado por Chisholm (1964), Clarke (1996) y O’Connor (2002). Lo que se le *adiciona* al movimiento corporal para obtener una acción intencional es, de acuerdo con este punto de vista, un tipo de sustancia mental que causa la acción.

Según el punto de vista causalista-volitivo, en cambio, el antecedente causal es temporal. Un evento mental de deseo consciente que tiene lugar en un determinado momento  $t$  es aquello que se supone que causa el movimiento corporal en momento posterior  $t'$  (Hanna & Maiese, 2009, p. 103; O’Shaughnessy, 1997). Este tipo de teorías también son accidentalistas en la medida en que para obtener una acción intencional suponen necesario añadir un estado mental volitivo al movimiento corporal.

Para la teoría causalista-davidsoniana, por último, el antecedente causal es tanto metafísico como temporal. Davidson, quien es considerado un teórico clásico, se inscribe

en esta visión accidental. Para él, las acciones intencionales son producto de actitudes mentales favorables por parte del agente; en especial, de creencias y deseos. De acuerdo con Davidson, la unión entre ambos tipos de actitudes constituye la “razón primaria” por la que el agente lleva a cabo la acción. Esta razón primaria de una acción es su causa. Así, conocer la razón primaria por la cual alguien actuó de cierta manera es conocer la intención con la cual realizó la acción (Davidson, 1995). Puede afirmarse que su concepción es accidental en la medida en que sostiene que las creencias y los deseos son lo que se le debe añadir a una acción para que sea intencional.

El filósofo norteamericano Harry Frankfurt tiene también una concepción accidentalista de la acción intencional. Para él, una capacidad fundamental de los seres humanos es la de formar deseos sobre los propios deseos. A estos deseos los denomina “deseos de segundo orden”. Las acciones intencionales de una persona, en un sentido completo, son aquellas causadas por sus deseos de primer orden en tanto son reforzadas por motivos de más alto orden. Según este modelo, la acción intencional es comportamiento motivado por creencias y deseos mediante los cuales el agente es motivado (Frankfurt, 1988). La propuesta de Frankfurt puede enmarcarse también como accidentalista en la medida en que sostiene que las acciones intencionales son aquellas a las que se añaden deseos de segundo orden capaces de motivar la acción.

Otra concepción accidentalista es la de Michael Bratman. Para él, una acción intencional no es más que una acción no intencional a la que se le suma un plan. Muchos acercamientos al concepto de *intención* conciben la acción intencional como un fenómeno básico y asumen que la intención debe estar ligada directamente a la acción. Esto implica que los límites de lo que uno puede intentar son los límites de lo que uno puede pretender. Para

Bratman (1999), en cambio, las intenciones se conciben como elementos de planes parciales. Según el autor, esta forma de entender la intención nos permite ser más abiertos sobre aquello que puede ser pretendido de lo que somos en relación con lo que puede ser intentado (Bratman, 1999, p. 97). Su postura es accidentalista porque cree que es esta intención, entendida como un plan, lo que hay que sumarle a una acción para que sea intencional.

David Velleman, por su parte, es otro filósofo que se inscribe en esta concepción. Su interés principal reside en entender cómo se producen las acciones intencionales. Para él, la diferencia entre una acción intencional y una no intencional radica en que en el proceso de la primera hay algo más que en el de la segunda. La acción intencional requiere algo más que una motivación causada por un deseo o una creencia (Velleman, 2000, p.11) . Es posible afirmar que Velleman es accidentalista porque sostiene que aquello que es necesario sumarle a la acción no intencional es un agente auto-consciente cuyo comportamiento esté regulado por el hecho de saber lo que está haciendo en cada momento (Velleman, 2000, p. 22).

Otro de los exponentes del punto de vista accidental es John Searle. Para él, una acción intencional es una acción que se lleva a cabo por razones. Tales razones están compuestas por “motivadores”, “efectores” y “constitutores”. Los motivadores son aquellos que motivan la acción. Pueden ser internos (como deseos o temores) o externos (como deberes o responsabilidades). Los efectores y constitutores son hechos que satisfacen los motivadores. Así, los motivadores proveen los fines deseados y los hechos objetivos (efectores y constitutores) proveen los medios para lograr el fin (Searle, 2001, p. 124). Searle puede considerarse accidentalista porque, de acuerdo con su punto de vista, si a una

acción se le suma una razón total, compuesta por motivadores, efectores y constitutores, se obtendrá una acción intencional.

Por otra parte, Searle contempla la existencia de dos tipos de intenciones: “previas” y “en acción”. La intención previa es el producto de un razonamiento práctico, mientras que la intención en acción es la que se tiene al llevar a cabo la acción (2001, p. 44). Para él, la intención previa no está presente en todas las acciones toda vez que existen acciones que se llevan a cabo de forma espontánea. No obstante, sostiene que la intención en acción es aquello que se le debe sumar al movimiento corporal con el fin de obtener una acción intencional. En este sentido, finalmente, se puede decir también que el autor tiene una mirada accidentalista de la acción intencional.

Luego de exponer algunos de los principales teóricos de la acción que tienen una concepción accidentalista de la acción intencional, explicaré a continuación por qué esta concepción es probablemente incorrecta. En primer lugar, si la distinción entre acciones intencional y acciones no intencionales fuera accidental, debería ser posible comprender los términos “acción” e “intención” de manera independiente. Sin embargo, esto no ocurre. A menudo, para explicar la noción de “acción” es necesario recurrir a la de “intención”, y viceversa. Parece que no son dos términos independientes sino necesarios entre sí. Si no sabemos nada de las acciones, ¿qué podemos saber de las intenciones? Y, si no sabemos nada de las intenciones, ¿qué podemos saber de las acciones? En definitiva, parece que la explicación y comprensión de cada concepto requiere de la comprensión y explicación del otro. De este modo, si la acción intencional es igual a acción más intención, debería haber una comprensión posible de acción que no presuponga la de intención y una comprensión posible

de intención que suponga la de acción. Solo así podría efectuarse una verdadera síntesis. Esto, sin embargo, no parece posible y, por tanto, la distinción no parece ser accidental.

En segundo lugar, si tanto acción intencional como acción no intencional son accidentales, debe ser posible una definición de “acción no intencional” partiendo de “acción” –que es el género- sin partir de “intencional” –que es la especie-. No obstante, la acción no intencional no supone un tipo de especie diferente. Lo único que ocurre en este caso es que se niega el segundo término, pero no se añade uno nuevo que pueda ser comprendido con independencia. Sería como hablar de “medicina no cardíaca” en vez de “medicina interna” o de “lenguaje no verbal” en vez de “lenguaje de señas”. En este sentido, la negación sobra. ¿Para qué decir “no intencional” si no añadimos ninguna especie nueva? Ahora bien, si eliminamos la negación, nos queda solamente la noción de *acción*. Y al revisar qué es *acción*, como género, nos damos cuenta de que es igual a lo que entendemos por *acción intencional*, como especie. Esto es, precisamente, lo que hace de esta distinción esencial y no accidental.

Ford cuestiona la relevancia filosófica de estudiar distinciones accidentales (2011, p. 97). Si alguien estudia, por ejemplo, el oro peruano, debe explicar la relevancia que tiene el hecho de estudiar justamente el peruano. Lo mismo ocurre en la teoría de la acción. Sería necesario justificar la relevancia del estudio de las acciones intencionales en caso de que su distinción sea accidental. ¿Por qué no estudiar, por ejemplo, las acciones nocturnas o las acciones que ocurren en Colombia? Ambos son casos de acciones accidentales que es irrelevante estudiar precisamente porque se definen mediante una característica adicional. Para Ford, los teóricos de la visión estándar mencionados anteriormente en esta sección se ven enfrentados a un dilema: aceptar que su forma privilegiada de acción (la acción

intencional) no es una especie accidental o bien, que sí lo es; pero, precisamente por serlo, carece de dignidad para ser un tema filosófico (Ford, 2011, p. 97).

No es el caso, sin embargo, que las acciones intencionales hayan sido siempre distinguidas de forma accidental. Para Elizabeth Anscombe, por ejemplo, la distinción entre acciones intencionales y no intencionales es esencial. De hecho, enmarca toda la explicación de la acción intencional en una oposición explícita a la idea según la cual una acción es intencional en virtud de una característica extra (Ford, 2011, p. 78). La explicación de Anscombe (1991) es de tipo esencial. Esta distinción implica pensar que la acción intencional es la forma perfecta de la acción humana y que la no intencional es una forma imperfecta. La diferencia que hay entre ambas puede entenderse como una diferencia similar a la que hay entre una pistola real y una de juguete.

Para saber cuál es la intención de alguien al llevar a cabo una acción, de acuerdo con Anscombe, es preciso examinar lo que ocurre físicamente, que es su acción intencional misma, y no el contenido de su mente. Así, la mayoría de las cosas que uno dice que alguien hace son cosas que pretendía hacer. Ahora bien, ¿qué distingue a las acciones intencionales de las no intencionales? Para Anscombe (1991), las acciones intencionales son aquellas a las que se les puede aplicar cierto sentido de la pregunta “¿por qué?”. El sentido es aquel que presenta razones para actuar; pues actuar intencionalmente es saber lo que se está haciendo. En este caso, las razones son explicativas y no, como en la teoría de Davidson, causales. Para Anscombe, las intenciones no funcionan como estados internos que causan la acción. De modo que cuando la intención está en cuestión, los actos externos son los que permiten dar cuenta del tipo de acción (Anscombe, 1991).

Ahora bien, ¿por qué la pregunta aplica para unas acciones y no para otras? Anscombe niega que se deba a una característica extra de un tipo especial acciones, pues no es posible responder a una ecuación de tipo “movimiento corporal + X = acción”. En su opinión, la pregunta aplica para aquellas acciones sobre las que tengo un conocimiento sin observación; es decir, aquellas acciones para las cuales sé lo que hago porque tengo la representación de la acción o, en términos aristotélicos, porque tengo la causa formal de la acción y no porque me observo realizándola. La pregunta aplica, dicho en otros términos, para aquellas acciones que puedo explicar. Por último, Anscombe afirma que está en la naturaleza de las acciones ser intencionales. Si no, son defectuosas. El término “intencional” no denota una característica extra de las acciones sino una forma de descripción de las mismas (Anscombe, 1991).

Siguiendo a Anscombe, creo que la *forma esencial* es la forma correcta de comprender la acción intencional. A menudo, los filósofos de la acción se han interesado por estudiar un tipo especial de acciones. Por ejemplo, las acciones libres, como Frankfurt; las acciones autónomas, como Velleman; o las acciones intencionales, como Davidson. Sin embargo, si examinamos el término añadido en cada uno de los casos, observamos que tienen las mismas características; esto es, que una acción libre, una acción autónoma y una acción intencional tienen algo en común: se refieren a la forma “perfecta” de la acción humana. Por lo tanto, este término añadido no hace de la acción intencional una noción accidental sino esencial.

### **1.3 Acciones institucionales y no institucionales**

En este apartado me ocuparé de la segunda distinción señalada al comienzo: la distinción entre acciones institucionales y no institucionales. John Searle (2001) ofrece una caracterización accidental de esta distinción. En su opinión, es preciso añadir algo a la acción intencional para obtener la institucional. Antes de discutir la caracterización de Searle y de examinar en términos generales el concepto de acción institucional, es necesario elucidar las nociones de *función*, *intencionalidad*, *reglas* y *poderes deontológicos*.

#### **1.3.1. Función**

Una de las capacidades características de los seres humanos es la de asignarle funciones a diferentes entes naturales. Una función puede entenderse en este contexto como un efecto deseado asociado con un valor positivo de un sujeto (Searle, 2010, p. 59). Es en este sentido que suele decirse, por ejemplo, que la función del corazón es bombear la sangre al cuerpo, pero no que la función de una enfermedad sea matar a quien la padece. El concepto de función no puede entenderse así de manera independiente, sino que es relativo a aquello que el observador considera deseable o bueno.

Existen, al menos, dos tipos de funciones: agentivas y no agentivas. Como expone Searle (2010), las funciones no agentivas son aquellos efectos deseados que no suponen la intervención de un agente; es decir, que pueden tener lugar de manera autónoma y que seguirían ocurriendo sin importar si son o no reconocidas por algún sujeto. En estos casos, la función es descubierta y no creada. Así, decimos que la función de los pulmones es

realizar el intercambio gaseoso con la sangre, que la función de los árboles es absorber CO<sub>2</sub> y producir oxígeno y que la función de las abejas es contribuir a la polinización.

Las funciones agentivas, por el contrario, son aquellas que cuya realización supone la intervención de un agente. Entre las funciones agentivas, algunas son naturales y otras son simbólicas. Las funciones agentivas naturales son efectos deseados que suponen la intervención de un agente y que el objeto realiza en virtud de sus características físicas. Por ejemplo, la función de un abrigo es protegernos del frío, así como la función de un martillo es martillar y la función de un paraguas es resguardar de la lluvia. Por otro lado, las funciones agentivas simbólicas son efectos deseados que suponen la intervención de un agente y que el objeto realiza en virtud del reconocimiento de su función por parte de una comunidad. En este caso, las características físicas del objeto no son el factor determinante para la realización de la función. Así, decimos que la función de un pedazo de papel es servir como moneda de cambio (billete), que la función de un rectángulo de plástico es servir como identificación personal (cédula) y que la función de ciertos números escritos sobre una hoja de papel es la de asignar una calificación. Siguiendo a Searle, llamaremos “funciones de estatus” a las funciones agentivas simbólicas.

### **1.3.2. Intencionalidad**

Un concepto adicional cuya elucidación es importante para comprender las acciones institucionales es el de *intencionalidad*. En filosofía de la mente, se define la intencionalidad como la propiedad de los estados mentales en virtud de la cual estos se “dirigen” o hacen referencia a estados de cosas en el mundo. Los estados mentales que

poseen esta cualidad se denominan así “estados intencionales”. Las creencias, los deseos, los miedos, los anhelos, las intenciones y las emociones son en este sentido estados intencionales. Todos ellos se refieren siempre a un estado de cosas que determina su contenido y que puede entenderse como *lo creído*, *lo deseado*, *lo anhelado*, etc., en cada caso.

Si bien la noción de intencionalidad está bien establecida y su relevancia teórica no suscita especial controversia en la filosofía de la mente, su aplicación en la teoría de la acción ha dado lugar recientemente a una importante discusión. El problema surge cuando se intenta emplear esta noción para describir no las capacidades cognitivas de agentes individuales sino de grupos de agentes; esto es, cuando se recurre a la idea de intencionalidad colectiva. Algunos de los interrogantes que surgen son los siguientes: ¿cómo puede un grupo tener la representación de una acción? ¿No sería necesario un cerebro de gran tamaño para eso? Dado que es un estado intencional, ¿deben tener, entonces, todos los miembros del grupo una misma representación? Si es así, ¿cómo comprobarlo? ¿Todos los miembros del grupo tienen las mismas creencias y los mismos deseos? ¿Pueden existir agentes colectivos? ¿Quién, entonces, realiza la acción? Ante estas preguntas existen dos alternativas. La primera consiste en renunciar al discurso colectivo. La segunda consiste en intentar proporcionar criterios para la adscripción de acciones colectivas. Dado que la noción de acción colectiva resulta fundamental para la comprensión de las acciones institucionales, que constituyen uno de los intereses fundamentales del presente trabajo, adoptaré, siguiendo a Searle (2010), la segunda opción.

Para Searle (2010), la existencia de algún tipo de intencionalidad colectiva es necesaria en la medida en que hay funciones colectivas. Diferentes comunidades de seres humanos, por ejemplo, se representan desde hace siglos ciertos papeles como billetes. Esto implica

que comparten ciertas acciones y estados mentales. Searle (2010) descarta la explicación de la intencionalidad colectiva como una suma de intenciones individuales. En su opinión, este tipo de intencionalidad es fundamental y no puede explicarse a partir de la intencionalidad individual, pues ambas son de naturaleza diferente. La intencionalidad colectiva, para él, debe entenderse mediante la forma “yo tengo la intención de que nosotros hagamos algo”; esto es, yo soy el agente y el que tiene la representación de una acción futura, pero la intencionalidad de mi estado mental se refiere a un “nosotros” que realiza la acción. De esta forma, una acción es colectiva cuando cada uno de los miembros tiene, como contenido de su estado mental, la intención de que el grupo realice la acción. En otras palabras, cada uno realiza su acción como parte de una acción mayor y la realiza porque cree que los demás también lo harán. Por ejemplo, en un equipo de fútbol, cada jugador tiene la intención de que el equipo gane el partido o, en una orquesta sinfónica, cada músico tiene la intención de que toda la orquesta interprete correctamente una pieza musical.

### **1.3.3. Reglas**

El tercer concepto fundamental para comprender la naturaleza de las acciones institucionales es el concepto de *regla*. Existen, al menos, dos tipos de reglas: de tipo regulativo y de tipo constitutivo. Las reglas regulativas son aquellas que señalan cómo regular una acción que es lógicamente independiente de la regla. Las normas regulativas se pueden violar y la acción no desaparece. Estas reglas tienen la forma “Haz X” o “Si Y, haz X”. Las reglas de etiqueta, de tránsito, los manuales de convivencia y las leyes son ejemplos de normas de este tipo. Por ejemplo, “conduzca por la derecha”, “absténgase de

hablar mientras mastica”, “evite llevar sombrero mientras se encuentre en el templo” o “si el semáforo está en rojo, deténgase”.

Las reglas constitutivas, por su parte, no regulan sino que crean la posibilidad de las acciones a las que se refieren. En este caso, la acción es lógicamente dependiente de la regla en la medida en que, si se viola la regla, la acción desaparece y antes de que existieran las normas no existía el comportamiento. En este sentido puede decirse que son inviolables. Las reglas constitutivas tienen la forma “X cuenta como Y en C”, donde X es un hecho natural que existe de manera objetiva, Y es una función agentiva simbólica o de estatus y C es un contexto determinado. Las reglas del ajedrez, del fútbol, las reglas para ser un presidente, las reglas de la propiedad privada y las del matrimonio son de este tipo. Así, por ejemplo, es posible afirmar que el hecho de que un balón cruce cierta línea (X) cuenta como gol (Y) en el contexto futbolístico (C). Esta regla es constitutiva del fútbol porque es inquebrantable; es decir, no se puede hacer gol de otra manera.

A partir de los tres conceptos mencionados –función, intencionalidad y regla– es posible comprender qué es un hecho institucional y, a partir de esto, qué es una acción institucional. La idea básica es la siguiente: si a un hecho natural se le asignan funciones agentivas simbólicas (de estatus) mediante reglas constitutivas en un contexto determinado, el resultado es un hecho institucional. Para el caso de las acciones institucionales, el procedimiento es el mismo, sustituyendo “hecho natural” por “acción natural”, entendiendo “acción natural” como aquella que el agente realiza en virtud de sus características físicas. Entonces, si a una acción natural se le asignan funciones agentivas simbólicas (de estatus) mediante reglas constitutivas en un contexto determinado, el resultado es una acción

institucional, siempre y cuando sea reconocida colectivamente. Este es el tipo de acciones del que me ocuparé en esta investigación.

Un individuo que ejerce como presidente en un grupo determinado, por ejemplo, no cumple sus funciones por sus características físicas, sino en virtud de que es reconocido por un grupo de individuos en cierto contexto como alguien que está en posición de llevar a cabo ciertas acciones. Una acción institucional es una acción que un agente puede realizar si y solo si otras personas reconocen que tiene el poder para llevarla a cabo. Así, por ejemplo, puedo pagar un servicio de taxi con un billete de diez mil pesos porque el taxista cree que yo puedo pagarlo. Él, a su vez, cree eso porque cree que puede obtener ciertos bienes con ese billete, etc. A la larga, puedo pagar con un papel que cuenta como billete porque todos creen que todos creen que con un billete de diez mil pesos se pueden comprar cosas.

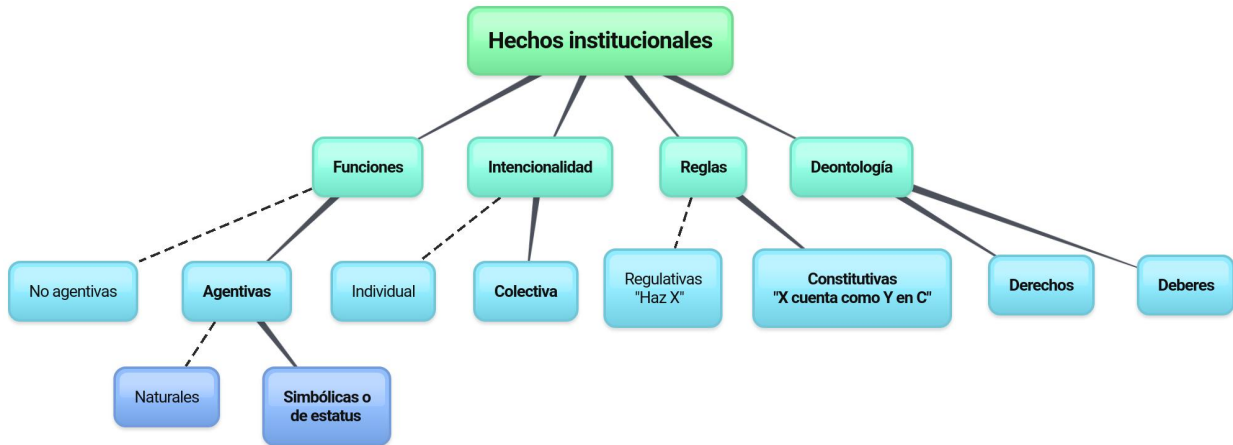
#### **1.3.4. Poderes deontológicos**

Es en el contexto de este análisis de la noción de hecho institucional que Searle (2010) llama la atención sobre la importancia de la idea de poderes deontológicos. De hecho, afirma que una de las formas de saber si algo es o no un hecho institucional, es preguntándose si implica poderes deontológicos. Estos poderes comprenden derechos, deberes, permisos y obligaciones, y tienen que ver con el modo en que las personas se comportan frente determinados hechos. Una vez reconocen o aceptan la existencia de un hecho institucional, los individuos de un grupo actúan con independencia de sus deseos y conforme a lo que determinan esos poderes. Tomemos el ejemplo de la propiedad privada. Aceptar ese hecho institucional supone aceptar los poderes deontológicos que conlleva y el

compromiso de actuar de determinadas maneras en determinadas circunstancias. El dueño de una propiedad tiene el derecho de construir en ella, de prohibir la entrada y de exigir privacidad; pero además puede tener el deber de pagar impuestos. Las demás personas tienen el deber de no entrar en la propiedad si no se les autoriza y no tienen el deber de pagar ningún impuesto por concepto de esa propiedad. Tal es el perfil deontológico alrededor del hecho institucional de la propiedad privada.

Asistir a una clase de filosofía en el contexto de un curso académico oficial es otro ejemplo de una acción institucional. Hacer parte de la clase conlleva ciertos derechos y deberes: sentarse de cierta forma, abstenerse de comer y evitar comportamientos distractores son deberes de un agente en una circunstancia como la descrita, mientras que participar en el tema de discusión y realizar preguntas son derechos. En suma, de acuerdo con el análisis propuesto en el presente trabajo, una acción institucional es una acción que, además de ser intencional, es objeto de un tipo de reconocimiento colectivo que trae consigo poderes deontológicos en una circunstancia social determinada. En otras palabras, acción intencional + reconocimiento colectivo + poderes deontológicos = acción institucional.

**Figura 2.** Conformación de los hechos institucionales



La distinción entre acciones institucionales y no institucionales, por su parte, sí se puede comprender en términos accidentales. Una acción institucional es esencialmente un tipo de acción que resulta de la adición de ciertos factores a una acción más simple. Hay un problema importante, sin embargo, en la relación género-especie que se da aquí; es decir, en la relación entre las acciones intencionales y las acciones institucionales. La cuestión es: ¿todas las acciones institucionales son intencionales? Epstein (2014) señala la posibilidad de acciones institucionales no intencionales. De acuerdo con Konzelmann Ziv y Schmid (2014), “[Epstein] arguye que el rol de las intenciones al explicar el anclaje de las entidades sociales está sistemáticamente sobrevalorado”. Para Epstein (2014), el anclaje no tiene que estar dado por las intenciones de los agentes individuales sino por cosas tales como acuerdos colectivos o prácticas recurrentes.

Un hecho institucional sobre el que llama la atención Searle es el de ser un asesino (1995, p. 50). En la mayoría de las comunidades, ese estatus está relacionado con una serie de castigos. Para ver que algunos hechos institucionales tienen lo que podría llamarse

“condiciones intencionales” mientras que otros no, comparemos ser un asesino con ser un homicida involuntario. Asesinar es matar a otra persona con alevosía; por ejemplo, con una clase de intención particular. Por lo tanto, las condiciones para ser un asesino implican intenciones. Un homicida involuntario, por otra parte, se distingue del asesino y del homicida voluntario por actuar sin la intención de matar (o tal vez sin intención alguna). Las condiciones para ser un homicida involuntario, entonces, están desprovistas de intenciones (Epstein, 2014, pp. 58-59).

La crítica de Epstein (2014) tiene implicaciones importantes. Sostener que la intencionalidad no es importante a la hora de estudiar las acciones implica que la teoría de los hechos institucionales no requiere una teoría de la intencionalidad y, por lo tanto, que el concepto básico no es acción, sino hecho o evento físico. Epstein, sin embargo, pasa por alto un elemento que invalida su crítica. El factor clave es que hay intencionalidad en la persona que nombra el fenómeno como institucional. Como explica Gómez (2015, p. 7), el asesinato puede no ser intencional bajo la descripción del hablante; es decir, puede no ser intencional en el sentido de que no es la descripción bajo la cual el agente realiza la acción. No obstante, la acción es intencional en la medida en que otra persona lo reconoce. Así, la persona que comete un homicidio no intencional puede que no describa su acción bajo esos términos, pero un juez sí lo hará. En este caso, la acción está mediada por la intencionalidad del juez entendido como agente institucional.

## **1.4 Acciones individuales y colectivas**

Luego de considerar la distinción entre acción institucional y no institucional, podemos considerar finalmente la distinción entre acción individual y acción colectiva. Velleman y Bratman conciben esta distinción en términos accidentales. De acuerdo con Velleman (1997), es preciso que un grupo de personas compartan una intención individual para que tenga lugar una acción colectiva; donde “compartir la intención” equivale a “expresarla”. Este análisis entraña una mirada accidental toda vez que la acción colectiva es el producto de la suma de acción individual e intención comunicada. Esta conjunción de intenciones ocurre cuando dos decisiones expresadas, cada una de las cuales es condición lógica y causal de la otra, se combinan para formar una “decisión expresada” en la cual las condiciones se satisfacen. Cuando comunicamos nuestras decisiones mutuamente dependientes, puede decirse que hemos decidido conjuntamente hacer algo (1997, p. 49).

Para Bratman (2014), en cambio, lo importante son las relaciones entre las intenciones. Lo importante, en otras palabras, es que la intención de un agente solo pueda realizarse mediante el cumplimiento de la de los demás y viceversa. Esta intención colectiva tiene la forma “yo tengo la intención de que nosotros hagamos algo”; sin embargo, a diferencia de Searle, este tipo de intención no es necesariamente cooperativo en tanto los demás agentes pueden ser medios para la consecución de mi intención. Así, nuestra intención compartida de pintar una casa juntos implica tu intención de que nosotros pintemos la casa y mi intención de que nosotros pintemos la casa (Bratman, 2014, p. 12). El análisis de Bratman es accidentalista porque aquello que se le suma a una acción individual para generar una acción colectiva son otros agentes que lleven a cabo la intención del agente de la primera

acción de manera que la intención de aquellos se realice a través del cumplimiento de la intención de este.

Searle se aparta de este tipo de análisis accidentalista de las acciones colectivas. En su opinión, es necesario considerar un nuevo tipo de intención en la comprensión de este tipo de acciones. No se trata de acciones individuales a las que se les suma algo, sino de un tipo distinto de intención que explica las acciones colectivas de manera directa. Así, podría afirmarse que Searle (1990) comprende las acciones colectivas de manera categorial: “el comportamiento colectivo intencional es un fenómeno primitivo que no puede ser analizado solo como la suma de comportamientos individuales intencionales” (Searle, 1990, p. 401). La forma de esta intención es “yo tengo la intención de que nosotros hagamos x”. Esta fórmula expresa un nuevo tipo de intención colectiva no contemplada en los análisis de Velleman y de Bratman, que parten de las intenciones de individuos aislados.

La distinción entre acciones individuales y acciones colectivas, por su parte, dista de ser clara. Es problemático, en Searle, que haya dos tipos de intenciones de naturaleza distinta y creo que esto podría oscurecer la teoría en vez de resolver el problema. Bratman y Velleman tienen una postura que parece ser acertada pero que sería necesario conjugarla con las demás formas de distinguir las demás acciones. ¿Es posible que estos autores estén equivocados en su análisis de las acciones intencionales, pero en lo correcto en su análisis de las colectivas, que dependen de las intencionales? Esta es una de las cuestiones de las que no se ocupará el presente texto.

En este capítulo he intentado mostrar que no existe una visión uniforme entre los teóricos contemporáneos de la acción sobre la forma de distinguir los diferentes tipos de acciones. Más que estar en desacuerdo, parece existir una falta de claridad conceptual entre

los autores en relación con la ubicación de sus teorías dentro de estas distinciones y con las implicaciones que esta ubicación conlleva. El estudio de las distinciones es fundamental para la teoría de la acción en la medida en que permite aclarar su objeto de estudio y desarrollar las teorías con mayor claridad conceptual. El siguiente capítulo se ocupará justamente de articular una serie de distinciones relativas a las acciones humanas y sus explicaciones con el propósito de aclarar la noción de “razón para actuar”.

## 2. Razones para actuar

En el capítulo anterior me ocupé de presentar una serie de distinciones importantes en la teoría de la acción y de llamar la atención sobre algunos problemas relativos a la comprensión de los tipos de acciones. Señalé que el tema del presente trabajo sería el estudio de las acciones institucionales de carácter individual. Ahora bien, puesto que las acciones suelen realizarse por razones, y que la tesis que desarrollaré consiste en que las acciones institucionales de carácter individual cuentan con un tipo particular de razones para actuar, resulta fundamental aclarar esta noción.

Así, en este capítulo procederé a explicar un concepto fundamental en la teoría de la acción contemporánea que constituye el núcleo de la propuesta que presentaré en el siguiente capítulo. El concepto en cuestión es el de *razón para actuar*. Dado que el concepto de *razón* se usa de diversas maneras, resulta importante explicarlo y aclarar cuál es el tipo de razones para actuar de las que me ocupo en este trabajo.

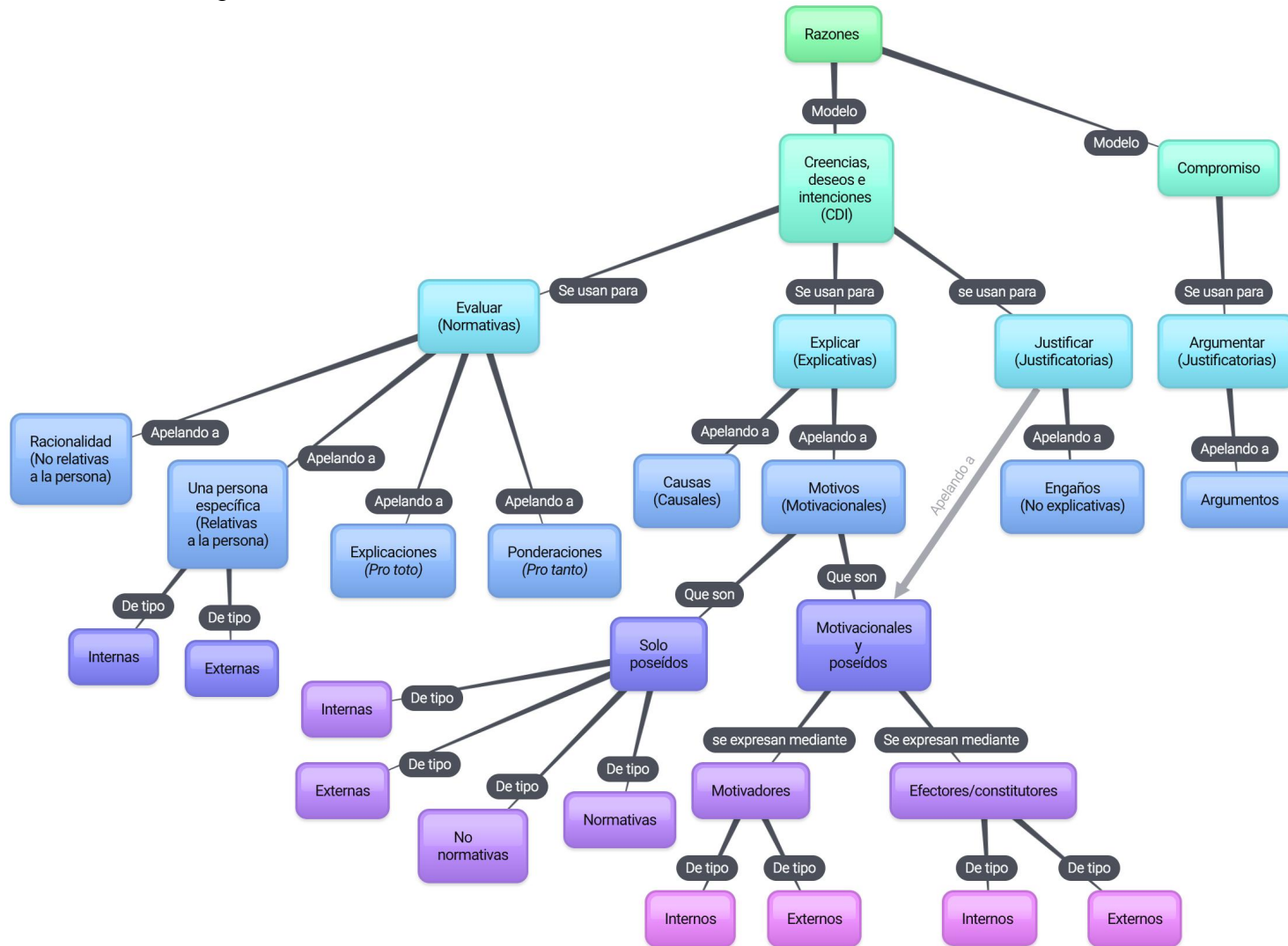
Las razones pueden ser de diversos tipos. Para explicarlas, es importante aclarar que existen dos maneras de concebir el razonamiento práctico a partir de las cuales se derivan diversos tipos de razones. Siguiendo a Walton (2015), existen dos tipos de teorías filosóficas acerca de cómo debe ser modelado el razonamiento práctico. El modelo CDI - creencias-deseos-intenciones- (Bratman, 1987; Bratman, Israel, y Pollack, 1988; Paglieri & Castelfranchi, 2005; Wooldridge, 2000) y el enfoque de la argumentación, basado en el concepto de *compromiso* (D. N. Walton & Krabbe, 1995). Los dos modelos son diferentes en la medida en que usan dos conceptos diferentes, aunque vinculados, como punto de partida: compromiso y creencia. Una creencia implica compromiso, pero no viceversa. La

creencia es una noción psicológica en la que el compromiso es un concepto procedimental basado en las reglas del diálogo (Engel, 2000).

## **2.1 Modelo CDI de razones para actuar**

Según el modelo CDI, un agente posee un conjunto de creencias susceptibles de ser alteradas constantemente por una entrada sensorial proveniente de su entorno. A partir de estas creencias, el agente desarrolla deseos que son posteriormente evaluados de acuerdo con su conveniencia general y su disponibilidad para efectos de formar intenciones. Una intención puede entenderse en este contexto como un objetivo persistente al cual no se renuncia con facilidad (Walton, 2015, p. 40). Los teóricos de la acción suelen concebir las razones para actuar como enunciados que apelan a ciertos estados mentales que son internos al agente. En esta medida, el modelo que expondré a continuación, a partir de filósofos como Broome (2013), Audi (2015) y Searle (2001), es el modelo de razones para actuar que se deriva de una concepción CDI del razonamiento práctico. Partiendo de este modelo expondré tres tipos de razones: normativas, explicativas y justificatorias. En la Figura 3 se ofrece una taxonomía exhaustiva de las razones para actuar, tanto del modelo CDI como del modelo del compromiso que será explicado posteriormente.

Figura 3. Modelo de razones para actuar



## **2.2 Razones normativas**

El modelo CDI comprende, esencialmente, tres tipos de razones para actuar: normativas, explicativas y justificatorias. Las razones normativas son, en principio, razones para llevar a cabo un tipo de acción específica. Según Audi (2015, p. 14), son razones *para* cualquiera o, al menos, para cualquiera bajo cierta descripción general. Por ejemplo, el hecho de que sea invierno es una razón para usar un abrigo y el hecho de haber cometido un error es una razón para pedir disculpas. No obstante, dado que Audi no desarrolla este tipo de razones, no queda claro si dependen del reconocimiento de cierta comunidad de hablantes, y en tal caso serían razones morales o deontológicas, o si son razones que todas las personas deberían reconocer por el hecho de ser racionales. La teoría de la racionalidad práctica de Searle (2001) puede ayudar esclarecer este asunto.

### **2.2.1 Normatividad y racionalidad**

Searle (2001) considera el siguiente ejemplo. Una mujer fuma muchos cigarrillos al día. Acepta que fumar es malo para su salud, pero decide seguir haciéndolo porque eso no le preocupa y porque no le importaría morir más joven de lo que lo haría si no fumara. Cabe decir entonces que desea hacer algo que traerá como consecuencia su muerte a los sesenta años de edad. Sin embargo, también piensa que cuando tenga sesenta años no querrá morir y acepta que se arrepentirá de haber fumado tanto en su juventud. La mujer concluye que, dado que es ahora el momento en el que debe tomar la decisión, seguirá fumando porque no le importa morir joven. Searle afirma que este es un comportamiento irracional. Para él, la

irracionalidad se deriva del hecho de que la misma persona que toma la decisión hoy es la que morirá a los sesenta años. No es suficiente decir que ella no tiene deseos sobre sus deseos futuros y que, por tanto, no tiene deseos sobre su futuro. El problema es que, racionalmente hablando, ella *debería* haber tenido deseos sobre su futuro dado que su comportamiento presente es tal que está, a la vez, satisfaciendo y destruyendo a la misma persona (Searle, 2001, p. 131).

Las razones normativas, según lo anterior, son razones que todas las personas *deberían* reconocer por el hecho de ser racionales. Si no las reconocen, como en el caso presentado por Searle, decimos que su comportamiento es irracional y no que la razón no es normativa. Lo que ocurre en el ejemplo anterior es que querer ser saludable *es* una razón para dejar de fumar y debería serlo así para cualquier persona, independientemente de la comunidad a la que pertenezca. Dicho de otro modo, esta es una razón normativa en la medida en que es uno de los medios para ser saludable y cualquier persona racional tendría que aceptarlo.

Ahora bien, las razones normativas pueden ser generales (esto es, no relativas a ningún agente específico), como en el caso de la fumadora incontinente, o bien relativas a agentes específicos. Según Audi (2015, p. 14), algunas razones normativas son relativas; es decir, son razones que hay para una persona específica. Por ejemplo, el hecho de padecer de esquizofrenia puede ser una razón para que yo me abstenga de consumir alcohol. Así, una razón normativa relativa es aquella que no existe para cualquiera por el hecho de ser racional, sino que, además, una persona particular la reconoce y la posee.

A partir de la teoría de la racionalidad práctica de Searle (2001), podría decirse que las razones normativas pueden ser *internas*, cuando se refieren a estados mentales dependientes del deseo, o *externas*, cuando se refieren a deberes, necesidades u obligaciones. Así,

“quiero ir a comer porque tengo hambre” es una razón normativa interna y “no engañarla porque es mi esposa” es una razón normativa externa. El carácter interno y externo de las acciones será relevante a lo largo de todo el capítulo. Ahora, sobre las razones normativas, cabe resaltar que no todo aquello que cualquier persona aceptaría es, a la vez, de carácter deontológico. Puede haber comunidades para las que las razones normativas (racionales) no den lugar a razones externas. Sobre esto volveré más adelante.

### 2.2.2 Los conceptos de “explicación” y “debería”

Para comprender las razones normativas *pro toto* y *pro tanto*, es importante elucidar las nociones de “explicación” y “debería” a partir de Broome (2013). Esto se debe a que el autor ofrece una caracterización de las razones normativas de acuerdo con la cual estas constituyen explicaciones parciales o completas de por qué una persona debería hacer algo, creer algo, desear algo, querer algo o, en general, *hacer F*, donde “hacer” debe entenderse en un sentido amplio que incluye tanto acciones mentales voluntarias (como la adopción de algunas creencias) como acciones ordinarias y donde “*F*” representa una frase verbal que designa lo que debe ser hecho (2013, p. 47). Así, el concepto de *explicación* resulta fundamental en la tesis de Broome. “Explicar”, en el uso común, tiene varios sentidos. En uno de ellos, se diría que Darwin explicó por qué ocurre la evolución. En otro, que *El origen de las especies* explica por qué ocurre la evolución. En un tercero, que la selección natural explica por qué ocurre la evolución. Broome se atiene al tercer sentido. Usa “explicar” de tal forma que el *explanandum* es explicado por el *explanans* y no por una descripción del *explanans* o por un descriptor de él. La selección natural es una explicación de por qué ocurre la evolución, pero *El origen de las especies* no (Broome, 2013, p. 48).

“Explicar” denota la relación que se da entre un *explanans* y su *explanandum* correspondiente. Esta relación explicativa es, de acuerdo con la propuesta de Broome, simplemente el sentido inverso de la relación “porque”. Decir que X explica Y quiere decir que Y es así porque X es así. Decir que la selección natural explica la evolución es decir que la evolución ocurre porque la selección natural ocurre. En otras palabras, decir que X explica Y también es decir que X hace que Y exista. Afirmar que la selección natural explica la evolución es afirmar que la selección natural hace que la evolución exista (Broome, 2013, p. 48).

El concepto de “deber” (*ought*), por otra parte, es también fundamental en la propuesta de Broome (2013). La racionalidad práctica requiere que el agente pretenda realizar lo que cree que *debe* o *debería* realizar. Para Broome (2013), este concepto es normativo en la medida en que hace referencia a cursos de acción prescritos por prácticas establecidas o reglas y requerimientos de manera que un agente que realiza la acción prescrita actúa correctamente y uno que incumple el requerimiento actúa de manera incorrecta. Por ejemplo, en “deberías cumplir el compromiso que adquiriste” y en “deberías cuidar más tu salud” la ocurrencia del concepto tiene fuerza normativa en la medida en que designa cursos de acción que un agente *debe* llevar a cabo en ciertas circunstancias.

Según Broome (2013), este concepto también es poseído (adquirido). Si yo digo “Ana debería comprar un sombrero para el sol”, le atribuyo un deber a Ana por cuyo cumplimiento es responsable. Podríamos decir que la compra de un sombrero es algo que se requiere *de* Ana. En ese sentido, el “debería” es poseído. En cambio, siguiendo al autor, si alguien dice “Alejandro debería ser castigado severamente”, no le está adscribiendo un

deber a Alejandro. Él no es quien debe realizar la acción y por esto no es el tipo de “debería” que le interesa al autor.

La noción de “debería” que le interesa a Broome es no-relativa en un sentido específico. Un agente puede encontrarse en una situación tal que debe moralmente hacer una cosa, prudencialmente hacer otra y de acuerdo con lo prescrito por las leyes del lugar en el que vive, hacer una tercera. Varios deberes de diferentes tipos se pueden aplicar así al mismo tiempo a una misma persona y ser conflictivos entre sí. Esto sugiere que hay un deber moral, uno racional, uno prudencial, etc. Existe sin embargo un “debe” general, que se profiere a manera de conclusión luego de haber considerado todos los factores relevantes. Ese “debe” general es el que le interesa al autor en la medida en que no es relativo ni restringido a un solo aspecto.

El “debería” es una noción prospectiva. Broome (2013) entiende por prospecto un portafolio de resultados posibles, cada uno asociado con una probabilidad. Siguiendo al autor, supongamos que le damos dinero a un mendigo. Esto podría salvar su vida y permitirle sostener a sus hijos, uno de los cuales podría descubrir en un futuro cómo crear energía ilimitada por medio de la fusión nuclear. O el mendigo podría gastar el dinero en heroína y como resultado morir joven. El dinero podría salvar su vida, pero luego de eso podría deprimirse y asesinar a su madre, entre muchas otras posibilidades. Todos los tipos de resultados pueden derivarse de nuestra donación; por lo tanto, nuestra donación crea un prospecto. Si hubiéramos hecho algo diferente y no le hubiéramos dado ese dinero al mendigo, hubiéramos creado un prospecto diferente.

### 2.2.3 Razones normativas *pro toto*

A continuación expondré las razones *pro toto* y *pro tanto* con base en el texto *Rationality Through Reasoning*, de John Broome (2013). El autor usa el término “hecho deóntico” para hacer referencia a los hechos consistentes en que un agente *debe* llevar a cabo una acción o, dicho de otra manera, los hechos consistentes en que un agente está bajo un requerimiento normativo. Como afirma, estos hechos pueden describirse mediante la expresión “N *debe* p” en la que N es un agente y p es una proposición que designa una acción. Ejemplos de hechos deónticos son el hecho de que el presidente debería querer lo mejor para el país, que Camila debería llegar temprano a casa y que Carlos no debería creer lo que dicen sus amigos. “Debería”, en este caso, tiene las características mencionadas anteriormente: es normativo, adquirido y no-relativo.

Supongamos, como Broome, que un agente *s* debe hacer *F*. Supongamos que la explicación de este hecho deóntico es *X*. Entonces, *X* es la razón por la cual *s* debe hacer *F*. Esto es así porque, en un sentido de “razón”, la “razón por la cual” significa lo mismo que la “explicación por la cual”. Este sentido de razón no es normativo. La relación de “ser la razón por la cual” permanece entre *X* y el hecho deóntico. Broome afirma que el último hecho es normativo pero la relación no lo es.

Sin embargo, en “*X* es la razón por la cual deberías hacer *F*”, la “razón por la cual” está tan estrechamente unida al “debería” normativo que los dos tienden a cruzarse. Nos deslizamos desde “*X* es la razón por la cual deberías hacer *F*” hacia “*X* es la razón para que hagas *F*”, queriendo decir exactamente lo mismo. En este sentido, Broome explica que una razón para hacer *F* puede ser definida como una explicación de por qué debería un agente hacer *F*. Se tiene entonces una razón definida en términos de deber y de explicación. A una

razón dicha en este sentido el autor la denomina “*pro toto*”. Una razón *pro toto* para que un agente *s* haga *F* es una explicación de por qué *s* debería hacer *F*. En otras palabras, una razón *pro toto* para hacer *F* es algo que hace que *F* deba ser hecho (Broome, 2013).

#### **2.2.4 Razones normativas *pro tanto***

Además de las razones *pro toto*, hay otro tipo de razones normativas. Broome (2013, p. 49) afirma que es posible que un agente tenga una razón para hacer *F* aun cuando, tomando en consideración todos los elementos relevantes, no es el caso que debería hacer *F*; esto es, no es el caso que la razón para actuar dé lugar a un hecho deóntico. El deseo de consumir una bebida azucarada es una razón para que un agente diabético tome una bebida de este tipo aun cuando resulta claro que no debería hacerlo. En este caso la razón evidentemente no explica el hecho de que debería hacerse *F*; la razón, dicho en otros términos, no explica un hecho deóntico, dado que no hay tal hecho. Por lo tanto, no es una razón *pro toto*. Las razones de este tipo son denominadas por el autor razones *pro tanto*.

Cuando diferentes razones para actuar compiten en una circunstancia específica, Broome (2013) señala que los agentes suelen sopesar las diferentes razones con el propósito de determinar qué deben hacer en último término. Este proceso de ponderación puede entenderse como uno en el que se asignan pesos a las razones y se las sopesa en una balanza. Así, menciona que la explicación que damos de los hechos deónticos está a menudo gobernada por esta analogía con una ponderación mecánica. Habitualmente decimos que alguien debería hacer algo porque el balance de razones está a favor de que lo haga; que cierta consideración tiene “más peso” que otra, por lo que alguien debe actuar de

cierta manera. Cuando una explicación adquiere esta forma, Broome (2013) la denomina una “explicación ponderada normativa”. Una razón que participe en una explicación ponderada es una razón *pro tanto*.

Supongamos, con Broome, que *s* debería hacer F. Si hay una explicación ponderada del porqué, hay al menos una razón para que *s* haga F y una o más razones para que no lo haga. Cada razón tiene un peso. Los pesos combinados de las razones para que haga F exceden los pesos combinados de las razones para que no haga F. Es por eso que, en último término, Broome afirma que *s* debería hacer F. Una razón *pro tanto* para que un agente haga F puede entenderse también como una consideración que “cuenta a favor de” F en una explicación ponderada de por qué el agente debería o no hacer F (Broome, 2013, p. 53).

### **2.3 Razones explicativas**

Conviene ahora hablar de un segundo tipo de razones: las llamadas “razones explicativas”. Para Searle, una razón explicativa es una razón que especifica por qué fue realizada determinada acción. Al apelar a razones de este tipo en la explicación de una acción se indican las razones verdaderas sobre las que actuó el agente, sin importar si son o no razonables. De acuerdo con Audi (2015, p. 14), las razones explicativas pueden entenderse como las razones por las que una acción ocurre. Si digo “voté por Juan para la presidencia porque es mi mejor amigo”, y esa consideración fue la que en efecto me llevó a votar por él, entonces dicha razón es de carácter explicativo.

Entre las razones explicativas, algunas son causales y otras motivacionales. Sobre las causales, Audi (2015, p. 15) llama la atención sobre la posibilidad de procesos causales no

voluntarios, como por ejemplo las manipulaciones cerebrales, que pueden explicar por qué alguien hace algo, sin que constituyan ni proporcionen una razón para actuar, incluso en su sentido más amplio. De manera similar, Searle (2001, p. 109) arguye que las razones explicativas causales tienen su ámbito de aplicación en acciones y fenómenos que no tienen nada que ver con la racionalidad ni con la justificación.

Tomemos el ejemplo en que un agente, Pedro, cree que es Napoleón debido a una contusión cerebral. Para Searle (2001), tal explicación es una explicación causal, pues no proporciona ninguna razón que justifique la creencia de Pedro ni muestra que es racional. Esta explicación proporciona más bien una razón causal por la que él tiene la creencia, pero no especifica *su* razón para tenerla. Para Anscombe (1991), cuando preguntamos “¿por qué lo hiciste”, y la respuesta es del tipo “no sabía que lo hacía” o “apenas me doy cuenta de que lo estoy haciendo”, esto indica la necesidad de una explicación causal. Para ella, las explicaciones causales de las acciones evidencian su carácter no-intencional. Para Davidson (1995), en cambio, todas las razones son explicaciones causales en la medida en que están compuestas por creencias y deseos que son causa directa de la acción, con prescindencia de que el agente pueda o no responsabilizarse de las mismas.

Las razones explicativas motivacionales, por otra parte, se refieren a las razones verdaderas que motivan la acción de un agente y no son causales en la medida en que el agente es consciente de ellas y puede responsabilizarse de las mismas. Entre las razones explicativas motivacionales encontramos dos tipos principales: las que son solo poseídas y las que, además de poseídas, son motivacionales. Para Audi (2015, p. 13), una razón motivacional solo poseída es una razón que alguien *tiene*, como mi razón para usar un abrigo, que tengo en virtud de necesitar calor. Las razones meramente poseídas son razones

que el agente reconoce como válidas y acepta, pero que no lo motivan a actuar. Por ejemplo, puedo reconocer que el hecho de estar saludable es una buena razón para ejercitarme y tener esa razón para hacerlo. No obstante, el hecho de *tener* la razón no implica necesariamente que realizaré o que esté motivado para realizar la acción. Hay muchos casos en los que tenemos razones para actuar, pero no actuamos de acuerdo con estas razones. Tal es el caso de las razones motivacionales solo poseídas.

Un gran número de teóricos de la acción llaman la atención sobre el carácter anómalo de esta circunstancia y se preguntan cómo es de hecho posible. Es decir, cómo puede un agente tener una razón para actuar y no hacerlo. Este fenómeno se conoce como “debilidad de la voluntad” o “*akrasia*” y ha sido ampliamente estudiado en este campo al menos desde Aristóteles. Una explicación plausible es que, en contra de lo que podría pensarse, entre las razones para actuar y la acción misma hay una brecha que muestra que las razones no son causalmente suficientes para producir la acción. Este postulado, además, permite explicar otros fenómenos como el libre albedrío y la libertad de acción (Searle, 2001, p. 14). Bajo esta perspectiva, las razones explicativas no pueden ser todas causales, como propone Davidson (1995), dado que poseemos razones que no conducen a ninguna acción.

Las razones poseídas y motivacionales son aquellas que un agente posee, en el sentido expuesto anteriormente y que, además, lo motivan a actuar. Son, en suma, las razones verdaderas, reconocidas y aceptadas sobre las que actúa un agente. Ocurren cuando no hay *akrasia*, esto es, cuando los estados mentales de un agente lo conducen a tomar la decisión de llevar a cabo una acción específica y esa decisión, en efecto, conduce a la realización de la acción en cuestión (Searle, 2001, p. 14). Si me preguntan “¿por qué sales a correr?” y mi

respuesta es “porque quiero ser más saludable” y soy sincero al responder de esta manera, entonces es un caso de una razón poseída y motivacional.

Las razones meramente poseídas pueden ser *internas*, *externas*, *no normativas* o *normativas*. A partir de la teoría de Searle (2001), podría afirmarse que las razones poseídas pueden ser internas en la medida en que se refieren a estados mentales dependientes del deseo. Si mi razón para faltar al trabajo fue mi deseo dormir un poco más, ese es un caso de una razón poseída interna. No obstante, debido a la brecha mencionada en relación con la *akrasia*, puedo no llevar a cabo la acción, bien sea por debilidad de la voluntad o porque entran en juego razones externas como deberes y obligaciones. En ese orden de ideas, una razón poseída puede ser externa cuando se refiere a un estado mental independiente del deseo y de carácter deontológico. Si mi razón para madrugar a las 6:00 a.m. es que debo ir a trabajar, este es un tipo de razón poseída externa. En este caso también puede manifestarse la brecha entre razones y acción. Así, puede ser que aun poseyendo la razón falte al trabajo, como un caso de *akrasia*.

Asimismo, las razones poseídas pueden ser no normativas o normativas. Puedo formar la intención de hacer un favor porque reconozco que la amistad es importante y que esa es una razón que debería tener. En ese caso, la razón poseída sería normativa (y externa). Por otra parte, puedo formar la intención de faltar a una reunión porque deseo ir a una fiesta, en cuyo caso mi razón no sería normativa (y sería interna). En todos estos casos, como hablamos de razones meramente poseídas, puede manifestarse la brecha entre las razones y la acción. Además, las categorías de poseídas *internas*, *externas*, *no normativas* y *normativas* pueden mezclarse entre sí. Una razón poseída interna puede o no ser normativa, al igual que una razón poseída externa. Lo anterior se debe a que no todas las acciones de

carácter deontológico (esto es, externas) tienen que ser racionales y reconocidas por todas las personas por igual (esto es, normativas).

De manera similar, entre las razones motivacionales y poseídas, se encuentran dos categorías principales: *motivos* y *medios*. Para Searle (2001, p. 118), los motivos o motivadores son estados mentales que tienen dirección de ajuste “mundo a mente”. Esto es, pretenden que el mundo se ajuste a la representación que de él se hace un agente. Por ejemplo, al pensar “tengo sed” e ir por un vaso con agua, alguien hace que el mundo se ajuste a su estado mental (el deseo de beber). Para Searle, la racionalidad en la deliberación sobre acciones consiste en la determinación de maneras eficientes de satisfacer los motivadores. En el ejemplo anterior, deliberaríamos acerca de la mejor forma para saciar la sed. De esta forma, los motivadores hacen parte de lo que denomina una “razón total”, pues toda razón para actuar requiere de un motivador. Si no fuera así, no se llevaría a cabo. Son ejemplos de motivadores los estados mentales de creencia, deseo, miedo y esperanza; valores como el honor, el amor y la solidaridad; y hechos sociales como las obligaciones, los deberes y los derechos. Ante la pregunta “¿por qué fuiste a la guerra?”, alguien podría responder “por honor” y la respuesta expresaría en tal caso un motivador.

Los *medios* se definen como hechos objetivos relativos a cómo satisfacer los motivadores y a aquello que constituye la satisfacción de los mismos (Searle, 2001, p. 123). Estos hechos deben ser conocidos por el agente y deben motivarlo a realizar la acción. Pueden ser así de dos tipos: efectores y constitutores. Supóngase un caso en que mi motivador es un deber consistente en el pago de una deuda a un amigo. Los “efectores”, en este caso, serían reunir una suma de dinero, conducir hasta su casa y tocar el timbre. Esas son las acciones por medio de las cuales podría hacer efectivo el motivador. Los

“constitutores”, de forma similar, se refieren a las acciones que, al realizarlas, satisfacen el motivador; es decir, acciones cuya realización misma constituye el cumplimiento del motivador. Así, en el ejemplo en cuestión, el constitutor será la entrega de una suma de dinero. Realizar esta acción *constituye* el pago de la deuda. Tanto los efectores como los constitutores poseen dirección de ajuste de “mente a mundo” en la medida en que pretenden que los estados mentales se adecúen al estado de cosas del mundo. Por ejemplo, al pensar “yendo por un vaso de agua satisfago mi sed”, mi mente busca adecuarse a cómo es el mundo. A su vez, los medios son entidades factitivas del mundo que deben relacionarse de alguna manera con los motivadores para ser considerados parte de lo que Searle (2001) denomina una “razón total”; es decir, una razón expresada en un sentido completo. Los efectores indican el “por medio de” qué acciones se puede cumplir un motivador.

Los motivadores pueden ser internos o externos en el sentido expuesto antes en relación con las razones. Son internos cuando son dependientes del deseo; como es el caso con la esperanza, el miedo, la vergüenza, el orgullo, el disgusto, el honor, la ambición, el amor y el odio. También son motivadores internos el hambre y la sed. Los motivadores externos son estados mentales independientes del deseo que nos motivan a actuar, como ciertas creencias relativas a deberes, compromisos y obligaciones bajo los que estoy. Todos los motivadores deben poseer una estructura proposicional de modo que se ajusten a la forma en la que se da la racionalidad práctica. Así, los motivadores, expresados de manera proposicional, consistirían en razones de tipo “siento vergüenza por lo que hice”, “odio los días lluviosos” o “debo entregar hoy el trabajo”.

También los efectores y constitutores pueden ser internos o externos. El hecho de que alguien pueda disparar un arma apretando un gatillo es un efector externo. Así, si tengo una

razón para disparar el arma, entonces tengo una razón para apretar el gatillo. El efector externo será efectivo en mi razonamiento solo si hay un efector interno correspondiente; a saber, mi creencia en que, si aprieto el gatillo, disparo el arma (Searle, 2001, p. 123). De esta forma, los efectores y constitutores internos siempre son creencias. Pueden ser creencias acerca de cómo causar cosas (efectores) o acerca de cómo la realización de una acción constituye la realización de otra (constitutores). Debido a que son creencias, los efectores y constitutores internos deben dar cuenta de cómo son las cosas en el mundo; tienen dirección de ajuste descendente y, por lo tanto, solo son razones válidas para actuar cuando corresponden al mundo. Por otra parte, los efectores y constitutores externos son los hechos a los que los internos pretenden corresponder.

Recapitulando, como puede leerse en la Figura 3, las razones explicativas pueden ser motivacionales o no. Las motivacionales no son causales, mientras que las no motivacionales sí lo son. Las motivacionales pueden ser solo poseídas o poseídas y motivacionales. Las solo poseídas son las que el agente acepta y reconoce, pero no lo llevan a actuar y pueden ser normativas o no normativas. Las poseídas y motivacionales son aquellas que el agente reconoce y que, además, lo motivan a actuar. Las poseídas y motivacionales pueden ser motivadores cuando se refieren a un estado mental con base en el cual el agente actúa, o efectores y constitutores cuando se refieren a los medios para satisfacer el motivador. Los motivadores pueden ser internos cuando se trata de estados psíquicos relativos al deseo o externos cuando son de carácter deontológico. Los efectores y constitutores son internos cuando se refieren a creencias sobre cómo hacer las cosas y son externos cuando se refieren a hechos del mundo.

## **2.4 Razones justificatorias**

Además de las razones normativas y explicativas, hay un tercer tipo de razones; a saber, las llamadas “razones justificatorias”. Estas son razones con las que un agente intenta convencer a otra persona de la validez o de la aceptabilidad de una de sus acciones, así no sean las razones por las que de hecho la llevó a cabo. Entre las razones justificatorias, algunas son explicativas (motivacionales y poseídas) y otras no. Las razones justificatorias no explicativas son aquellas que intentan convencer a otras personas de que hay buenas razones para llevar a cabo una acción determinada, aunque no sean las razones con base en las cuales efectivamente se actúa. Así, si alguien me pregunta “¿por qué crees que debemos contratar al señor X para el trabajo?” y yo respondo “porque me parece el candidato más inteligente”, estamos ante una razón justificatoria: es una razón que busca convencer a mi interlocutor. Ahora bien, si en realidad no creo que el señor X es el más inteligente, sino que quiero que lo contraten porque es mi mejor amigo, estamos ante una razón justificatoria no explicativa: se emplea para convencer a otra persona, pero no es mi verdadera razón para actuar. Dado que el modelo CDI apela a estados mentales para explicar las razones para actuar, las razones justificatorias no explicativas podrían ser consideradas mentiras o engaños del hablante en tanto son enunciados insinceros; es decir, los enunciados no se corresponden con los estados mentales.

Por otra parte, las razones justificatorias explicativas (motivacionales y poseídas) son aquellas que, además de que se usan para convencer a otra persona de que una acción dada se basa en buenas razones, son de hecho las razones por las cuales actuamos. Así, de nuevo, si alguien me pregunta “¿por qué crees que debemos contratar al señor X para el trabajo?” y yo respondo “porque me parece el candidato más inteligente” y, en efecto, esa es la razón

que me lleva a actuar, la razón será justificatoria porque persuade a mi interlocutor y también será explicativa en virtud de que fue la razón con base en la cual actué.

Las razones justificatorias explicativas son, a su vez, razones motivacionales y poseídas en el sentido expuesto en la sección previa. Por eso, para simplificar el mapa conceptual, las justificatorias explicativas se denominarán “motivacionales y poseídas”. Consideremos de nuevo el ejemplo anterior: el enunciado “porque me parece el candidato más inteligente”, además de ser una razón justificatoria explicativa es motivacional en la medida en que me lleva a actuar y es poseída porque la reconozco como una razón válida por la cual actué. De este modo, las razones justificatorias explicativas implican las mismas categorías que las motivacionales poseídas; esto es, pueden expresarse como motivadores internos o externos, así como efectores y constitutores internos o externos.

Luego de exponer las razones para actuar a partir del modelo de creencias, deseos e intenciones (CDI), como indiqué al comienzo del presente capítulo, me ocuparé a continuación de exponer y examinar algunos problemas que presenta este modelo a la luz de tres teorías: la teoría de la acción intencional, la teoría de la acción institucional y la teoría de la argumentación. Esta crítica me permitirá mostrar en qué sentido el modelo CDI es limitado y no resulta útil para explicar el tipo de razones para actuar que subyacen a las acciones institucionales. Con base en esto podré argumentar por qué para explicar este tipo de razones y de acciones se debe recurrir a otros conceptos, como los de *regla social*, *responsabilidad* y, esencialmente, el de *compromiso*.

## **2.5 Teoría de la acción intencional**

Los teóricos de la acción suelen reconocer que existe una relación entre nuestros estados mentales –del tipo de las creencias y los deseos– y nuestras acciones. Así, por ejemplo, decimos que hacemos algo *porque* tenemos la creencia según la cual hacerlo es bueno y *porque* tenemos el deseo de obrar bien. También solemos afirmar que nuestros estados mentales, internos o externos, son los que nos conducen a actuar. Decimos por ejemplo que obramos de tal o cual modo *debido al* miedo, al honor, a la necesidad, a la ambición o a una necesidad. Si bien este tipo de enunciados son frecuentes y perfectamente aceptables en nuestro lenguaje cotidiano, a nivel teórico no resulta tan claro lo que ese “porque” o ese “debido a” significan. ¿Queremos decir que nuestros estados mentales *causan* nuestras acciones? ¿Nos referimos, más bien, a que tenemos cierto conjunto de estados mentales a partir de los cuales podemos actuar y elegimos libremente la acción que mejor nos parece en una circunstancia determinada? ¿Será que, en realidad, no hay ninguna relación entre nuestros estados mentales y nuestras acciones? Sobre este punto, los teóricos de la acción no se ponen de acuerdo.

Existen, al menos, dos grupos de teorías de la acción que intentan resolver este problema. El objetivo fundamental de ambas consiste en comprender cómo se produce una acción intencional. El primer grupo sostiene que la relación entre los estados mentales y la acción es de tipo causal. Es decir, que nuestras intenciones, conformadas por creencias y deseos, causan la acción. Dado que las acciones son causadas, este grupo de teorías parece comprometido con la imposibilidad de la libertad humana en la medida en que la causalidad, en sentido humeano, es necesaria; esto es, siempre debe ocurrir de la misma manera bajo las mismas condiciones. Para las teorías causalistas de la acción, como la de

Davidson (1995), la de Dretske (1997) y la de Enç (2003), los agentes humanos actúan determinados siempre por sus estados mentales y el sentido del *porque* en enunciados del tipo “*S hizo F porque X*” significa que el estado mental (designado por la variable “*X*”) es la causa de la acción (designada por *F*).

El segundo grupo, en el que se encuentran filósofos de la acción como Frankfurt (1988), Velleman (2000) y Searle (2001), se resisten a poner en cuestión la libertad humana y enfatizan, por tanto, que la relación entre los estados mentales y las acciones no puede ser causal. Desde el punto de vista de primera persona del agente que lleva a cabo una acción de manera consciente y libre de compulsión, no hay duda de que hay libertad de elección. Así, de todo el abanico de razones, es posible elegir en cada caso concreto el honor, el amor, la necesidad o la ambición. Searle (2001), como respuesta a las teorías causalistas de la acción intencional, afirma que entre los estados mentales y la acción hay una brecha y no una causa; es decir, que entre tener una intención y llevarla a cabo no hay nada de por medio.

A propósito de ambos grupos, creo que, si bien tenemos un modelo (CDI) que ofrece un marco general de explicación de las acciones intencionales basado en una concepción de “razón para actuar” como una entidad psicológica que resulta útil en la psicología y en algunas áreas de las ciencias sociales, aún no resulta claro cuál es la relación entre tales estados y las acciones mismas. En otras palabras, todavía no comprendemos cómo se lleva a cabo o cómo se produce una acción intencional. Aunque una respuesta a este problema escaparía a los propósitos de esta investigación, creo relevante señalar y aclarar en qué consiste el problema.

Las teorías causalistas de la acción resultan problemáticas en la medida en que no logran explicar los casos de debilidad de la voluntad, también conocida como *akrasia*.

Supongamos un caso en el que un agente realiza una acción  $f$  en lugar de una acción  $p$ , aun cuando, luego de considerar todos los factores, está convencido de que hacer  $p$  es una mejor opción para él que  $f$ . Siguiendo a Stroud (2008), denominaré “el mejor juicio” a aquel juicio de un agente según el cual  $p$  es el mejor curso de acción disponible para él, tras considerar todos los factores relevantes. En un caso de debilidad de la voluntad, por lo tanto, un agente parece haber actuado libre e intencionalmente de manera contraria a su mejor juicio. Es este fenómeno de desajuste entre los estados mentales y las acciones efectuadas que representa un problema para el modelo CDI y en particular para las teorías causalistas.

Si los estados mentales causan las acciones, y esto debe ser siempre así dado que el concepto de *causa* está por fuerza vinculado al de *necesidad*, ¿cómo es posible que existan casos de *akrasia* en los que tengo los estados mentales necesarios, pero no llevo a cabo la acción? A pesar de los intentos efectuados por explicar la debilidad de la voluntad a partir de una mirada causal, los conceptos continúan siendo contradictorios y esto impide que pueda haber una explicación causal plausible a la pregunta por la relación entre estados mentales y acciones. A la larga, la “debilidad de la voluntad” es una expresión metafórica para señalar todos los casos en los que fallan las teorías causalistas de la acción intencional.

El segundo grupo de teorías, aquellas que dan por supuesta la existencia de la libertad y niegan el carácter causal de la relación entre razones y acciones, también resultan problemáticas en la medida en que no explican cómo se dan las acciones intencionales ni cuál es la relación entre los estados mentales y la acción. La afirmación según la cual entre los estados mentales y la acción no hay nada de por medio, presentada por Searle, resulta característica de este grupo de teorías. Afirmar que lo único que media entre estados mentales y conducta es una “brecha” no supone una mejor teoría ni permite una mejor

comprensión del fenómeno. Su relevancia estriba en negar la tesis causalista, pero ante la crítica no hay ninguna propuesta. Así, si la relación no es causal, ¿qué tipo de relación es? Los teóricos de este segundo grupo no han proporcionado una respuesta satisfactoria a la pregunta por el significado del “porque” al decir “lo hice *porque* tenía miedo”.

Por otra parte, estas teorías sostienen que el agente elige libremente las razones sobre las que quiere actuar pero no proporcionan una explicación plausible acerca de cómo lo hace. Por otra parte, *elegir una razón* también constituye un tipo de acción intencional, similar a las demás, que la teoría debería explicar. Así, afirmar que una acción intencional se produce porque el agente actúa libremente sobre ciertas razones constituye una petición de principio y es un argumento de carácter circular debido a que para intentar explicar cómo se produce la acción utiliza un concepto que debería explicar: el de elección.

En síntesis, el modelo CDI no logra explicar cómo se producen las acciones ni cuál es el nexo que une a los estados mentales (como las intenciones) con las acciones. Las teorías causalistas, que afirman que dicho nexo es causal, no logran explicar los casos de debilidad de la voluntad; en tanto que las teorías que suponen que actuamos libremente tampoco explican de qué tipo es esta relación y además ofrecen un análisis circular del fenómeno.

## **2.6 Teoría de la acción institucional**

Un segundo aspecto importante en el que el modelo CDI resulta problemático concierne a las acciones institucionales y al tipo de razones que subyacen a las mismas. El punto central aquí tiene que ver con que la apelación a estados mentales no permite explicar ni racionalizar adecuadamente este tipo de acciones. En esta sección llamaré la atención sobre

la necesidad de un conjunto de nociones ajenas al modelo CDI que resultan esenciales en cualquier análisis satisfactorio de las acciones de tipo institucional. En particular, enfatizaré la importancia de la noción general de *reconocimiento colectivo* como el componente clave que permite comprender mejor la diferencia entre razones institucionales y estados mentales y, de este modo, dejar claro por qué el modelo CDI carece de los medios para dar cuenta de un segmento fundamental de las acciones humanas.

De acuerdo con lo propuesto en el primer capítulo, una acción institucional es una acción intencional a la que se le añade una función de estatus mediante reglas constitutivas y cuya existencia depende del reconocimiento colectivo. Así, por ejemplo, las acciones que realiza un docente –entendido como agente institucional– en el curso de su labor serán consideradas acciones institucionales. Calificar exámenes, dictar clases, investigar, organizar coloquios, entre otras, hacen parte de las acciones de este tipo vinculadas con el rol de un docente. Ahora bien, la apelación a estados mentales resulta inútil para explicar las razones de las acciones institucionales en la medida en que estas razones no son estados mentales, como intentaré mostrar a continuación.

La diferencia entre acciones institucionales y acciones intencionales radica, entre otras cosas, en que la facultad o el poder para llevar a cabo las institucionales es de tipo *público*, mientras que el poder para realizar las intencionales es *natural*. Así, en virtud de sus características o capacidades físicas un agente puede realizar acciones como levantar un lápiz, correr o hablar. En cambio, las razones por las que puede o está facultado para realizar una acción institucional no son de este tipo. Las razones por las que yo, como docente, puedo dar una clase, no son que tenga un tono de voz más alto ni que pueda permanecer de pie por más tiempo, sino, fundamentalmente, razones de carácter social.

El poder para dar una clase no se deriva de capacidades físico-cognitivas. Un agente está en posición de dar una clase o una conferencia en un contexto determinado no en virtud de sus características físicas sino por el reconocimiento que recibe de un conjunto de individuos como alguien que puede llevar a cabo ciertas acciones. Puede ser que ese reconocimiento se derive en último término de las capacidades intelectuales del agente, pero el factor clave en términos institucionales es estrictamente el reconocimiento colectivo. Esto sugiere que las razones para actuar de las acciones institucionales no son de carácter cognitivo y, por tanto, no se refieren a los estados mentales del agente. El modelo CDI puede ser útil para explicar las acciones intencionales, pero es insuficiente para explicar las acciones institucionales. Mientras que una acción intencional se explica cognitivamente apelando a estados mentales y su agente es un ser natural, una acción institucional se explica socialmente y su agente ejerce una función de estatus que no posee en virtud de sus estados mentales sino del reconocimiento colectivo.

Como se indicó en el primer capítulo, una de las capacidades distintivas de los seres humanos es la de asignarle funciones simbólicas o de estatus a entes naturales. Dichos entes pueden ser objetos inanimados, objetos animados no humanos o, también, seres humanos. Para retomar el ejemplo anterior, podríamos decir que un decano le asignó la función de docente a un cuerpo natural y esa acción es lo que convierte al agente de ese cuerpo en un docente. Ahora bien, dado que a tales funciones de estatus subyacen reglas sociales, la pregunta que corresponde hacerse es: ¿qué es propiamente una razón para actuar institucionalmente? La pregunta es tanto más pertinente cuanto que el concepto de *razón para actuar* parece indisociablemente vinculado por la teoría de la acción contemporánea con factores psicológicos y cognitivos (esto es, internos y no sociales).

Una razón para actuar institucionalmente puede definirse en términos de una apelación a una regla social. Así, por ejemplo, ¿por qué un agente, en tanto docente, cree que debería organizar un coloquio de filosofía? ¿Cuáles podrían ser sus razones para llevar a cabo una acción de este tipo en tanto agente con un rol institucional como el indicado? Podría dar razones del tipo “creo que así se fortalecería la comunidad académica” o “un coloquio permitiría que las personas consideraran otras posibilidades dentro de sus temas de investigación”. Estas son razones del tipo que subyacen a una acción institucional.

Ahora bien, más allá de ejemplos concretos, ¿cómo podría ofrecerse una caracterización que especifique satisfactoriamente en qué circunstancias algo cuenta como una razón de este tipo? La tesis que intentaré defender es que algo es una razón institucional en la medida en que un conjunto de individuos en una comunidad determinada la acepta colectivamente y esta aceptación depende del reconocimiento del estatus de un individuo como un agente con un estatus social específico. Es posible concluir, entonces, que las razones para actuar de las acciones institucionales están vinculadas esencialmente con factores sociales y se parecen más a una convención que a un estado mental. En este punto resulta esclarecedor ahondar en el concepto de *convención*.

Como exponen Pérez y García-Carpintero (2005, p. 75), este concepto hace referencia a un tipo de regularidad en las acciones de un conjunto de individuos. Según los autores, el análisis clásico del concepto, debido a David Lewis, puede resumirse en los siguientes términos:

La regularidad R constituye una convención en una comunidad C si:

1. Todo miembro de C se atiene a R.
2. Todo miembro de C cree que todo miembro de C se atiene a R.

3. Esa creencia de que todo miembro de C se atiene a R constituye para cada miembro de C una razón para atenerse a R.
4. Todo miembro de C prefiere que todo miembro de C se atenga a R a que todos salvo alguna excepción (incluso si él es la excepción) se atenga a R.
5. Hay alguna regularidad alternativa, R', que serviría a los mismos fines que R si respecto a ella se cumplieran las anteriores condiciones.
6. Hay conocimiento mutuo entre los miembros de C de que rigen las condiciones (1) - (5).

En otras palabras, Lewis (2011) define el concepto de *convención* como algo que casi todo el mundo cree que casi todo el mundo cree en una comunidad determinada. Así, a la larga, recurriendo a esta concepción de las convenciones, lo importante de las razones institucionales no es que todas las personas creen que son válidas, sino que crean que los demás creen que lo son. Por ejemplo, si las personas creen que los demás creen que un docente debe velar por la consolidación de una comunidad académica, entonces, eso es así convencionalmente y la razón para actuar, en la medida en que es reconocida colectivamente, será una razón institucional.

Sobre este punto es necesario aclarar que si bien la noción de convención ayuda a caracterizar las razones de las acciones institucionales, hay ocasiones en las que las personas no son conscientes de que tienen ciertas creencias pero actúan como si reconocieran los hechos institucionales. Por ejemplo, puede ser que una mujer no crea que tiene una disposición mental machista, pero que actúe de manera contraria: puede de hecho pensar que el hombre debe pagar la cuenta en un restaurante y que su labor es el cuidado del hogar. En concordancia con esto, conviene enfatizar que el uso que hago de la idea de

“convencionalidad” es suficientemente amplio para incluir las creencias que las personas no saben que tienen y con base en las cuales justifican las acciones institucionales.

Además del componente convencional, las razones para actuar institucionales, como se indicó previamente, dependen de manera fundamental de un tipo de reconocimiento colectivo. Este reconocimiento posee dos características importantes: la permisividad y la colaboración. Hay acciones que podemos realizar o bien porque los demás nos lo permiten o bien porque los demás colaboran, pero que solos y en condiciones naturales no podríamos llevar a cabo. Por ejemplo, un docente puede dar una clase porque sus estudiantes se lo permiten y colaboran con que esta acción pueda llevarse a cabo. Es posible que en otras circunstancias y si el agente no tuviera un estatus institucional, no tendría la capacidad para hablar tres horas. Probablemente las personas, al no reconocerlo como docente, no colaborarían y se irían.

Teniendo en cuenta lo anterior, ¿cómo se explica que un docente pueda, por ejemplo, organizar un coloquio? Al reconocer la función de estatus del agente, la institución educativa a la que pertenece le permite hacerlo y colabora proporcionando recursos, aulas, tiempo, etc. En rigor, tener una función de estatus es ser aceptado como alguien a quien otros agentes en una comunidad específica ayudarán y permitirán llevar a cabo ciertas acciones. Ahora bien, dado que esa capacidad para actuar institucionalmente es realmente permisividad y cooperación de los otros, en sentido estricto no se refiere a los estados mentales del agente sino que se relaciona más con los estados mentales de quienes lo reconocen.

De hecho, existe la posibilidad de que un agente se encuentre en la obligación de hacer cosas institucionalmente que no tiene ningún deseo de realizar. Yo, como persona, puedo no querer organizar un concurso de oratoria porque me parece aburrido; pero no puedo

justificar mi acción institucional apelando a ese estado mental. Por el contrario, como docente puedo querer hacerlo en la medida en que es bueno para mis estudiantes y ese deseo viene dado con los poderes deontológicos de la función de estatus. Es importante comprender que en este punto no hay una contradicción de estados mentales sino, más bien, dos aspectos diferentes que se superponen: uno natural y uno institucional.

En resumen, las razones institucionales no tienen que ver con lo que los agentes, en tanto seres humanos o individuos psíquicos, piensan. En cambio, tienen que ver con los derechos y deberes que trae consigo las diferentes funciones de estatus que son asignadas en una comunidad y con las reglas sociales de la misma. De nuevo, las razones para actuar institucionalmente no son estados mentales. Si bien es cierto que el agente puede tenerlos, no los necesita para realizar sus acciones. Es en este sentido que es posible afirmar que el límite del modelo CDI es la acción institucional debido a que no logra explicar el tipo de razones que subyacen a las mismas.

## **2.7 Teoría de la argumentación**

Luego de exponer las limitaciones inherentes al modelo CDI en relación con la explicación de las acciones intencionales en general y de examinar por qué las razones institucionales no pueden comprenderse en términos de estados mentales, procederé a revisar otra limitación del modelo, esta vez concerniente al uso de la maquinaria de las razones prácticas en la argumentación. Mostraré que la apelación a estados mentales no logra explicar el proceso de aceptación de una razón para actuar, fundamental para una teoría de la argumentación. Concluiré que se debe apelar a las nociones de *responsabilidad*

y *compromiso* y dejar de lado la perspectiva psicológica de las razones si se quiere entender adecuadamente su función en la argumentación y en la vida práctica.

Hemos dicho que la posesión de estados mentales no resulta relevante para justificar las razones de las acciones institucionales, pues lo importante en este caso es que las consideraciones que proporciona el agente al actuar sean aceptadas y reconocidas colectivamente. Ahora bien, para explicar las acciones institucionales es necesario mostrar el proceso de justificación de las mismas. A ese proceso le llamamos “argumentación”. Un punto importante es que una teoría de la argumentación que identifique las razones con estados mentales resulta poco plausible dado que citar un estado mental y justificar una acción son actividades esencialmente diferentes. Un agente puede, por ejemplo, construir argumentos a partir de creencias que no tiene; puede proporcionar argumentos que los demás aceptan y estar íntimamente convencido de que los mismos entrañan falsedades y son inválidos; o puede argumentar en ciertos debates con un rol asignado que no tiene nada que ver con sus creencias y deseos.

Lo anterior resulta polémico para la teoría de los actos de habla propuesta por Searle (2005). Para Searle, existen cinco géneros de actos de habla: representativos, que comprometen al hablante con la verdad de la proposición enunciada; compromisorios, que comprometen al hablante con una acción futura; directivos, que constituyen intentos del hablante por lograr que el oyente haga algo; expresivos, que expresan estados interiores (sentimientos) del hablante; y declarativos, cuya correcta realización hace que el contenido proposicional y la realidad se correspondan. Argumentar, en esta taxonomía, sería un acto de habla representativo.

Por otra parte, cada acto de habla debe cumplir con cuatro clases de reglas constitutivas: (I) relativas al contenido proposicional, que se refieren a las características que ha de tener la proposición empleada para llevar a cabo el acto de habla; (II) atinentes a las condiciones preparatorias, que señalan las condiciones que deben darse para que tenga sentido realizar el acto de habla; (III) referidas a la sinceridad, según las cuales el hablante debe creer que sus preferencias son verdaderas o debe, según sea el género de acto de habla, tener la intención que corresponde al acto de habla enunciado; y (IV) concernientes a lo esencial del acto, que corresponde a aquello que lo caracteriza. Según esto, los actos de habla declarativos serían los únicos que estarían exentos de esta regla de sinceridad, que no sería necesaria para realizarlos. Por ejemplo, un sacerdote no debe tener ningún sentimiento o creencia particular para poder bautizar a alguien.

Según lo expuesto, el acto de habla de argumentar, al igual que todos los actos de habla de tipo declarativo, no requiere la condición de sinceridad. Cuando construyo argumentos a partir de creencias que no tengo, cuando proporciono argumentos que los demás aceptan y estoy íntimamente convencido de que eso es falso, o cuando argumento en ciertos debates con un rol asignado que no tiene nada que ver con mis creencias ni con mis deseos, no estoy cumpliendo con ninguna condición de sinceridad. Así, por ejemplo, nadie espera que un abogado defensor proceda con sinceridad al momento de proporcionar argumentos a favor del acusado. Las personas aceptan que su labor consiste en intentar convencer al juez de que su cliente es inocente y no exigen sinceridad de su parte; de hecho, para nadie es importante cuáles son sus convicciones personales al respecto.

Van Eemeren y Grootendorst (2013) proponen, en su caracterización pragmática de la argumentación, sustituir la condición de sinceridad propuesta por Searle (2005) por una

condición de relación o de responsabilidad. Van Eemeren y Grootendorst ilustran lo esencial de su propuesta a partir del acto de habla de prometer:

Según Searle, ninguna promesa “genuina” se hace donde las condiciones de corrección que él enumera para el hablante no se cumplan. A nuestro modo de ver, sin embargo, un oyente puede en ciertas circunstancias mantener al hablante en su promesa incluso cuando no se hayan cumplido todas las condiciones de corrección. Esto puede demostrarse, por ejemplo, en referencia a las condiciones de sinceridad. Si el hablante hace una promesa, entonces, sin tener en cuenta sus intenciones sobre este punto, él asume cierta responsabilidad que el oyente puede reprocharle. Y por eso, como hemos observado previamente, creemos que hubiese sido mejor denominar condiciones de responsabilidad o condiciones de relación a las condiciones de sinceridad. (2013, p. 34)

Por las mismas razones por las que lo dicho es válido para las promesas es también válido para la argumentación. Siguiendo este planteamiento, quien argumenta no está obligado a ser sincero sino, más bien, a ser responsable. Si, en una discusión a propósito de dos creencias incompatibles, alguien ofrece un argumento, se compromete con él; bien sea porque debe intentar sostenerlo o porque, dada determinada situación, está en la obligación de retractarse. Argumentar es, por tanto, un tipo de acto de habla social que no implica consideraciones relativas a la sinceridad ni a estados mentales individuales, sino que se comprende mejor apelando a la noción de responsabilidad. Lo importante, en pocas palabras, es la responsabilidad que un hablante adquiere al llevar a cabo ciertas acciones. Suponemos, entonces, que el hablante cree que su enunciado será aceptable para el oyente y no que está íntimamente convencido de que es verdadero. Van Eemeren y Grootendorst

(2013, p. 73) reformulan las condiciones de sinceridad para el acto de habla de argumentar de la siguiente manera:

Condiciones de sinceridad

1. *H* cree que *X* es aceptable.
2. *H* cree que las proposiciones expresadas en las sentencias *S1*, *S2* (...*Sn*) son aceptables.
3. *H* cree que la constelación de sentencias *S1*, *S2* (...*Sn*) constituye una justificación aceptable para *X*.

Ahora bien, es importante aclarar en qué sentido un acto de habla es una acción social según Searle y en qué sentido lo es en esta última propuesta. Para Searle (2005), el sentido social de los actos de habla se refiere a que son acciones que expresan estados mentales mediante convenciones conocidas que dependen de ciertas reglas sociales. Lo social, para él, apela a que, en la realización del acto de habla, el hablante sigue ciertas reglas que son compartidas por los miembros de una comunidad. Me refiero a que un acto de habla es una acción social en otro sentido. Creo que es social en la medida en que es válida para una comunidad y no en la medida en que apela al conocimiento de reglas sociales. En este sentido el carácter social implica que, en ocasiones, emitir actos de habla no se refiere a dar a conocer estados mentales, como en el caso de argumentar.

Partamos, como Searle (2005), de que argumentar es un acto de habla representativo y de que tiene condición de sinceridad para mostrar por qué el modelo de Searle no funciona. Supongamos que, sinceramente, afirmo que viajar en avión es más económico que viajar en tren y que ofrezco como argumento una experiencia propia que lo respalda. Supongamos

que tengo un interlocutor que no está de acuerdo. Su afirmación, de la que está íntimamente convencido, consiste en que viajar en tren es más económico que viajar en avión y también ofrece como argumento una experiencia propia. En esta situación ya no se trata de saber qué piensa mi interlocutor, pues ya lo sé, sino de intentar resolver un desacuerdo. Para esto, es necesario argumentar.

Ahora bien, al argumentar, es necesario apelar a algo que mi interlocutor acepte. Pero, ¿cómo sé qué es aquello que acepta? Esta pregunta se puede responder desde dos perspectivas diferentes en teoría de la argumentación: la retórica y la dialéctica. Para la retórica, siguiendo a Perelman (1989), lo que mi interlocutor aceptaría se puede descubrir a partir de consideraciones sociológicas. Así, la caracterización del auditorio en aspectos como su edad, género, estrato, nacionalidad, área de estudios, etc., son aquello que le permite al orador saber cuáles argumentos usar con el fin de ganar la adhesión del auditorio. En este caso, los argumentos que utiliza el orador no apelan a sus estados mentales sino a aquellas afirmaciones que el auditorio aceptaría por sus condiciones sociales. En último término, los argumentos están más cercanos a la función social del auditorio que a la del orador.

Para la pragmadialéctica (van Eemeren & Grootendorst, 2013), en cambio, lo que mi interlocutor acepta es aquello a lo que se compromete por medio de preguntas y respuestas que ocurren en el diálogo. Puedo preguntarle, por ejemplo, si aceptaría que tengo razón al mostrarle la comparación entre mi tiquete de avión y mi tiquete de tren, que son algo externo a los estados mentales. Si mi interlocutor acepta, habrá adquirido un compromiso. A la misma conclusión puede llegarse si se considera que en ocasiones aceptamos ciertos argumentos “en gracia de discusión” y no porque creamos que son de hecho verdaderos.

Por ejemplo, puedo aceptar que no viaje en temporada alta, así crea lo contrario, porque creo que esto no es relevante para la discusión o que no contribuye a la consecución de un acuerdo.

Para explicar el proceso de justificación de las razones de las acciones institucionales sería mejor entonces reemplazar la condición de sinceridad por una condición de responsabilidad dado que argumentar es un acto de habla social y externo en el que el hablante no necesita creer en aquello que enuncia. El hecho de prescindir de la condición de sinceridad también implica que el acto de habla de argumentar no apela a los estados mentales y que, por tanto, estos no resultan relevantes para explicar tal proceso de justificación. Apelar a estados mentales, por otra parte, no permite resolver desacuerdos. Cuando tienen lugar estos en la comunicación cotidiana es necesario llevar a cabo un proceso de argumentación en el que se tienen en cuenta razones que un interlocutor podría aceptar. En este sentido, argumentar no está constituido por una serie de actos de habla elementales representativos, sino por actos de habla complejos que poseen enunciados coherentes y conectados entre sí sustentados por conceptos de contenido esencialmente social como *compromiso* y *responsabilidad*.

En síntesis, el modelo CDI de razones para actuar tiene tres problemas. El primero, para la teoría de la acción intencional, consiste en que las teorías causalistas, que apelan a estados mentales para explicar cómo se produce la acción, no logran explicar los casos de debilidad de la voluntad. Por otra parte, la idea de libertad muestra que el vínculo entre razones y acciones no es causal, pero quienes piensan que actuamos libremente o con base en razones carecen de una explicación de cuál es la naturaleza de este vínculo y no ofrecen tampoco una especificación del proceso mediante el cual el agente elige las razones sobre las que decide actuar.

El segundo problema, para la teoría de la acción institucional, se refiere a que la apelación a estados mentales resulta inútil para explicar las razones de las acciones institucionales en la medida en que dichas razones no apelan a estados mentales sino a reglas sociales o a cierta deontología definida previamente por la función de estatus del agente. El tercer problema ocurre en relación con la teoría de la argumentación y se trata de que la apelación a estados mentales no explica cómo se justifica una razón para actuar institucionalmente puesto que el acto de habla de argumentar no requiere condición de sinceridad sino de responsabilidad. Además, cuando emerge un desacuerdo entre dos hablantes, la apelación a los estados mentales es insuficiente para resolverlo. En este caso, es necesario argumentar a partir de enunciados que un interlocutor aceptaría. Por esto, la argumentación debe ser estudiada como un acto de habla complejo y no como uno elemental representativo.

## **2.8 Compromiso**

Luego de señalar las razones por las que el modelo CDI resulta insuficiente para explicar las razones de las acciones institucionales, intentaré indicar en qué sentido el modelo del compromiso propuesto por Walton y Krabbe (1995) constituye una opción preferible para dar cuenta de este ámbito del comportamiento humano. Siguiendo a Walton (2015), expondré las líneas generales de este modelo asignando un énfasis especial a la manera en que permite superar el problema de la brecha entre razones y acciones. Posteriormente, indicaré también el modo en que este modelo, a diferencia del modelo CDI, acomoda el carácter normativo, justificatorio y explicativo de las razones de acciones institucionales.

Hitchcock (1985) arguye que, aunque el modelo CDI posee muchas ventajas, resulta incompleto en tres aspectos importantes: (I) es solipsista en la medida en que no da cuenta de las discusiones entre los agentes; (II) es egoísta porque no tiene en cuenta los valores o gustos de las comunidades humanas; y (III) es asocial en cuanto no contempla grupos de agentes con una estructura de gobierno. Esto, sumado a las dificultades expuestas en las secciones previas, constituye un argumento poderoso a favor de la conclusión de que este modelo debe ser abandonado al hablar de acciones institucionales y de las razones por las cuales estas se realizan.

Como expone Walton (2015), la teoría de la argumentación estudia interacciones comunicativas en las que participan por lo menos dos agentes, cada uno de los cuales realiza actos de habla. A su vez, cada uno ha adquirido previamente un conjunto de compromisos y, cuando uno de ellos realiza preguntas que su interlocutor responde, los compromisos se vuelven mutuos o no aplican en el intercambio comunicativo. Esto depende del tipo de acto de habla que cada hablante realice. Así, un hablante dado puede preguntarle a su interlocutor, en una discusión sobre el papel de la educación, si acepta que es más valioso el conocimiento teórico que el práctico. Si el interlocutor asiente, ese será un compromiso que se ha insertado en la conversación. No obstante, el hecho de que lo acepte para el intercambio comunicativo no implica que realmente lo crea: puede hacerlo porque cree que eso contribuye a resolver cierto desacuerdo. De este modo, un *compromiso* se define como una proposición que el agente ha declarado como aceptable en el curso de algún intercambio comunicativo (Hamblin, 1970, 1971)

En el modelo del compromiso no hay ninguna brecha entre los estados mentales y las acciones. Como sostiene Walton (2015, p. 45), el problema de la brecha surge cuando se

intenta extender el modelo del compromiso al modelo CDI; es decir, al usar el modelo combinado para intentar explicar el comportamiento de los agentes en casos en los cuales parecen estar haciendo uso del razonamiento práctico, pero donde hay una brecha entre sus razones y sus acciones.

En el modelo del compromiso no existe una brecha en la situación de decisión dado que este no apela a estados mentales y a acciones, sino a medios y fines en un sentido práctico y externo al agente. Según Walton (2015), el modelo del compromiso presenta una estructura normativa del razonamiento práctico que vincula los fines del agente racional y su conocimiento sobre los medios para llevarlos a cabo, con una conclusión según la cual, en un sentido práctico, el agente debería llevar a cabo las acciones que constituyen los mejores medios para llevar a cabo sus fines.

Además de concluir que el modelo del compromiso es el mejor para explicar las razones de las acciones institucionales, también es posible afirmar que, cuando se trata de este tipo de acciones, todas las razones proporcionadas son, necesariamente, justificatorias y explicativas al mismo tiempo. Hemos dicho que las razones justificatorias son aquellas con las cuales un hablante intenta convencer a otra persona de la validez o de la aceptabilidad de una acción, aun cuando no sean las razones por las que el agente llevó a cabo o tiene la intención de llevar a cabo la misma. Entre estas razones, dijimos que algunas eran explicativas y otras no. Las justificatorias explicativas son aquellas que, además de que se usan para convencer a otra persona de que nuestra acción se basa en buenas razones, son las razones por las que efectivamente actuamos. Las justificatorias no explicativas son las que convencen a otras personas de que tenemos buenas razones para llevar a cabo una acción, sin ser al tiempo las razones con base en las cuales actuamos.

Ahora bien, dado que las razones de las acciones institucionales no apelan a estados mentales, sino a reglas sociales y a compromisos, y puesto que tales razones están determinadas por la deontología que trae consigo la función de estatus de un agente, es posible concluir que todas las razones de las acciones institucionales son, a la vez, justificaciones y explicaciones institucionales. En otras palabras, puesto que el agente como persona psíquica no es quien actúa, sino, por así decir, el estatus que le ha sido asignado en su comunidad, es posible afirmar que todas las razones que proporciona como agente institucional son las razones con base en las cuales actúa. En tal situación no puede haber razones justificatorias no explicativas porque, al no apelar a estados mentales, no hay casos de insinceridad. Así, las razones que yo, como docente, proporciono son en efecto las razones sobre las que yo, como docente, actúo.

De nuevo, si digo que deseo organizar un coloquio porque creo que fortalecería la comunidad académica, esa será una razón justificatoria explicativa porque, además de ser válida para los demás, es la razón por la que el docente (no la persona) actúa. Esto implica que cierto tipo de razones justificatorias –a saber, las de las acciones institucionales–, no deberían ser estudiadas por el modelo CDI sino por la teoría de la argumentación en la medida en que no apelan a estados mentales sino a compromisos y a reglas sociales que adquiere el agente por tener una función de estatus asignada.

En síntesis, dado que las acciones institucionales son de carácter social y su justificación no apela a los estados mentales del agente, el modelo del compromiso resulta una opción preferible para dar cuenta de las mismas. Sería posible afirmar que las razones de las acciones institucionales, además de apelar a reglas sociales y de implicar el concepto de responsabilidad, son en esencia compromisos que adquiere el agente al proferir la

justificación de su razón. También es posible concluir que, cuando se trata de acciones institucionales, todas las razones proporcionadas son necesariamente justificatorias y explicativas al mismo tiempo dado que no implican los estados mentales del agente.

### **3. La premisa agentiva**

Para recapitular, en el primer capítulo del presente texto me he ocupado de explicar el tema de investigación; a saber, las acciones institucionales de carácter individual. También mencioné cuáles otros tipos de acciones son reconocidos por la teoría de la acción y cuál es la distinción conceptual entre ellas. Luego, dado que solemos afirmar que las acciones se realizan por razones, en el segundo capítulo expuse los tipos de razones para actuar a partir de dos modelos: el CDI, que se interesa por explicar las razones apelando a estados mentales, y el del compromiso, que intenta explicar las razones por medio de la argumentación. Señalé que la comprensión más adecuada de las razones para actuar de las acciones institucionales individuales era la propuesta por el modelo del compromiso, en tanto apela a argumentos de carácter externo. En el presente capítulo desarrollaré la propuesta de esta investigación. La conjetura que pretendo exponer puede ser enunciada de la siguiente manera: las acciones institucionales de carácter individual poseen, entre sus razones para actuar, una premisa agentiva que apela a la narración institucional del agente, es decir, a su estilo.

#### **3.1 Estructura del razonamiento práctico**

El razonamiento práctico es un proceso mental mediante el cual un agente sopesa ciertas razones y concluye que debe o no realizar una acción. Este tipo de razonamiento posee una estructura cognitivo-motivacional (Audi, 2006, pp. 92). Robert Audi lo define como un proceso inferencial a través de cual los agentes infieren juicios a favor de una acción a partir de premisas que expresan motivación y cognición. La cognición se entiende en este

caso como la capacidad para formar y considerar creencias instrumentales; es decir, creencias de medios y fines (del tipo “haciendo  $x$  lograré  $y$ ”). El razonamiento práctico como proceso es una forma de dar respuesta a un problema práctico o cuestión y un argumento práctico es una estructura de premisas y conclusiones que corresponden a tal razonamiento. La conclusión de un razonamiento práctico, denominada “juicio práctico”, es la respuesta del agente al problema o a la cuestión. Ahora bien, concluir que una acción es el curso de acción apropiado no implica la intención ni la decisión de actuar, mucho menos la acción misma. El esquema más simple del razonamiento práctico, según Audi (2006, p. 96) implica deseos y creencias instrumentales como premisas y puede describirse en los siguientes términos:

1. Premisa mayor – la premisa motivacional: quiero  $x$
2. Premisa menor – la premisa cognitiva (instrumental): hacer  $p$  contribuiría a realizar  $x$
3. Conclusión – el juicio práctico: debería hacer  $p$

Supongamos que un agente se enfrenta a un problema que quiere resolver; por ejemplo, cómo puede mejorar su estado físico. El agente puede razonar en este caso de la siguiente forma: dado que quiero tener un mejor estado físico (premisa mayor) y dado que hacer ejercicio (premisa menor) podría contribuir decisivamente a satisfacer este objetivo, entonces tal vez debería hacer ejercicio (conclusión).

Walton (2007), a diferencia de Audi, distingue entre razonamiento práctico instrumental y normativo (esto es, basado en valores). La estructura del primero es más simple: si quiero tomar el tren, debo comprar el tiquete. La del segundo hace referencia a ciertos valores que subyacen a un fin pretendido. Walton (2007) considera que las personas, al tomar cierto tipo de decisiones, no solo apelan a los medios y a los deseos sino también a los valores:

1. Tengo un fin (F)
2. (F) está respaldado por un conjunto de valores (V)
3. Llevar a cabo (A) es necesario o suficiente para realizar (F)
4. Debería llevar a cabo (A)

Supongamos el mismo ejemplo anterior e incluyamos la premisa relativa a los valores propuesta por Walton (2007). Un agente se enfrenta a un problema que quiere resolver: ¿cómo puedo tener un mejor estado físico? El razonamiento práctico modificado para agregar la premisa valorativa seguiría entonces el siguiente curso: quiero esto porque valoro la salud y la autonomía (V); además, creo que al hacer ejercicio (A) podría tener un mejor estado físico (F); por lo tanto, debería hacer ejercicio (A).

Ahora bien, existen razones para pensar que el esquema propuesto por Walton (2007), si bien complementa al de Audi, no explica de manera completa cómo se lleva a cabo el razonamiento práctico. No menciona que hay algunas situaciones en las cuales los agentes no desean el fin y, sin embargo, sienten que deben llevarlo a cabo. Una conclusión importante que puede inferirse de esta posibilidad es que el fin no debe identificarse con un deseo. Ante este fenómeno, Fairclough y Fairclough (2012) realizan la siguiente propuesta: la premisa teleológica (el fin) no debería ser equiparada con aquello que el agente quiere, sino entendida como un estado posible de cosas futuras que el agente se representa y es compatible con sus preocupaciones, expresadas en la premisa axiológica (los valores). Tales intereses pueden hacer referencia a deseos pero también a deberes, requerimientos, obligaciones, normas, reglas, leyes, etc., que el agente debe querer cumplir. Usando la terminología de Searle (2001), el fin podría equipararse con razones unas veces internas y otras veces externas.

Si se tiene en cuenta que la premisa teleológica puede ser algo que el agente no desea pero siente que debe realizar, resulta clara la importancia de la inclusión de un factor relativo al contexto. Para Fairclough y Fairclough (2012, pp. 42–43), los modalizadores deónticos, tales como “tengo que” o “debería”, involucran un razonamiento que se da a partir de dos aspectos: premisas circunstanciales (que explican cuáles son los hechos en los que ocurre determinada situación) y premisas normativas (que se refieren a aquello que es deseable, bueno, moralmente requerido, etc). En términos relativos a un razonamiento práctico, podría afirmarse que dado el conjunto de circunstancias actuales y dado un estado de cosas futuro que corresponde a los intereses del agente, debería hacerse (A). La acción prevista como medio pretende conducir al agente del conjunto de circunstancias actuales a una situación futura que coincide con un cierto ideal normativo.

Fairclough y Fairclough sugieren que el razonamiento práctico tiene la siguiente forma: dadas las circunstancias en las que se encuentra un agente, la posesión de un determinado fin importante para él en algún sentido (que puede o no desear), conlleva la conveniencia o necesidad de llevar a cabo una acción. En otras palabras, el agente sabe cuáles son las circunstancias y cómo debería ser el resultado. Estos son dos estados de cosas del mundo: uno presente y otro futuro, en el cual aquello que quiere o debe querer ha sido alcanzado. Lo que el agente no sabe es cuáles medios lo conducirán de la situación actual a la situación futura. La conjetura de la que dispone es que la acción A puede ser aquel medio, basado en su conocimiento del mundo, experiencia pasada, imaginación, etc. (Fairclough & Fairclough 2002, p. 43).

Para sintetizar, en el esquema del razonamiento práctico propuesto por Fairclough y Fairclough (2012), el agente llega a la conclusión basado en premisas de cuatro tipos: (I)

una premisa circunstancial, que representa el estado de cosas existente y los problemas que plantea; (II) una premisa teleológica, que describe el estado de cosas futuro que el agente quiere llevar a cabo o cree que debería llevar a cabo; (III) una premisa axiológica, que expresa los valores y las preocupaciones que subyacen a los fines del agente y que también afectan la manera en la que este representa el contexto de acción; y (IV) una premisa instrumental, que representa el curso de acción propuesto como un medio hipotético que conduciría a los agentes del estado de cosas actual a uno futuro, que es su fin (2012, p.11). Un razonamiento práctico, de acuerdo con este modelo, podría describirse entonces en los siguientes términos:

1. Dadas mis circunstancias *C* / premisa circunstancial o contextual.
2. Dado el fin *F* / premisa teleológica.
3. Dado que *F* está respaldado por mis valores *V* / premisa axiológica.
4. Dado que hacer *A* es suficiente o necesario para *F* / premisa instrumental.
5. Hacer *A* / conclusión.

Las relaciones entre las premisas, de acuerdo con este esquema, son las siguientes: la premisa instrumental es una conjetura (es decir, no hay certeza de que sea el medio indicado para llevar a cabo el fin). Según la premisa instrumental, la acción transformaría *A* en el *F* respaldado por *V*; *F* es una consecuencia deseada, sin importar si es de carácter interno o externo; los agentes actúan según jerarquías de *F* y de *V* que los llevan a considerar unos medios y otros no; *C* incluye hechos institucionales; *V* determina *F*; *V* es sustituible por “importante” y *V* determina *C*.

Aunque cabe afirmar que el esquema del razonamiento práctico de Fairclough y Fairclough (2012) es tal vez el más completo elaborado hasta ahora en la literatura sobre la

racionalidad práctica, resulta en el fondo insuficiente para explicar algunas acciones tanto intencionales como institucionales. En primer lugar, hay algunas razones para actuar que no se refieren a ninguna de las cuatro premisas expuestas anteriormente; es decir, no apelan ni al contexto, ni a los valores, ni a los medios, ni a los fines. En segundo lugar, este esquema no explica por qué las personas, luego de haber ponderado el contexto, los valores y el fin, no consideran como opciones todos los medios posibles. En esta propuesta el rango de acción permanece muy amplio dado que los agentes no suelen considerar todos los cursos de acción disponibles sino unos pocos.

La conjetura que me propongo desarrollar en el resto de este texto consiste en que se debe añadir una nueva premisa a la estructura del razonamiento práctico que dé respuesta a los dos planteamientos anteriores; esto es, (I) que permita explicar a qué se refieren aquellas razones que no apelan a ninguna de las cuatro premisas propuestas por Fairclough y Fairclough (2012) y (II) que permita comprender por qué los agentes tienen un rango tan limitado de cursos de acción. ¿Por qué, si hay tantas opciones posibles, las personas consideran típicamente solo unas cuantas? La premisa que propongo añadir se relaciona con el agente mismo y la denominaré “premisa agentiva”. Si bien esta premisa permitiría explicar las acciones intencionales al igual que las institucionales, me ocuparé de las segundas debido al interés de este trabajo. En este sentido, la premisa agentiva tiene como propósito comprender la manera en la que se justifican, en la estructura del razonamiento práctico, las acciones institucionales.

Hay ciertas razones para actuar que no apelan al contexto, a los valores, a los medios ni a los fines. Considérense los siguientes ejemplos que pueden ser aportados como razones para actuar o que pueden ser premisas en un razonamiento práctico determinado: “dado que

soy una persona introvertida”, “teniendo en cuenta que me gusta la literatura”, “toda vez que soy una madre de familia”, “en tanto soy una persona joven” o “en cuanto soy una persona estricta”. Todos estos casos apelan a quién es el agente: cuál es su forma de ser, cómo se comprende y, en esa medida, cuáles opciones (medios) estarían disponibles al ser una persona de cierto tipo.

Supongamos que un agente se encuentra en una situación en la cual tiene como fin mejorar su promedio de notas en el próximo semestre. Este fin se basa en valores como el esfuerzo, la dedicación y la responsabilidad. El contexto consiste en que tiene problemas familiares y no dispone del tiempo suficiente para estudiar. En una situación como esta hay varios medios posibles: puede hablar directamente con los profesores y pedirles que le asignen trabajos extra para subir sus notas, puede recurrir a su compasión, puede amenazarlos de muerte, puede averiguar las claves de sus correos o ingresar al sistema de notas y cambiar su promedio.

¿Por qué el estudiante no considera seriamente todas estas opciones sino solo algunas? Mi conjetura consiste en que el carácter, el estilo, la manera de ser o la forma como se entiende a sí mismo el agente –que según mostraré está enmarcado narrativamente– limita los medios y solo deja unos pocos cursos de acción disponibles. Los demás, dado que el agente se interpreta de determinada forma, no entrarán en su consideración.

### **3.2 Identidad narrativa**

Matthew Smith (2010) plantea una pregunta similar a la propuesta al final de la sección anterior en relación con las acciones intencionales. Uno de sus intereses teóricos apunta a

comprender por qué las personas no consideran todos los cursos de acción posibles, entendiendo por “curso de acción” algo que puede ser objeto de una intención. De acuerdo con Smith hay dos maneras de entender aquello que constituye una opción: (I) una opción es algún curso de acción físicamente o lógicamente viable para un agente; (II) una opción es un curso de acción sobre el cual el agente delibera, lo que supone que es psicológicamente capaz de hacerlo. A las primeras las denomina “razones internas” y a las segundas “razones externas”.

Para Smith la cantidad de razones externas excede en mucho a la cantidad de razones internas. Esto es, hay más opciones posibles de las que el agente considera (2010, p.1). Este autor asume, no obstante, que el mecanismo responsable de la generación de opciones internas se basa en capacidades cognitivas del tipo de formarse creencias y deliberar prácticamente, que están gobernadas por normas inteligibles. Smith denomina a este mecanismo, encargado de presentar opciones internas, la “imaginación práctica” (2010, p.2).

La apelación a los valores, a los medios y a los fines, de acuerdo con Smith, no es suficiente para determinar cuáles cursos de acción tomará un agente como opciones internas. Para intentar explicar la imaginación práctica, sostiene que las personas forman sus identidades a través de una construcción narrativa de su vida. En otras palabras, los seres humanos tienen una comprensión práctica de sí mismos que está mediada por una identidad narrativa. Las normas que gobiernan la construcción de la identidad narrativa, afirma, se encuentran entre las reglas más importantes de la imaginación práctica (Smith, 2010, p. 3).

Al hablar de “formar identidades” y en términos generales de “identidad” el autor rehúye distinciones de tipo metafísico y no se refiere a formar un “sí mismo” que persista a través del tiempo y que solo pueda ser destruido al momento de la muerte. Esta expresión designa

para él más bien aquello que podríamos llamar nuestro “sentido de nosotros mismos” como individuos concretos. Mientras que las identidades son objetos abstractos a lo largo de líneas de historias, partituras musicales o recetas, las identidades narrativas deben ser realizadas en la acción. En la medida en que nuestra acción se expresa a través de la adopción de fines, planes y valores, tenemos identidades narrativas constituidas por una serie de estados psicológicos (Smith, 2010, p. 10).

Las identidades narrativas, por otra parte, no son recuerdos o autobiografías conscientes y escritas meticulosamente que permanezcan estáticas en el curso de las vidas de los individuos. Son, en cambio, narraciones siempre cambiantes construidas a partir de la selección y la organización de recuerdos, creencias, valores, etc., ya sea en una o en varias narraciones completas. Estas narraciones, enfatiza Smith, se actualizan y se revisan constantemente atendiendo a ciertas normas que gobiernan la manera en la que son construidas, actualizadas y revisadas. A pesar de esta revisión constante a la luz de nuevas experiencias y actividades, las identidades narrativas proveen una unidad de la experiencia vivida que se superpone a la consciencia alucinante y desordenada de la vida cotidiana (Smith, 2010, p. 10). En pocas palabras, las personas construyen narraciones sobre sí mismas y para ellas mismas que reúnen varios elementos particulares bajo ciertos títulos.

Ahora bien, no todo aquello que ocurre en la vida de una persona es utilizado como material en la construcción y en la revisión de la identidad narrativa. Algunos recuerdos y experiencias son relevantes y otros no. ¿Cuál es el factor que hace que lo sean? Smith (2010, p. 11) afirma que nuestra identidad narrativa proporciona una base que determina la relevancia de los estados psicológicos. Las personas considerarán sobresalientes aquellos acontecimientos de la vida cotidiana que tengan relación con su identidad narrativa.

¿Cuáles son las normas que gobiernan la construcción, actualización y revisión de estas identidades narrativas?

Las narraciones son fundamentalmente historias y por tanto manifiestan un tipo de unidad estructural que va más allá de la enunciación de una lista de eventos. Los filósofos suelen concebir esta unidad en términos de relaciones causales, temporales entre eventos que implican a agentes con diferentes roles definidos. Smith, sin embargo, considera que estas normas son insuficientes para asegurar una identidad narrativa. De acuerdo con él, la unidad estructural asociada a la idea de identidad narrativa resulta de cuatro normas constitutivas de la imaginación práctica; esto es, de reglas que gobiernan cuáles cursos de acción consideramos como opciones internas.

Las primeras dos normas son una norma *temporal* y una norma *causal*. La primera requiere que las creencias y los recuerdos estén organizados en una narrativa temporalmente coherente con el conjunto total de creencias del agente. La norma causal, por su parte, se refiere a que las narrativas representen los eventos de tal forma que parezca que estén relacionados causalmente. Estas dos normas se derivan de reglas epistémicas generales que demandan una consistencia general en las creencias del agente.

Ahora bien, para que una serie de eventos relacionados entre sí causal y temporalmente tenga una unidad narrativa, debe haber alguna clase de unidad temática. Sin un tema, una representación de hechos organizados tanto causal como temporalmente no tendría sentido narrativo y no constituiría una historia. La tercera norma postulada por Smith, la norma temática, no solo es necesaria y constitutiva, sino que en virtud de esto precede normativamente a las dos reglas anteriores (Smith, 2010, p. 13). Un tema es una idea que organiza una narración. Los temas pueden ser formas canónicas de historias; como historias

sobre redención, sobre conflictos con los demás, sobre conflictos con la naturaleza, etc. O pueden ser figuras alegóricas que representan algún *modus vivendi*; tales como el sirviente fiel, la madre sacrificada, el hombre correcto, etc. La norma temática requiere que el contenido de la narración, que constituye la identidad narrativa de un agente, realice el tema en cuestión. Esta realización se efectúa al determinar cuáles recuerdos, creencias, etc. son incorporadas en la narración que constituye la identidad y al determinar el nivel de significatividad de los eventos en la narración (2010, p.13). En general, los temas determinan cuáles experiencias son relevantes narrativamente.

Los temas actúan como murallas en contra del abandono o del cambio radical de una narración. Las identidades narrativas operan sobre una larga porción de la vida de las personas, sintetizando y presentando al agente ante sí mismo como una persona de cierto tipo que vive en cierto tipo de un mundo. El tema, por tanto, aporta una estructura estable para nuestras identidades narrativas que ayuda a que nos constituyamos como agentes extendidos temporalmente y situados histórica y culturalmente. Los temas, afirma Smith, ejercen una presión conservadora sobre las identidades narrativas al presionarlas para mantener su integridad como totalidades organizadas. Así, la presión de la norma temática unifica experiencias y recuerdos en totalidades narrativas (Smith, 2010, p. 14).

Si las desviaciones de la norma temática amenazan la constitución de la identidad narrativa, entonces debe haber una o más normas que determinen qué cuenta como una desviación y cuándo se considera que la narración se desvía tanto que la identidad narrativa se desintegra. Por esto es importante una cuarta regla a la que Smith denomina “estética”. La norma estética opera en dos frentes: primero, determina cuántos temas narrativos dispares pueden ser entrelazados en una sola narración o cuántas narraciones con temas

disparés pueden coexistir; segundo, determina qué tan rígidamente se aplica la norma temática a la construcción y a la revisión de la narración que constituye la identidad narrativa (Smith, 2010, p.14). Cuando ocurren episodios que van en contravía con el tema, el agente puede experimentar crisis y presiones que lo obliguen a revisar su identidad narrativa al servicio de la claridad temática (2010, p.15). Cuando se trata de elegir entre la pérdida de la identidad narrativa y la inconsistencia, la opción por defecto será elegir la identidad narrativa a costa de la inconsistencia (2010, p. 16).

En resumen, Smith busca comprender por qué las personas consideran solo unas pocas opciones internas como verdaderos cursos de acción disponibles e intenta definir un mecanismo que especifica la forma en que funcionan estas restricciones. Su conjetura consiste en que las personas construyen una identidad narrativa unida en virtud de un tema narratológico que limita los cursos de acción en virtud de la auto-comprensión que tiene de sí el agente. De esta manera, por ejemplo, si la identidad narrativa de un agente se basa en el tema de “el intelectual”, probablemente un viernes en la noche considerará salir a tomar vino, asistir a un concierto de música clásica o quedarse en casa leyendo. Es posible que, debido a las reglas temporales, causales, temáticas y estéticas, no se le ocurra salir a pintar grafitis en las calles o presentarse en una retreta. Si bien el trabajo de Smith (2010) constituye un buen punto de partida para comprender la premisa agentiva, explicaré en qué medida resulta insuficiente en relación con el tipo de acciones que constituyen el centro de interés del presente trabajo.

### **3.3 Marcos narrativos**

La propuesta de Smith recurre a la idea de *tema narratológico* para dar cuenta de la identidad narrativa de los agentes. Como insinué al final de la sección anterior, creo que esta propuesta resulta limitada en la medida en que desatiende un componente central de las acciones humanas: el componente institucional. La apuesta que intentaré defender en el curso de las próximas secciones es que existe un concepto emparentado con este pero diferente que permite conservar los aciertos de la propuesta de Smith y al mismo tiempo ensancharla para cubrir el ámbito de las acciones institucionales; a saber, el concepto de *marco narrativo*. Creo que este concepto es teóricamente preferible por varias razones. En primer lugar, proviene de las ciencias cognitivas y no de la literatura. Esto implica que se adapta mejor a la tesis en la medida en que estamos hablando de razones para actuar que, si bien son de carácter externo como los argumentos, deben partir de una base cognitiva. De este modo, el concepto de marco narrativo no solo permite explicar los componentes de una narración sino también el rol que desempeñan las narraciones en nuestra mente a la hora de interpretar el mundo. En ese sentido, resulta un concepto más amplio y fuerte teóricamente.

En segundo lugar, la idea de tema narratológico resulta exigente en cuanto supone que las personas conocen ciertos personajes y ciertas historias a través de la literatura. Creo que este no es el único canal disponible. De hecho, es probable que no sea uno de los más comunes dado que no todas las personas leen literatura de manera habitual. Debido a lo anterior, es necesario considerar otros medios a través de los cuales los agentes pueden conocer ciertas historias y apropiarse de los personajes. Estos canales pueden variar según las culturas, pero, en general, la tradición oral, la televisión, la radio, la música y las revistas pueden constituir medios que vale la pena mencionar. Así, alguna mujer puede

construir su identidad narrativa a partir del modelo del ama de casa abnegada. No obstante, no tiene que haber conocido este modelo a través de la literatura. Es posible, por ejemplo, que este sea el rol de un personaje de alguna telenovela que suele ver.

En tercer lugar, creo que el concepto de marco narrativo está compuesto por elementos más concretos que el tema narratológico, lo cual permite realizar un mejor análisis. Así, mientras que a la noción de tema narratológico se aplican normas temporales, causales y estéticas que pueden resultar muy generales, los marcos narrativos contienen elementos como roles, escenarios, condiciones previas, condiciones conducentes, eventos principales, propósitos, fines, resultados y consecuencias últimas. Estas características de los marcos narrativos permiten una comprensión amplia de aquello que implica la identidad narrativa.

### **3.3.1 Teoría de la categorización**

Los marcos narrativos son una forma de *categorizar*. La teoría de la categorización es un componente de las ciencias cognitivas que tiene como propósito explicar la habilidad humana de aplicar conceptos o, en otros términos, de incluir un elemento dentro de una categoría; por ejemplo, la habilidad de reconocer una entidad específica como un lápiz. El fin de la teoría de la categorización es comprender cuáles procesos mentales permiten que las personas formen y emitan juicios del tipo “*esto es x*”. Es importante comprender la diferencia entre una teoría de la categorización y una teoría de la definición. Mientras que la teoría de la definición se interesa por la pregunta “¿qué es *x*?”, la categorización se pregunta “¿cómo saben las personas que algo es *x*?”.

A la pregunta “¿qué es *x*?”, se podría responder de varias formas. Se puede definir de

manera intensional, enumerando las características que tiene un  $x$  cualquiera; de manera lexicográfica, apelando a aquello a lo que se refieren los hablantes de cierta lengua al decir que algo es  $x$ ; de forma enciclopédica, contando cuál es la historia de los  $x$ ; de manera operacional, explicando cuál es el procedimiento que debo seguir para saber que algo es  $x$ ; o de forma extensional, señalando ejemplares concretos que hacen parte de  $x$  (Copi & Cohen, 1990, pp. 172-184). A la pregunta “¿cómo saben las personas que algo es  $x$ ?”, la respuesta clásica y hasta hace poco indiscutida de los teóricos de la categorización era la opción intensional. Como explica Lakoff (2012), desde Aristóteles hasta el trabajo revolucionario de Wittgenstein, se pensaba en las categorías como algo bien comprendido y obvio. La concepción clásica entiende las categorías como contenedores de condiciones que un elemento debe satisfacer para “caer bajo” o “caber dentro de” ellas. Así, dos entidades individuales  $x$  y  $z$  hacen parte de la misma categoría si y solo si tienen ciertas propiedades en común. Esas propiedades son concebidas como aquellas que definen la categoría (Lakoff, 2012, p. 6). Por ejemplo, algo solo puede ser un cuaderno si satisface las características de ser un conjunto de pliegos de papel, doblados y cosidos en forma de libro.

La teoría estándar o clásica, también conocida como *check-list*, tiene dos problemas que impiden explicar de forma satisfactoria cómo categorizan de hecho las personas. En primer lugar, no explica los ejemplares falsos. Supongamos el caso de una pistola. Según el *check-list*, para que un elemento  $x$  sea categorizado como “pistola”, debe cumplir con las siguientes características: debe ser un arma de fuego corta, que sirva para disparar y que hiera; debe funcionar con pólvora y tener ciertas partes como gatillo, cañón, tambor y empuñadura. Se supone que, solo en caso de que observáramos todas estas características en un objeto, lo denominaríamos “pistola”. Ahora bien, ¿qué ocurre con las pistolas de

juguete? En rigor, no son pistolas. No cumplen con muchas de las características constitutivas de las pistolas y, aun así, las seguimos denominando de esa manera. Este es el tipo de ejemplares falsos que la teoría estándar no logra explicar apelando a la categorización intensional. En segundo lugar, el *check-list* no explica cómo es posible que tengamos “mejores” ejemplares que otros. Para esta teoría solo hay dos opciones posibles: si algo cumple con todas las características necesarias para ser incluido en una categoría, pertenece a ella. Si incumple alguna, no pertenece. La forma clásica de entender la categorización no considera puntos medios ni acepta que haya ejemplares que pertenecen a la categoría en mayor medida que otros. Pongamos como ejemplo la categoría de “roedor”. Las personas suelen pensar que es “más roedor” una rata que una ardilla; es decir, que la rata es un “mejor” ejemplar (esto es, un ejemplar más característico) de la categoría que la ardilla. Si solo consideráramos una serie de características, no podríamos realizar esta distinción. Una teoría de la categorización debería explicar por qué hacemos esto.

No obstante estas deficiencias, el punto de vista clásico tiene algunas virtudes innegables. Resulta difícil negar que una parte importante de las capacidades de categorización de los seres humanos opera intensionalmente. La cuestión es que estas capacidades no pueden explicarse en términos generales de esta manera. En años recientes se ha comprendido, con base en estudios experimentales, que la categorización es un fenómeno cognitivo mucho más complejo. Como resultado de estas constataciones empíricas ha emergido una nueva teoría de la categorización denominada “teoría del prototipo”. Esta teoría muestra que la categorización humana está basada en principios que se extienden más allá de los concebidos por la teoría clásica (Lakoff, 2012, p.5). Para comprender esta nueva teoría, es necesario hacer referencia a ciertos conceptos; a saber, los

de *parecidos de familia, propiedades interactivas y prototipos*.

La teoría de la categorización por prototipos toma de Wittgenstein la noción de parecidos de familia. La teoría estándar tiene límites claros que están definidos por las propiedades en común entre los miembros de una categoría. Wittgenstein, sin embargo, observó que en muchos casos hay semejanzas, parentescos entre los miembros de una categoría, que tienen relevancia en la actividad de categorización pero que están representados en una única propiedad que compartan todos en común. Vemos una complicada red de parecidos que se superponen y entrecruzan, parecidos en gran escala y en detalle.

Hay categorías cuyos miembros no comparten las mismas propiedades. Por ejemplo, no todos los juegos exhiben las mismas propiedades: algunos se caracterizan por tener ganadores y perdedores y otros no, algunos implican entretenimiento y otros no, algunos involucran suerte mientras que otros implican habilidades, etc. La categoría está unida por lo que Wittgenstein denominó “parecidos de familia”: los juegos, al igual que los miembros de una familia, son similares unos a otros de múltiples maneras, aunque no todos comparten en sentido estricto las mismas propiedades (Wittgenstein, 2004). A menudo, son este tipo de propiedades las que permiten afirmar que un miembro pertenece a una categoría.

Rosch (1981) observó que la noción relevante de “propiedad” en la comprensión de las habilidades de categorización no es algo que esté objetivamente en el mundo; no es una propiedad intrínseca o natural sino más bien una “propiedad interactiva”. Una propiedad de este tipo existe como resultado de nuestras interacciones, como parte de nuestros entornos físicos y culturales, dadas las características de nuestro cuerpo y de nuestro aparato cognitivo. Tales propiedades interactivas forman grupos en nuestra experiencia (Lakoff, 2012, p. 51). Las propiedades interactivas se oponen a las propiedades intrínsecas; esto es,

propiedades físicas de los objetos que no dependen de un observador. Son propiedades intrínsecas de un perro tener cuatro patas, pelo de cierto color, orejas y hocico. Las propiedades interactivas surgen de nuestra interacción con el objeto: en el caso del perro, diríamos que es bonito, que es divertido o que es fiel.

Por último, la noción de prototipo hace referencia al mejor o al más característico ejemplar de la categoría; a aquel que es más central y del que cognitivamente se desprenden los demás. Podríamos pensar que para muchas personas el prototipo de roedor es una rata, el prototipo de deporte es el fútbol, el prototipo de político malvado es Adolf Hitler y el prototipo de instrumento musical es el piano.

La nueva teoría de la categorización o “teoría del prototipo” suscribe la siguiente tesis: categorizamos un elemento  $x$  como integrante de la categoría  $C$  cuando las propiedades interactivas de  $x$  tienen parecidos de familia con algún prototipo de  $C$ . Por ejemplo, categorizamos la guitarra como integrante de la categoría “instrumentos musicales” porque nos parece que tiene un sonido armonioso, que puede interpretarse a partir de una partitura, que requiere de experticia y nos proporciona placer, del mismo modo que el prototipo de la categoría (para muchos, el piano). En esta teoría los conceptos son radiales en cuyo centro se encuentra un prototipo y los demás elementos se van alejando de él, de manera concéntrica, mientras menos se parezcan al prototipo. Por esto, es posible que a un objeto metálico que usemos como percusión no lo denominemos propiamente “instrumento musical”. Ahora bien, los conceptos o categorías se usan para enmarcar tanto otros conceptos como ciertos segmentos de la experiencia; esto es, delimitar cuáles elementos hacen parte de la categoría. Dicho de otro modo, los marcos son conceptos radiales que contienen otros conceptos. Por ejemplo, el marco de “guerra” suele contener

“combatientes”, “territorio”, “Estado” y “víctimas”.

### **3.3.2 Tipos de marcos**

Enmarcar una experiencia es ponerla en una relación de semejanza con un prototipo que está en el centro de una categoría. Podemos clasificar las categorías dependiendo del modo en el que el prototipo se relaciona con ellas. Hay casos en los que el prototipo es el mejor ejemplar de la categoría. Hay casos en los que el prototipo que estructura esa categoría no es un ejemplar de esta categoría, sino de otra que se parece a ella en sus propiedades interactivas. Hay otros casos en los que el prototipo es una historia o un segmento de una historia que estructura una categoría. Aunque todos los marcos son radiales, solemos designar como radiales solamente a los primeros. A los segundos los designamos como metafóricos y a los terceros como narrativos.

Para comprender los marcos radiales, pensemos en una categoría determinada: los deportes. Para muchas personas, el fútbol constituye el prototipo de deporte. Esto es, le llaman deporte a las actividades que se parecen al fútbol en alguna de sus propiedades interactivas; como por ejemplo que sea divertido, competitivo, que requiera habilidad por parte de sus jugadores o que nos emocionemos al verlo. En esa medida, podrían llamarle deporte al basquetbol, al voleibol o al tenis. Ahora bien, esas personas pueden creer que hay algunas actividades que no comparten tantas propiedades con el prototipo y, por tanto, que son peores ejemplares de la categoría. Así, podría parecerles que el rugby o el fútbol americano son en mayor medida un deporte que el ajedrez, el curling o el tiro con arco. De hecho, podrían no estar seguros de que estos son, en efecto, ejemplares de la categoría “deportes”.

Los marcos metafóricos son aquellos cuyo prototipo es un elemento proveniente de otro marco. Al usarlos, entendemos y experimentamos un tipo de cosa en términos de otra (Lakoff & Johnson, 2015, p. 41). Este tipo de marcos se evidencian lingüísticamente en metáforas, aunque sus repercusiones son cognitivas; es decir, tienen que ver con nuestra forma de comprender el mundo. En ese sentido, no son solo expresiones trópicas, sino que tienen que ver con nuestra forma de categorizar y de actuar. Como sostiene Lakoff (2012), los marcos son entidades cognitivas en la medida en que activan en las personas creencias, sentimientos y disposiciones a actuar.

Un ejemplo interesante es la metáfora según la cual una argumentación constituye un tipo de guerra. Evidencia de este marco son expresiones comunes en la comunicación cotidiana como las siguientes: “tus posiciones son indefendibles”, “atacó todos los puntos débiles de mi argumento”, “sus críticas dieron justo en el blanco”, “destruí su argumento”, “sometió su razonamiento a un escrutinio inmisericorde”, “nunca lo he vencido en una discusión”, “si usas esa estrategia te aniquilará”. En palabras de Lakoff y Johnson:

No es que nos limitemos a hablar de discusiones y argumentos en términos bélicos. Muchas de las cosas que hacemos al discutir están estructuradas parcialmente por el concepto de guerra. Aunque no hay una batalla física, se da una batalla verbal, y la estructura de la discusión –ataque, defensa, contraataque, etc.- lo refleja. En este sentido, la metáfora “una discusión es una guerra” es algo de lo que vivimos en nuestra cultura, estructura las acciones que ejecutamos al discutir (2015, p. 41).

Nuestro sistema conceptual, como sostienen Lakoff y Johnson, está en gran medida organizado por conceptos metafóricos. Pensamos el tiempo en términos de dinero, la nación en términos familia y la moral en términos de limpieza, por poner solo unos pocos ejemplos

representativos. El pensamiento metafórico es tan cotidiano como inconsciente y automático. Lakoff (2009) afirma que las metáforas en tanto estructuras mentales surgen de manera espontánea, usualmente durante la niñez, cuando dos partes diferentes de nuestro cerebro se activan simultáneamente durante ciertas experiencias. Por ejemplo, cuando un padre abraza a su hijo, el niño siente afecto y calor. Esta experiencia ocurre una y otra vez cada día de su vida. Dos partes de su cerebro –aquella que caracteriza la temperatura y aquella que caracteriza el afecto- son activadas de manera simultánea constantemente. Cuando esto ocurre con regularidad, se forma un circuito (un “mapeo neuronal”) que activa simultáneamente ambas zonas: en el cerebro del niño se articulan las experiencias del afecto y del calor. Las sinapsis que se activan de manera más frecuente se hacen más fuertes en el cerebro de los agentes. Dado que la temperatura es más discernible que el afecto, las sinapsis de la temperatura son más fuertes que las del afecto. Además, teniendo en cuenta que los circuitos o mapeos neuronales van de las sinapsis más fuertes a las más débiles, es posible concluir que el niño entiende el afecto en términos de temperatura y no al revés. Por eso hablamos de personas cálidas, pero no de líquidos afectuosos (Lakoff, 2009).

Además de marcos radiales y marcos metafóricos, un tipo de marco característico de la cognición humana es el de los marcos narrativos. Un marco narrativo es un concepto radial cuyo prototipo está compuesto no por un hecho o por un concepto, sino por una narración completa o por un fragmento de una narración. Los marcos narrativos se forman de manera similar a los metafóricos. Desde pequeños escuchamos las mismas historias: una serie de hechos unidos de manera temporal y causal que se repiten una y otra vez de la misma forma. Eventualmente en el curso de nuestro desarrollo, tras escuchar muchas veces una misma historia, nuestro cerebro realiza un mapeo neuronal y activa eventualmente toda la

historia como si fuera un solo hecho. Por eso basta con que alguien mencione una acción o un personaje que haga parte de una narración conocida para que nuestro cerebro active la historia completa.

Supongamos que hemos escuchado un sinnúmero de veces una narración en la que dos personas se conocen, se enamoran, se vuelven novios, se casan y tienen hijos. Cuando alguien nos menciona la palabra “matrimonio”, no pensamos en un hecho aislado, sino que nuestro cerebro activa el marco narrativo completo. Asumimos –automáticamente- que si una persona se va a casar es porque está enamorada, que fue novia de su pareja hasta el día de su boda y que probablemente tendrá hijos. Matrimonio es un concepto narrativo en la medida en que no activa un acontecimiento concreto, sino una historia entera. “Rehabilitado”, “nerd” o “mártir” son otros ejemplos de conceptos de este tipo.

Los marcos narrativos hacen parte también de las estructuras cognitivas con las que pensamos. Cuando leemos una novela policíaca, por ejemplo, hay un marco narrativo típico con varios tipos de personajes: el asesino, la o las víctimas, el o los cómplices y los sospechosos. Además, hay un motivo, un arma homicida, un detective y pistas. También hay un escenario en el cual el asesino mata a la víctima y, posteriormente, es atrapado por el detective. Todos los marcos narrativos tienen roles, relaciones entre roles y escenarios que llevan a cabo quienes interpretan los roles (Lakoff, 2009, p. 22). Algunos marcos narrativos, además, son estructuras profundas que pueden no manifestarse lingüísticamente.

El grado de profundidad de un marco indica si este es superficial, intermedio o profundo. Son superficiales aquellas estructuras de pensamiento que sabemos que tenemos y que influyen en nuestra forma de actuar a modo de reglas generales de comportamiento o de actitudes frente a determinadas situaciones. Suelen manifestarse lingüísticamente de

manera explícita mediante oraciones. Los marcos intermedios, por su parte, son estructuras que no sabemos que tenemos, pero de cuya existencia podemos percatarnos eventualmente. Se manifiestan lingüísticamente mediante frases. Los marcos profundos son aquellos que no sabemos en absoluto que tenemos y de cuya existencia tampoco podríamos percatarnos por nuestros propios medios. Sería necesaria una investigación para develarlos. Suelen manifestarse lingüísticamente por medio de ciertas palabras.

### **3.4 Multiplicidad de marcos**

El interés teórico en desentrañar la naturaleza y funcionamiento de las acciones institucionales hace necesario atender a varias consideraciones que Smith (2010) desatendió en su explicación de la identidad narrativa. Primero, sería errado suponer que poseemos un solo tema narratológico que determina nuestras acciones, teniendo en cuenta la cantidad de roles institucionales que un agente cualquiera en una comunidad parcialmente desarrollada adopta a lo largo de su vida. Por esto, creo que hay tantos temas narratológicos por agente como roles institucionales. Segundo, los agentes institucionales no construyen su propia identidad narrativa, sino que la toman de ciertos marcos narrativos ya existentes en la sociedad. Tercero, los marcos narrativos de las acciones institucionales no son solo sociales, sino también –y principalmente- institucionales en la medida en que dependen del reconocimiento colectivo. A continuación, desarrollaré cada una de estas afirmaciones.

Un agente detenta típicamente diversas funciones de estatus a lo largo de su vida, cada una de ellas con una deontología propia establecida por una institución. Así, por ejemplo, una misma persona puede ser madre, docente, esposa, jefe y cliente. Aquello que debe y

puede hacer en cada una de estas instituciones está determinado de antemano y no depende de las preferencias de los agentes. Como madre, un agente puede ejercer autoridad y debe cuidar de sus hijos; como docente, puede calificar el desempeño de los estudiantes y debe seguir un reglamento; como jefe, puede dar órdenes a sus subalternos y debe realizar reportes mensuales; como cliente, puede comprar ciertos productos y debe pagar por ellos. Estos son algunos ejemplos, a grandes rasgos, de cómo un mismo agente puede llevar a cabo diversos roles institucionales que no se relacionan necesariamente entre sí.

Supóngase que alguien, que detenta los roles mencionados con anterioridad, construye su identidad narrativa a partir de una historia de rehabilitación. ¿Puede este solo tema explicar sus acciones institucionales? La imposibilidad práctica de enmarcar tantas deontologías institucionales a partir de una misma historia hace igualmente imposible una explicación general de las acciones institucionales del agente a partir de un solo tema. No tiene sentido que haya un solo tema narratológico que explique todas las acciones institucionales. De hecho, aunque tenemos el concepto de “rehabilitado” y eso puede explicar muchas de las acciones intencionales del agente, no tenemos conceptos narrativos como “madre rehabilitada”, “docente rehabilitada”, “esposa rehabilitada”, “jefe rehabilitada” o “cliente rehabilitada”. El tema narratológico propuesto por Smith (2010) no explicaría ninguna de las acciones institucionales de este agente.

Mi tesis consiste en que los agentes tenemos tantos marcos narrativos como roles institucionales y que esos marcos funcionan como razones para actuar. Debido a que los marcos narrativos institucionales operan en dos frentes –uno más general y otro más particular–, resulta necesario realizar una distinción entre “reglas constitutivas” y “funciones de estatus”. Estos dos conceptos parecen problemáticos en la teoría de los

hechos institucionales propuesta por Searle (2010) y resulta fundamental elucidar su diferencia. Luego de realizar esta distinción explicaré cómo operan los marcos narrativos en los agentes institucionales.

### **3.5 Instituciones formales e informales**

Como expone Hindricks (2003, p. 200), Searle se sirve de la expresión “cuenta como” para analizar tanto la noción de “reglas constitutivas” como la de “función de estatus”. De acuerdo con Searle, la aplicación de las reglas constitutivas es idéntica a la imposición de funciones de estatus si tal imposición se convierte en una regla general. ¿Cuál es entonces la relación entre las funciones de estatus y las reglas constitutivas? Sin una distinción, las dos nociones desempeñarían el mismo papel en la teoría, haciendo redundante a una de ellas. Dado que Searle también utiliza la noción de función con otros propósitos, la opción obvia sería la eliminación de las reglas constitutivas. Conviene preguntarse entonces cuál papel queda para estas reglas después de la introducción de las funciones de estatus.

A diferencia de en *The construction of social reality* (Searle, 1995), en la época de *Making the Social World* (Searle, 2010), según Hindricks (2003, p. 205), las reglas constitutivas no son relevantes para todos los hechos institucionales. Además, Searle introduce la distinción entre instituciones formales e informales. Esto implica que se le ha asignado un rol a las reglas constitutivas que no tuvieron antes, al menos no de manera explícita. El nuevo rol de las reglas constitutivas consiste en marcar la distinción entre instituciones formales y codificadas, por un lado, e instituciones no codificadas o

informales, por el otro. Solo en el primer caso, la expresión “cuenta como” se ha convertido en una regla constitutiva; en el segundo, solo es una función de estatus.

Las reglas constitutivas, entonces, son aquellas reglas que están plasmadas de manera explícita y que hacen que una institución sea formal; como los manuales de convivencia. Las funciones de estatus son reglas implícitas y más flexibles, que hacen que una institución sea informal; como las reglas de la amistad. Aunque Hindricks (2003) considera esta división de manera dicotómica, creo que es posible encontrar casos de formalidad y de informalidad en una misma institución. Partiendo de esta constatación explicaré cómo operan los marcos narrativos institucionales en ambos frentes –formal e informal– y cómo es posible que haya casos de informalidad en instituciones formales.

Consideremos el caso de un agente que tiene el rol de docente. En tanto docente, este agente hace parte de una institución formal y explícita que posee un conjunto de reglas constitutivas plasmadas en un reglamento. Tales reglas exponen la deontología de la institución; esto es, señalan todo aquello que un docente está en posición de realizar. Por ejemplo, típicamente, alguien con este rol puede dar clases, ejercer labores administrativas, presentar proyectos de investigación, acceder a ciertos beneficios por ser empleado, etc. La deontología indica también algunas de las acciones que el agente lo que no puede realizar. Explican cómo debe comportarse en ciertos casos generales. Por ejemplo, frente al fraude de un estudiante, con respecto a su inasistencia a clase o a una falta por enfermedad. A primera vista, podría pensarse que este es un conjunto de normas rígidas, que no requieren interpretación y que, por tanto, no necesitan enmarcarse narrativamente. Como intentaré evidenciar, esto supone un error. La complejidad de la deontología vinculada a roles institucionales como el del docente hacen imprescindible un ejercicio interpretativo por

parte de los agentes. En este ejercicio interpretativo, tal es la tesis central del presente trabajo, los marcos narrativos desempeñan una función crucial.

Un docente *A* puede pensar que su labor fundamental consiste en enseñar, aun cuando deba dejar de lado la norma según la cual debe ser implacable con los casos de fraude académico. Lo que hace apela a su idea de sí mismo como un profesor benévolo. Un docente *B*, en cambio, puede interpretar las normas de otra manera y pensar que su labor consiste en disciplinar personas. Ante un caso de fraude académico, este profesor considerará más importante la norma que indica que debe reportar el fraude. Sus acciones responden a su idea de sí mismo como un docente estricto. Un profesor *C* puede interpretar el reglamento como algo sin mucha importancia y ser más cercano a sus estudiantes de lo que por norma podría ser. Sus acciones se justifican en su concepción de sí mismo como un profesor amigable. Un profesor *D*, por último, puede asumir el manual de manera rigurosa y pensar que su labor no implica ningún acercamiento a los estudiantes. Puede entenderse a sí mismo como un funcionario de una institución, de la que recibe un sueldo por ejercer una labor. Lo que hace obedece a su idea de ser un profesor burócrata.

Esta manera particular de interpretar las reglas constitutivas de las instituciones formales tiene la forma y puede entenderse en términos de un marco narrativo. Cuando a alguien le preguntan qué es ser un profesor, suele contar una historia. Esa historia determina la manera en la cual interpreta las reglas. En el ejemplo anterior, los docentes *A*, *B*, *C* y *D* realizan diferentes interpretaciones por la misma razón: cada uno tiene, del rol institucional del profesor, un marco narrativo diferente. A su vez, esos marcos narrativos explican por qué actúan de manera diferente ante situaciones similares: una vez los agentes han interpretado la institución formal a partir de cierto marco narrativo, deben llevarlo a cabo;

es decir, deben actuar. Dado que los agentes tienen diversos marcos narrativos, se apropian de las normas y las ejecutan de manera diferente. La manera en la cual los agentes institucionales se apropian de las normas y actúan suele denominarse “estilo”. Antes de ahondar en este concepto conviene detenerse en la idea de una institución informal.

Hindricks (2003) defiende que tanto las reglas constitutivas como las funciones de estatus son entidades indispensables en la descripción del mundo social. Ambas entidades, por ejemplo, hacen parte de la mejor caracterización de la naturaleza de las instituciones. Las instituciones formales, de acuerdo con Hindricks, son aquellas cuyas reglas constitutivas están explícitamente declaradas; mientras que las instituciones informales son aquellas en las que el reconocimiento de la función de estatus no supone el reconocimiento de una regla constitutiva.

El reconocimiento colectivo puede entenderse también como una representación declarativa: una representación de una entidad como algo que detenta un poder que hace que la cosa tenga poder por el hecho de representársela de esa manera. Una representación declarativa de  $p$  es una representación que hace que  $p$  sea el caso en virtud de que la representación es reconocida. En otras palabras, una representación declarativa le confiere poder a lo representado mediante el procedimiento de representárselo como algo que detenta ese poder. Lo anterior es independiente de que las personas se den cuenta de que se lo representan de esa manera. Informalmente hay entonces diversos poderes deontológicos asociados a funciones de estatus que no se hacen explícitos en ningún reglamento pero que son conocidos implícitamente por los miembros de una institución.

Hay representaciones declarativas de cuya posesión somos conscientes; esto es, somos conscientes de que reconocemos las cosas de ese modo. Por ejemplo, sé cuándo me represento este café como de mi propiedad. Las comunidades militares saben, por el

vestuario, qué grados tienen los demás militares. Las personas suelen tener clara consciencia de quiénes son sus amigos y quiénes no. Hay también representaciones declarativas, sin embargo, de cuya posesión no somos conscientes. Por ejemplo, cuando algo se nombra en francés los estadounidenses suelen pensar que es elegante, mientras que cuando se nombra en inglés piensan que es práctico. La asociación mental entre la distinción o la practicidad y el idioma es en estos casos inconsciente. Asimismo, en ciertas comunidades, cuando un hombre tiene una voz grave y fuerte, se le suele representar, también de manera inconsciente, como alguien con poder y credibilidad. En ciertas comunidades machistas, los hombres, durante reuniones laborales, tienen la tendencia a aclararles cosas a las mujeres. A menudo, cuando ellas están en desacuerdo, les vuelven a explicar el tema de la discusión. Esto se conoce como “aclaración masculina” y es una representación declarativa que muchos hombres pueden no saber que tienen.

Si bien en ninguno de estos casos existen reglas constitutivas explícitas que indiquen cómo se debe representar la institución, las representaciones declarativas conscientes también adquieren la forma de marcos narrativos y, en ese sentido, determinan la manera de actuar de los agentes. Dado que en el caso de las representaciones declarativas conscientes de las funciones de estatus no hay reglamento explícito alguno, resultaría problemático hablar de interpretación. En estos casos lo que hace el agente es, más bien, inferir la función de estatus a partir de la observación de comportamientos sociales. Es esta inferencia de comportamientos lo que permite que el agente reconozca y se apropie de ciertas representaciones declarativas de funciones de estatus. En los casos de representaciones declarativas inconscientes, el agente puede no saber el modo en el que se lo están representando, pero sí sabe que tiene cierto poder reconocido por los demás del que

puede hacer uso. No obstante, como en estos casos inconscientes no se conoce la función de estatus, sería imposible construir un marco narrativo institucional. La consecuencia de esto es que no es posible tener una narración de un agente institucional cuando la representación es inconsciente. En este sentido, la tesis de este trabajo no cubre las representaciones declarativas inconscientes sino solo las instituciones formales y las informales conscientes.

Cuando a alguien le preguntan qué es ser un amigo, un novio o un capo, las personas, al igual que ocurre en las instituciones formales, probablemente se vean inclinadas a contar una historia. Esa historia, tal es un componente de la tesis central del presente trabajo, determina el modo en el que se apropian de la representación declarativa, sea consciente o inconsciente. A su vez, la historia relatada es el marco narrativo de la representación declarativa que determina el estilo del agente. En general, cuando a alguien le preguntan qué es  $x$ , si  $x$  es una función de estatus o la regla constitutiva de un agente institucional, probablemente cuente una historia social o institucional de esa función de estatus.

Supongamos que dos mujeres diferentes ostentan la representación declarativa de “mujer fatal” en determinada comunidad. Dado que esta función de estatus no está plasmada de manera explícita, no hay una interpretación de reglas por parte de los agentes. En este caso, ambas mujeres se forman la representación declarativa de carácter narrativo a partir de la inferencia de comportamientos que conllevan poderes deontológicos en su comunidad. Esto quiere decir que se dan cuenta de que hay ciertos comportamientos y elementos que tienen una carga simbólica y, por ello, traen consigo poderes. Además, advierten que son reconocidas de ese modo y que pueden apropiarse de la representación declarativa para ejercer un tipo de poder institucional.

Una de las mujeres puede pensar que una mujer fatal es una villana malvada que hace uso de su sexualidad para atrapar al desventurado héroe. En este caso diríamos que esa mujer tiene, al igual que su comunidad, una representación declarativa de la función de estatus de mujer fatal. Ahora bien, dado que la enmarca narrativamente como una anti heroína y teniendo en cuenta que las personas la reconocen como una mujer fatal, es posible que la forma de apropiarse de esa representación declarativa sea transformándose de modo que la dejen de reconocer de esa manera. Esta forma de apropiarse de la representación declarativa y de llevarla a cabo es su *estilo*. La segunda mujer podría pensar que una mujer fatal es una mujer bonita, sexy, inteligente e independiente que puede jugar con los hombres de modo que ellos hagan lo que ella desea. Este marco narrativo implica un estilo diferente. Es posible que esta mujer, que es reconocida como mujer fatal, intente actuar de acuerdo con este marco y que ese sea su estilo. La diversidad de marcos narrativos explica la diversidad de estilos. De la misma manera ocurre con todas las funciones de estatus que no están plasmadas en reglas constitutivas explícitas.

A diferencia de Hindricks (2003), dudo de que la distinción entre instituciones formales e informales sea completamente exclusiva. En ocasiones tienen lugar yuxtaposiciones. Puede haber casos de informalidad en instituciones formales: hay una función constituida por una regla sobre la cual, además, la comunidad tiene una representación declarativa. La regla y la representación, sin embargo, no siempre son compatibles. Cuando esto ocurre habitualmente las personas se comportan siguiendo la representación y no la regla. Por ejemplo, según el reglamento de una universidad, un docente es alguien que educa, que forma a los jóvenes del futuro y que sirve de puente entre las generaciones pasadas y futuras, comunicando la información valiosa que fue adquirida por las comunidades del

pasado a los jóvenes del presente para preservar la comunidad en el futuro. No obstante, la representación declarativa que tenemos del profesor puede ser muy diferente: la de alguien que es inteligente, que tiene algo para decir, que puede ser irreverente e incluso que puede ser crítico. Esta representación declarativa del profesor, en rigor, no se relaciona con la transmisión de la información que está plasmada en las reglas explícitas. En este caso, diríamos que tenemos un caso de informalidad (representación declarativa) dentro de una institución formal (reglas constitutivas). En casos de este tipo, probablemente se le asigne mayor importancia a la representación declarativa que a las reglas constitutivas.

### **3.6 La noción de estilo**

El estilo es una característica de cada agente institucional y resulta de la interpretación que este hace de las reglas constitutivas y de las representaciones declarativas. Los estilos, si bien varían con los agentes institucionales, no son infinitos. Es decir, las instituciones comprenden un número limitado de “formas de ser” institucionales que se enmarcan narrativamente. Concibo la noción de estilo de manera similar a como lo hacen Fairclough y Fairclough (2012).

Según los autores, género, discurso y estilo son categorías semióticas. Los géneros son formas semióticas de actuar y de interactuar tales como entrevistas de noticias o de trabajo, reportes o editoriales en periódicos o publicidades en televisión o en internet. Una parte de llevar a cabo un trabajo consiste en interactuar semiótica o comunicativamente de ciertas maneras, y tales actividades tienen distintos conjuntos de géneros asociadas a ellas. Los discursos son formas de representarse aspectos del mundo que pueden ser identificados

generalmente con diversas posturas o perspectivas de diferentes grupos o actores sociales. Los estilos son formas de ser, identidades sociales. Ser un gerente exitoso es, en parte, cuestión de desarrollar el estilo correcto (2012, p. 83).

Para comprender mejor la noción de estilo, me valdré de una analogía con los géneros literarios expuesta por Ricoeur:

Propongo tres rasgos distintivos del concepto de obra. En primer lugar, una obra es una secuencia más larga que la oración, que suscita un problema nuevo de comprensión, relativo a la totalidad finita y cerrada que constituye la obra como tal. En segundo término, la obra está sometida a una forma de codificación que se aplica a la composición misma y que hace que el discurso sea una narración, un poema, un ensayo, etc. Esta codificación se conoce con el nombre de género literario; dicho de otra manera, es propio de una obra pertenecer a un género literario. Finalmente, una obra recibe una configuración única que la asimila a un individuo y que se llama el estilo (2000, p. 101).

Siguiendo la analogía, la obra literaria sería el individuo o el espacio físico concreto, como una persona. Esos individuos, a su vez, están sometidos a ciertas formas de codificación, al igual que los géneros literarios como el cuento, la poesía y la novela. En este caso serían los estudiantes, el personal del aseo, los porteros, los docentes, entre otros. Finalmente, los agentes institucionales, al igual que las obras, poseen cierta configuración única que les es propia y es lo que hace que se diferencien entre sí. Esto es el estilo. El profesor x, que interpreta su labor como educación, se apropiará del marco narrativo del profesor benévolo. La forma como lo lleva a cabo es su estilo y sus razones para actuar

apelarán al estilo de docente que ostenta.

Por ejemplo, los largometrajes de ficción son instancias sometidas a ciertas formas de codificación y, en ese sentido, tienen características similares. Además, tal codificación permite diferenciarlos de otros géneros, como *realitys* o telenovelas. Ahora bien, no todos los largometrajes son iguales. A menudo, solemos designar el estilo de la película mediante el nombre del director. Así, podemos decir que una película tiene el estilo de Lynch, de Hitchcock, de von Trier, Kusturika, Woody Allen, Tarantino o Tarkovsky.

Pensemos ahora en agentes institucionales. Dos individuos pueden estar sometidos a la misma “forma de codificación”; por ejemplo, al ser ambos gerentes de una empresa. Uno de ellos se entiende a sí mismo como un funcionario cuya labor consiste en mantener en crecimiento las finanzas de la empresa. Su estrategia consiste en fijar altas metas de ventas de modo que sus empleados tengan que esforzarse cada vez más. Este gerente no suele salir de su oficina ni tener una relación cercana con sus subalternos. Su marco narrativo es el de un gerente financiero o estricto y la forma como lo lleva a cabo es su estilo. El otro se entiende como un padre de una familia cuya labor es que todos los aspectos de la empresa marchen bien, así el crecimiento económico no sea el mayor. Su estrategia consiste en crear campañas de retribuciones para aquellos empleados que realicen bien su trabajo y en fomentar un buen ambiente laboral. Este gerente suele ser cercano a sus empleados e incluso llega a preocuparse por su vida personal. Se enmarca narrativamente como un gerente amigable o protector y a la manera como lleva a cabo este marco la llamamos estilo. El marco narrativo determina así el estilo de los agentes.

Ahora bien, el estilo no es solo cuestión de agentes institucionales individuales. Las instituciones, en general, también intentan proyectar un estilo determinado haciendo las

veces de agente institucional colectivo. Como agente colectivo, las instituciones pueden –al igual que los agentes- interpretar ciertas reglas formales y tener cierto estilo. Tómese como ejemplo el caso de los colegios. Estas instituciones educativas tienen ciertos rasgos similares, pero pueden apropiarse de manera diferente de las reglas constitutivas que las definen como colegios. Esa manera es su estilo. Algunos colegios adoptan un estilo de academia militar; otros, una pedagogía Waldorf y un estilo más libre; otros, el estilo de centro religioso; y otros aun, un estilo elitista.

Este proceso de interpretación y apropiación de reglas formales o de una representación declarativa ocurre de manera independiente en cada institución. Es por esto que en un mismo agente existen tantos estilos cuantos roles institucionales posee. Puede que el docente x, que realiza su labor con un estilo paternal, interprete la institución de la familia como un centro disciplinario y tenga el estilo de un padre estricto. Puede que ese mismo agente, como compañero de trabajo, interprete esa institución al igual que la amistad y se apropie del estilo de un colega amigable. Asimismo, puede ser que, como cliente, crea que se encuentra ante una mano invisible más poderosa que él y por eso sea un cliente sumiso. Esta forma de interpretación de las instituciones o de apropiación de representaciones declarativas que se da en términos narrativos se repite a lo largo de todas las funciones de estatus que detente un agente.

Teniendo en cuenta lo anterior, resulta poco plausible afirmar que la identidad narrativa sea una construcción del agente. Se trata, más bien, de una posibilidad de ser ya existente en el medio institucional. Lo que hace el agente es apropiarse de estas posibilidades de ser. Es importante aclarar que la apropiación de un estilo ya existente no involucra la identidad personal, sino que es un asunto externo. En ese sentido, este trabajo se distancia de la tesis

de Smith (2010) al dejar de lado el problema de cómo las personas forman su identidad y enfocarse en entender cómo los agentes institucionales se valen de ciertos estilos para llevar a cabo su labor y cómo la apelación al estilo puede ser una razón para actuar institucionalmente.

De hecho, si todas las personas construyeran su propia identidad institucional, sería imposible mantener la existencia de las instituciones. Dado que la asignación de una función de estatus no se da en virtud de las características físicas del agente, sino que depende de los demás, al adoptar un estilo completamente nuevo nadie podría reconocerlo y probablemente perdería su función de estatus. Por ejemplo, si un médico que se desempeña en un hospital tradicional construyera su propio estilo y empezara a actuar como si estuviera en un campo de batalla, los demás no reconocerían su marco narrativo y en esa medida podrían impedirle ejercer su función. Por eso el estilo, si bien es una apropiación personal, se elige entre un rango de estilos existentes en cada institución. Tales estilos existentes o realizables son aquellos para los que tenemos marcos narrativos. En este caso, en un hospital tradicional no tenemos el concepto de “médico militar”.

### **3.7 Marcos institucionales**

El rasgo distintivo de la tesis que este trabajo pretende defender en relación con la articulada por Smith (2010), con lo que comparte aspectos esenciales, es el énfasis que asigna a la importancia de postular marcos narrativos institucionales y no solo temas narratológicos o identidades narrativas sociales. La pregunta que surge en este punto es la siguiente: ¿los marcos narrativos que constituyen el estilo del agente son marcos sociales porque surgen de una comunidad o más bien marcos institucionales porque dependen del

reconocimiento colectivo? Mi respuesta es que, aunque estos marcos pueden caracterizarse como marcos de ambos tipos, conviene caracterizarlos sobre todo como marcos institucionales. El hecho de que los marcos sean sociales implica que son limitados y que el agente no es libre de construir su propio marco, como se mencionó con anterioridad. El hecho de que sean institucionales trae consigo otras implicaciones.

A menudo los agentes institucionales realizan más o menos acciones de las que institucionalmente están facultados para hacer. Esto se debe a que los reglamentos explícitos no pueden legislar sobre la forma en que pueden ser llevadas a cabo las acciones en todas las circunstancias sociales relevantes. Las reglas constitutivas pueden exigir la realización de ciertas acciones generales y pueden prohibir cierto tipo de conductas, pero no especifican el modo o el estilo con que deben ser llevadas a cabo ni pueden indicarle al agente cómo proceder en circunstancias limítrofes o ambiguas en relación con la regla. De hecho, hay muchos modos posibles de proceder en estos casos. Supongamos que el docente x se encuentra en medio de una sesión de clase y necesita que sus estudiantes hagan silencio. El reglamento relevante abre varios cursos de acción posible para el docente, pero no le indica cuál de ellos es el más apropiado ni cómo realizarlo. El profesor x tiene muchos medios o muchas opciones disponibles: puede gritarles a sus alumnos, puede pararse en una silla para llamar su atención, puede pitar como lo haría un árbitro, puede quedarse en silencio hasta que los demás se den cuenta de su intención, pedirles que hagan silencio, etc.

Al igual que ocurre con las acciones intencionales, el docente x no considera todas las acciones posibles. Probablemente, dado que el marco narrativo es el de profesor benévolo, decida entre quedarse callado o pedir silencio con un tono de voz apacible. Es posible que,

dado que las demás acciones no van con su estilo, no considere realizarlas. En cuanto a las acciones que van en contravía con el estilo del agente, las acciones institucionales tienen implicaciones que no tienen las acciones intencionales. En el caso de estas últimas, si un agente lleva a cabo una acción que no corresponde con su identidad narrativa, probablemente experimente una crisis de identidad o una presión cognitiva y estética por unificar su tema narratológico. Las implicaciones, en este caso, son internas al agente y no tienen mayores consecuencias sociales. En el caso de las acciones institucionales, en cambio, es fundamental que el agente actúe en concordancia con su estilo.

Recordemos que las acciones institucionales dependen del reconocimiento colectivo y no de las características físicas del agente. Esto implica que una vez que las personas reconocen cierta función de estatus, le permiten y le ayudan al agente a realizar ciertas cosas que no hubiera podido hacer en virtud de sus características físicas. En este sentido, cuando las personas aceptan un determinado marco narrativo institucional, normalmente se mostrarán dispuestas a cooperar con el agente y a permitirle llevar a cabo las acciones que corresponden a su rol institucional. Si un agente institucional actúa de manera incongruente con su marco narrativo o con su estilo, los demás no lo reconocerán y, en esa medida, no le permitirán llevar a cabo su función. Por esto, el hecho de que los marcos sean institucionales trae como consecuencia que para que el agente pueda llevar a cabo sus acciones institucionales, debe mantener cierto estilo que las demás personas puedan reconocer.

Supongamos que el docente X elige, en cierto momento, abandonar su estilo y optar por el de “profesor excéntrico”. Para pedir silencio, opta por pararse en una silla y pitar. Los estudiantes saben que este no es el estilo del profesor y, por tanto, sus acciones probablemente sean vistas como una impostura y no como una apropiación de ciertos

poderes. Es probable que, como los estudiantes no identifican al profesor X con ese estilo, no cooperen con él. En esa medida, dado que no reconocen el marco, es probable que el agente no logre su propósito sino más bien burlas por parte de los estudiantes. Supongamos ahora que el docente K –un docente estricto- lleva a cabo una serie de exámenes con un alto nivel de dificultad y que todos los estudiantes pierden la materia. Es probable que, dado que los estudiantes reconocen el estilo del profesor estricto como un marco narrativo institucional, cooperen con él y acepten la pérdida.

La pregunta inicial de Smith, “¿por qué las personas no consideran todas las opciones posibles a la hora de actuar?”, puede traducirse de la siguiente manera en términos institucionales: “¿por qué los agentes institucionales llevan a cabo más o menos acciones de las que institucionalmente están capacitados para realizar?”. Mi respuesta es: debido a la premisa agentiva. Es decir, en virtud del marco narrativo o el estilo con el cual el agente lleva a cabo su función de estatus. Una vez que las personas reconocen el estilo institucional de un agente, cooperan para que pueda llevar a cabo las acciones institucionales que concuerden con su estilo. La premisa agentiva puede ser usada como una razón para actuar, al igual que las demás premisas del esquema del razonamiento práctico propuesto por Fairclough y Fairclough (2012). Además de apelar a los valores, al contexto, a los medios y a los fines, el agente puede apelar a su estilo. Puede decir cosas como “lo hice porque soy un trabajador incansable, “no iré a visitar al paciente porque no soy ese tipo de médico”, “le puse esa nota porque soy muy estricto” o “no quiero llamar a mi novio; no soy una novia posesiva”.

### **3.8 Acciones que explica la premisa agentiva**

Smith (2010) sostiene que el concepto de identidad narrativa permite explicar muchas de las acciones intencionales en la medida en que la apelación a determinados temas narratológicos limita las opciones para actuar de los agentes. No obstante, no resulta claro para qué tipo de acciones intencionales se aplica esta noción y para cuáles no; es decir, cuáles acciones dependen del tema narratológico y cuáles se pueden explicar apelando al esquema tradicional del razonamiento práctico. Debido a lo anterior, y dados los propósitos del presente trabajo, resulta importante responder a la cuestión sobre cuáles acciones institucionales pueden ser explicadas a partir de la premisa agentiva.

La pregunta importante en este punto es la siguiente: ¿es la premisa agentiva un tipo de premisa o un tipo de filtro para las demás premisas? Que sea una premisa implica que es una razón para actuar que puede o no aparecer en el razonamiento práctico y que puede usarse a modo de argumento. Las premisas no son condiciones necesarias para actuar en la medida en que un agente podría o no tomarlas como opciones. Por ejemplo “voy a comprar estos zapatos porque tienen un precio accesible”. Esta razón apela a una premisa axiológica –la economía- pero esa no es una condición necesaria para comprar unos zapatos. Podría haber otras razones, como la belleza o la utilidad de los zapatos en la realización de cierta actividad. De igual forma, si alguien dice “en vacaciones voy a ir al mar porque así podré descansar”, su razón apela a una premisa teleológica –su fin- pero no es una razón necesaria. Alguien podría viajar para conocer o por motivos laborales. Que la premisa sea un filtro para las demás premisas, por otra parte, implica que cubre o se aplica a todas las acciones institucionales. Esto es, supone que ser coherente con la función de estatus y con el estilo es una condición necesaria para que algo aparezca como una opción a considerar. Que la

premisa agentiva sea un filtro quiere decir que el agente da por obvias estas razones y procede a ponderar aquellas que no da por sentadas o que no son necesarias; es decir, las premisas.

Mi respuesta a la cuestión es que la premisa agentiva es de este tipo: un filtro. En principio, el agente descarta todos aquellos cursos de acción que no sean coherentes con su estilo porque esta es una condición necesaria y, luego, con las premisas disponibles, efectúa el razonamiento práctico. Ahora bien, la premisa agentiva es un filtro solo *prima facie*. Esto quiere decir que en principio un agente no considerará cursos de acción que no sean coherentes con su estilo. No obstante, el hecho de que sea *prima facie* implica que eventualmente el agente puede realizar cosas que son incoherentes con su marco narrativo. A menudo, las personas se ven obligadas a realizar acciones que van en contravía de su estilo. Supongamos que un agente posee como marco narrativo institucional el de “el intelectual”. Como se mencionó con anterioridad, las opciones que considerará para un viernes en la noche son las que quedan luego de ser filtradas por la premisa agentiva; es decir, las que resultan coherentes con su función de estatus y con su estilo. *Prima facie*, ese agente -que adopta un estilo de intelectual francés- no considerará asistir a una fiesta en la que se baile música latina. Sin embargo, puede ocurrir que su mejor amigo lo invite a celebrar su cumpleaños en una discoteca con esa música que no va con su estilo. Aunque inicialmente el agente no considera esta opción, se ve obligado a tenerla en cuenta e incluso a llevarla a cabo. En casos como este, hay obligaciones morales con los demás que llevan a los agentes a realizar cosas que, en principio, no realizarían.

Puede ocurrir también que el agente no tenga una obligación moral sino una obligación impuesta por alguien con poder institucional sobre él. Por ejemplo, un ladrón puede obligar a un agente a que le entregue su dinero. El agente, que reconoce que el ladrón tiene poder

sobre él, cooperará y realizará la acción. No obstante, es una acción que no hubiera realizado si no hubiera sido obligado a hacerlo. Supongamos además el caso de una empresa en la cual el jefe obliga a sus empleados a realizar una dinámica de integración a través de un juego que implica baile, canto y mímica. Los empleados que tengan un estilo tímido seguramente no considerarían este medio, que resulta incoherente con su estilo, si quisieran conocer más a sus compañeros. No obstante, probablemente se muestren dispuestos a cooperar en virtud de la presión que ejerce sobre ellos el agente con poder institucional.

En síntesis, la premisa agentiva explica todas las acciones institucionales en la medida en que es un filtro *prima facie* del agente. Esto no implica, algo que conviene enfatizar, que posteriormente el agente no pueda realizar algo que no vaya con su estilo, pues las circunstancias pueden obligarlo a hacerlo. Es importante aclarar en este sentido que la premisa agentiva es una condición necesaria pero no suficiente en la estructura del razonamiento práctico. Esto quiere decir que, aunque es un filtro para las demás premisas, no es la única razón que justifica la acción. Habitualmente la premisa agentiva va acompañada de la premisa axiológica, de la teleológica, de la instrumental y de la circunstancial. También cabe aclarar que el hecho de que sea un filtro no impide que pueda ser usada como premisa. En general, las premisas agentivas no se dan como argumentos debido a que se suponen como obvias por el agente. No obstante, ante la pregunta por sus razones para actuar, el agente puede apelar a su estilo como una forma de justificar sus acciones institucionales.

Pensemos en un padre de familia que tiene una hija adolescente a la cual impide salir un viernes en la noche. Ante el cuestionamiento de su hija, su padre responde que la ciudad es peligrosa (premisa circunstancial). Además, apela a que la vida es el valor más importante

(premisa axiológica) y a que una manera de preservar la vida (premisa teleológica) es quedándose en la casa (premisa instrumental). Su hija podría preguntarle por qué le da tanta importancia a eso y no a otros aspectos, como la sociabilidad o la diversión. Ante esto, su padre podría afirmar que esto se debe a que es un padre protector (premisa agentiva).

### **3.9 Conflictos narrativos y conflictos institucionales**

Smith (2010) afirma que cuando la norma estética se aplica en casos que requieren una narración limpia –esto es, una narración que exige evitar episodios conflictivos-, el agente puede experimentar una crisis ante episodios que no sean coherentes con el tema y una poderosa presión para revisar su identidad narrativa al servicio de la claridad temática. Tómese por ejemplo una persona que se refleja en su identidad narrativa (representada a sí misma como una historia de vida o como la curva general de su vida) y que se encuentra repentinamente ante una narración que incorpora múltiples temas conflictivos. En estos casos, el agente puede sentirse presionado para resolver la tensión en una u otra dirección aun si no cree que eso esté ocurriendo. En síntesis, cuando la elección es la pérdida de la identidad narrativa o la inconsistencia, la opción por defecto será elegir la identidad narrativa en detrimento de la consistencia (Smith, 2010, p. 16).

En el caso de las acciones institucionales, los conflictos narrativos ocurren siempre dentro del mismo marco. Es decir, cuando el agente está desempeñando el mismo rol institucional. Por ejemplo, una persona puede elegir contarle o no a su amigo que su esposa le está siendo infiel. Supongamos que no desea contarle porque esto lo haría sentir mal pero que siempre ha tenido el estilo del “amigo sincero”. En tal caso esta persona se encontraría

ante un conflicto narrativo: ser coherente con su marco y revelar la verdad o desviarse del marco y evitar una situación molesta (que es lo que desea). En este caso, Smith diría que el agente optaría por aquella opción que es coherente con su marco porque, de lo contrario, podría sufrir una crisis de identidad y una presión cognitiva por unificar su tema.

Al estudiar las acciones institucionales, aparece un nuevo tipo de conflicto, diferente del tipo de conflicto de carácter estético que interesa a Smith. Pensemos en el siguiente caso: nuestro hermano comete un homicidio de manera intencional que le daría la pena máxima según el sistema judicial. Nos llama, nos cuenta lo ocurrido y acepta su culpabilidad. También nos pide que le ayudemos a esconder el cadáver para que nadie se dé cuenta de lo ocurrido y para que no puedan culparlo. Tendremos en tal caso dos opciones: ayudarlo o denunciarlo ante las autoridades. La pregunta que surge a partir de esta circunstancia hipotética es la siguiente: ¿se trata aquí de un conflicto narrativo similar al anterior? De ser así, ¿cuál opción es más coherente con mi marco narrativo?

Dado que tenemos tantos marcos narrativos como roles institucionales, ninguna opción es más coherente con “el marco”. Lo que ocurre en este caso es que el conflicto se da entre dos acciones que hacen parte de diferentes instituciones. La opción de ayudar a encubrir el crimen es coherente con el marco de ser un buen hermano y la opción de denunciar es coherente con el marco de ser un buen ciudadano. En rigor, no se trata de un conflicto que pueda ser resuelto por la regla estética porque el problema no es de esta naturaleza. Ambas opciones son estéticamente coherentes con nuestros marcos. La cuestión consiste, más bien, en elegir cuál institución es más importante para nosotros. La resolución de este tipo de conflictos apela a una jerarquía de valores: ¿me importa más ser un buen hermano o ser un buen ciudadano?

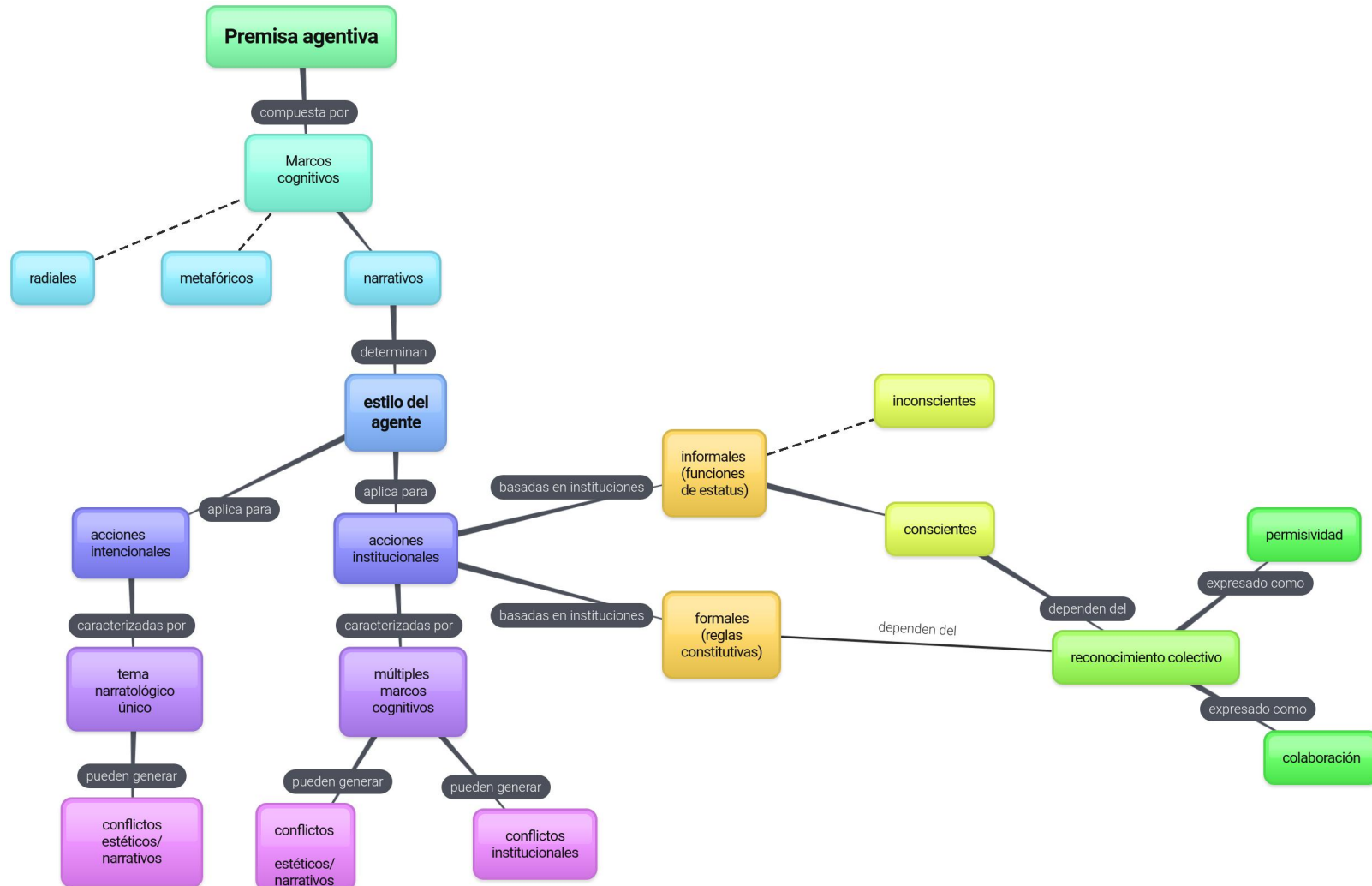
Para entender mejor este tipo de conflictos me valdré de ejemplos en los que el conflicto es de naturaleza institucional y no estética. Supongamos que el sueño de un hijo es estudiar en una de las universidades más costosas del mundo y que es excelente académicamente, pero que su padre no posee el dinero suficiente para costear los estudios. El padre, un funcionario público, es el encargado de realizar ciertas licitaciones estatales que implican enormes sumas de dinero. Una de las empresas que concursa le propone un arreglo en virtud del cual les permitirá ganar el concurso, a cambio de una suma de dinero considerable con la cual podría enviar a su hijo a estudiar al lugar que desee. El agente, que cree que un padre debe hacer todo lo posible por asegurar el futuro de sus hijos, tiene dos opciones: recibir el dinero y ser un mal funcionario, pero un buen padre, o rechazar el dinero y ser un buen funcionario, pero un mal padre. De nuevo, en este caso el conflicto es entre dos instituciones y en último término su resolución radica en la elección de la institución de mayor valor para el agente. Un conflicto de este tipo trasciende claramente los límites estéticos.

Pensemos en otro caso. El gerente de una empresa decide que todos los empleados deben eliminar la hora de almuerzo para trabajar más horas seguidas y así ser más productivos. Uno de sus subalternos, que es también uno de sus mejores amigos, luego de hablar con sus colegas, se da cuenta de que se trata de una mala decisión y que produciría las consecuencias contrarias a las pretendidas: los empleados no serían productivos si no tienen un tiempo de descanso. El subalterno y amigo se ve así ante un conflicto institucional: puede ser un buen empleado, acatar la nueva norma de su jefe e intentar ser más productivo o ser un buen amigo y aconsejarlo sobre las políticas que debe tomar en la

empresa. De nuevo, un agente elige a partir de la institución más valiosa para él porque ambas acciones pueden ser coherentes con sus marcos narrativos.

En resumen, al momento de considerar los marcos narrativos institucionales, pueden tener lugar casos conflictivos que no pueden resolverse mediante una regla estética y requieren la apelación a jerarquías de valores. En tales casos no se trata de que los agentes elijan cuál acción es más coherente con su marco –porque ambas lo son-, sino cuál institución tiene para ellos mayor importancia. Lo dicho hasta ahora en el Capítulo 3 puede observarse en la Figura 4:

Figura 4. Características de la premisa agentiva



### **3.10 Críticas**

En este apartado consideraré tres críticas que podrían dirigirse a las principales ideas expuestas en este trabajo. La primera crítica que consideraré es la que formula G. Strawson (2004) en general en contra de lo que llama “tesis narrativistas” en filosofía y en ciencias sociales. La segunda crítica representa la idea de que puede haber agentes sin estilo. La tercera crítica, por último, sugiere que puede haber agentes con un estilo original y único; en otros términos, agentes innovadores.

Strawson (2004) llama la atención sobre la creciente popularidad del uso de concepto de *narrativa* en una amplia variedad de disciplinas tales como filosofía, psicología, teología, antropología, sociología, teoría política, estudios literarios, estudios religiosos, psicoterapia e incluso medicina. Existe un acuerdo generalizado entre los promotores de este concepto en todas estas disciplinas según el cual los seres humanos conciben, viven o experimentan sus vidas como una narración; como una historia de algún tipo o al menos como una serie de historias. Esta es una tesis empírica y descriptiva sobre la manera en la cual los seres humanos ordinarios experimentan sus vidas: así somos y así es nuestra naturaleza.

Las siguientes citas constituyen ejemplos característicos de posturas narrativistas mencionadas por Strawson (2004): “Cada uno de nosotros edifica y vive una narración. Esta narración en nosotros es nuestra identidad” (Sacks, 1985, p. 148); “Cada uno crea una identidad mediante la formación de una narración autobiográfica: una historia de su vida” (Schechtman, 1996, p. 93); “somos novelistas virtuosos que nos encontramos a nosotros mismos involucrados en comportamientos más o menos unificados en una única historia. Y esa historia es nuestra autobiografía. El personaje ficticio protagonista en el centro de esa autobiografía es nuestro *Yo*” (Dennet, 2013, p. 23).

Esta tesis descriptiva de la narratividad, explica Strawson (2004), se formula a menudo como una tesis normativa. De acuerdo con esta última, experimentar o concenbir la vida como una narración es algo bueno en tanto una perspectiva narrativamente enriquecida resulta esencial para una vida bien vivida y para tener una personalidad verdadera o plena. Debemos tener una concepción narrativa de nuestra vida y de cierto modo vivir en y a partir de esta concepción (2004, p. 429).

Strawson considera que tanto la tesis descriptiva como la tesis normativa asociadas con el concepto de narratividad son erradas. Su argumento, en términos generales, es el siguiente. Si las tesis narrativistas se interpretan en un sentido fuerte, son falsas: no todas las personas se comprenden de manera narrativa y no todas las personas que lo hacen son moralmente buenas. Si las tesis se interpretan en un sentido débil, entonces son triviales: el concepto de narración no añade ningún contenido adicional al vocabulario que empleamos para describir y dar cuenta de la vida e identidad personal de los seres humanos. Podría ser sustituido sin ninguna pérdida expresiva por conceptos como explicación, descripción, punto de vista, mirada, teoría, entendimiento, tema, creencia, concepto, concepción o imagen.

Con prescindencia de la corrección o incorrección de las críticas de Strawson en relación con la literatura narrativista, las mismas no son pertinentes para la propuesta de este trabajo. Mi tesis no se inscribe en el narrativismo en la medida en que mi pregunta no es por la identidad personal de los agentes humanos ni por la forma en que estos comprenden su propia identidad, sino por los marcos narrativos institucionales de carácter externo: se encuentran en la sociedad y los agentes pueden apropiarse de ellos. En este sentido, mi conjetura no es psicológica porque no me refiero al agente como individuo psíquico sino como actor social e institucional. La pregunta de este trabajo no es quién soy yo sino, más

bien, quién soy yo institucionalmente. Además, a diferencia de Smith, dado que yo estoy hablando de argumentos, tengo una forma de constatación que no es introspectiva, sino social; es decir, se refiere a actos de habla sociales que generan compromisos.

Se podría objetar también que es posible la existencia de agentes institucionales sin estilo; es decir, agentes que se limiten a seguir ciertas reglas explícitas y que no las interpretan ni se apropian de ellas de ninguna manera específica. La posibilidad contemplada en la crítica, sin embargo, evidencia una concepción simplista de la vida social. Mi respuesta es que la existencia de agentes institucionales sin estilo solo sería posible en una circunstancia social con instituciones simples cuyas reglas fueran tan explícitas y coherentes que no requirieran interpretación y en las cuales estuvieran descritas todas las posibilidades de acción del agente. Las instituciones de cualquier sociedad parcialmente desarrollada, sin embargo, distan mucho de tener estas características. En las instituciones formales reales de las sociedades modernas los reglamentos son extensos y muchas veces contienen reglas incompatibles entre sí, por lo que los agentes se ven obligados a elegir entre diferentes interpretaciones posibles. En el caso de las instituciones informales conscientes, las representaciones declarativas no están plasmadas por escrito y, en esa medida, hay múltiples formas de apropiarse de ellas.

Puede ocurrir también que ciertos roles no sean tan importantes para el agente porque los lleva a cabo en períodos cortos. En estos casos, el estilo no se alcanza a desarrollar por falta de tiempo. Por ejemplo, en cierto momento determinado un agente tiene el rol de comprador. Podríamos observar que se limita a entregar los productos y el dinero correspondiente a otro agente que asume el rol de vendedor. Diríamos que en esta situación el agente es un funcionario sin estilo, pero las limitaciones no son teóricas sino temporales.

Si el agente pasara más tiempo asumiendo este rol, probablemente desarrollaría una manera particular de interpretar y de apropiarse de la función de estatus.

Otra objeción posible expresa la consideración exactamente opuesta. Se podría afirmar que existen agentes institucionales que no se apropian de un estilo ya presente en la sociedad, sino que más bien construyen uno propio desde cero. Creo que la innovación es posible en este campo, pero no la revolución. Es decir, la innovación es limitada y en todo caso se sirve siempre de recursos disponibles en el medio social. No puede alejarse tanto de los estándares porque se tornaría irreconocible y el agente perdería la función de estatus al no ser reconocido por los demás. En relación con las acciones intencionales, en caso de que construyésemos nuestro estilo a partir de diversas acciones que no fueran coherentes en virtud de ningún aspecto, no podríamos hablar de marcos narrativos. En palabras de Smith, no tendríamos un tema narratológico, no tendríamos identidad y nos veríamos ante una fuerte presión cognitiva por unificar nuestro tema.

La circunstancia en la que alguien se interesa por llevar a cabo un estilo innovador es inusual debido a la presión cognitiva y social que lo obliga a ser coherente, pues de lo contrario podría perder su identidad narrativa e institucional. Por otra parte, la innovación no supone ventajas a nivel institucional para los agentes, toda vez que apartarse excesivamente de los marcos existentes puede conducir a que los demás no reconozcan su estilo y en últimas a la pérdida de sus poderes deontológicos.

## Conclusiones

El tema central del presente trabajo es el de las acciones institucionales entendidas como aquellas que un agente realiza no en virtud de sus características físicas sino gracias al reconocimiento colectivo. Esto es, aquellas acciones que tienen lugar en un espacio social y que están disponibles para los seres humanos únicamente en virtud de las relaciones que implícita y explícitamente articulan el tejido de la vida en común. En específico, me he interesado por las razones para actuar de las acciones institucionales. La pregunta que ha constituido el eje transversal de todo el texto es la de cuáles son las razones para actuar que delimitan las acciones institucionales o, en otras palabras, por qué los agentes institucionales realizan más o menos acciones de las que las reglas constitutivas asociadas a sus roles sociales les facultan para llevar a cabo. La estrategia que he seguido para responder a esta cuestión ha estado dividida en tres partes: en la primera he aclarado en qué consiste el tema de este texto, a saber, las acciones institucionales; en la segunda parte he explicado qué es una razón para actuar y en qué tipos se organizan. En la tercera, finalmente, he desarrollado mi hipótesis central, según la cual las razones para actuar de las acciones institucionales apelan a una premisa agentiva que se configura en la narración del estilo por parte de los agentes.

Las afirmaciones que he presentado pueden resumirse de la siguiente manera. En el primer capítulo señalé que hay una serie de distinciones entre los tipos de acciones que los filósofos de la acción suelen realizar. De acuerdo con estas distinciones, en el mundo hay hechos y acciones; dentro de las acciones unas son intencionales y otras no; dentro de las intencionales unas son institucionales y otras no; y dentro de las institucionales unas son individuales y otras colectivas. También he llamado la atención sobre un compromiso

teórico común en la de la teoría de la acción, según el cual las distinciones entre los términos se elaboran de modo accidental; esto es, son producto de la suma de dos términos independientes. Uno de mis propósitos centrales a lo largo de la primera parte del trabajo fue poner de manifiesto el carácter polémico de este compromiso y destacar la posibilidad de adoptar otras formas de comprender las distinciones. En particular, una manera categorial, como la forma de distinguir entre colores, y una manera esencial, cuando hay un ejemplar verdadero y uno falso.

He afirmado que la manera correcta de distinguir el concepto de “acción intencional” es de tipo esencial en cuanto representa la forma perfecta de la acción humana y no una adición entre dos términos independientes. He sostenido también que la manera correcta de analizar el concepto de “acción institucional”, en cambio, sí es accidental en la medida en que ambos términos pueden comprenderse de manera independiente. Por último, he señalado que la forma adecuada de comprender las acciones individuales y colectivas puede ser categorial o accidental. Sobre este punto no he tomado una postura.

En el segundo capítulo he explicado que el razonamiento práctico puede ser comprendido a partir de un modelo de creencias, deseo e intenciones (CDI) o de un modelo de compromiso. De acuerdo con el modelo CDI, todas las razones para actuar son de carácter interno; es decir, todas están constituidas por estados mentales. He dividido y explicado las razones para actuar que se derivan de este modelo en tres grupos: normativas, explicativas y justificatorias. Las razones normativas han sido caracterizadas como aquellas razones que un agente *debería* tener y por tanto dependen de la racionalidad. Entre ellas, he distinguido entre razones normativas *pro toto*, que son explicaciones de por qué un agente debería llevar a cabo una acción, y razones normativas *pro tanto*, en las que se afirma que

alguien debería hacer algo basado en una ponderación entre razones a favor y en contra de la realización de la acción. Las razones explicativas se han caracterizado como aquellas que proporcionan el por qué fue realizada una determinada acción. He dicho que algunas de ellas son causales (no intencionales sino provocadas por sucesos externos) y que otras son motivacionales (las que puede motivar una acción). Además, he llamado la atención sobre la distinción entre razones internas (entendidas como aquellas referidas a los deseos) y externas (aquellas que se refieren a deberes o a responsabilidades). Por último, las razones justificatorias se han presentado como aquellas con las que un agente intenta convencer a otros de la validez o aceptabilidad de su acción, aun cuando no sean aquellas que de hecho explican la acción.

Argumenté, en el curso del segundo capítulo, que este modelo enfrenta una dificultad para explicar las acciones intencionales que puede evidenciarse a través de ciertas dificultades que enfrentan dos teorías de la acción comprometidas con el mismo. Las teorías causalistas no logran explicar los casos de *akrasia*; mientras que las teorías que suponen la libertad humana no logran establecer cuál es la relación entre los estados mentales y las acciones. Señalé que el modelo CDI no logra explicar de manera satisfactoria las acciones institucionales porque las razones para actuar que subyacen a este tipo de acciones no apelan a estados mentales, sino que son externas y dependen esencialmente de reglas sociales y del reconocimiento colectivo. En este mismo sentido, indiqué las razones por las que este modelo resulta limitado para la teoría de la argumentación. El recurso al concepto de *estado mental* no lograría dar cuenta del proceso de aceptación de una razón. Argumentar, a diferencia de otras acciones lingüísticas, es un acto de habla que no requiere sinceridad; en esa medida, podría decirse que es externo. Por

último, afirmé que para explicar las razones para actuar de las acciones institucionales resulta más conveniente apelar al modelo del compromiso en la medida en que estas razones son de carácter externo y no requieren de la sinceridad del agente. Una conclusión adicional del segundo capítulo fue que todas estas razones son justificatorias en cuanto aquello que se considera aceptable está determinado por cada institución.

El tercer capítulo se enfoca en la estructura del razonamiento práctico y presenta un argumento a favor de la necesidad de incluir un nuevo tipo de premisa en la medida en que el modelo existente no explica cómo los agentes delimitan sus razones para actuar o sus cursos de acción posibles. Propuse denominar a esta premisa, que se relaciona con el agente, “premise agentiva”. Para comprenderla, he expuesto la tesis de la identidad narrativa, según la cual las personas tienen una comprensión práctica de sí mismos en términos narrativos; es decir, que se comprenden a partir de un tema narratológico y que este tema delimita sus razones para actuar. Si bien este es un buen punto de partida para explicar mi propuesta, al estudiar las acciones institucionales es necesario realizar ciertas consideraciones que trascienden la propuesta de Smith.

He argumentado la conveniencia teórica del empleo de la noción de *marco narrativo* por sobre el de *tema narratológico*. Esto se debe a que proviene de las ciencias cognitivas y no de la literatura, y en esa medida se adapta mejor a la propuesta de este trabajo. Además, porque las personas no solo se apropian de las narraciones a partir de la literatura sino que existe otros canales o medios para ello. He explicado qué es un marco narrativo a partir de la teoría de la categorización. De acuerdo con lo dicho, es una estructura cognitiva o un concepto radial cuyo prototipo está compuesto por una narración o por una parte de ella. Afirmé que en el caso de las acciones institucionales los agentes no poseen un solo marco

narrativo sino tantos marcos cuantos roles institucionales posean. En este punto distinguí entre instituciones formales, a partir del concepto de reglas constitutivas, e instituciones informales, a partir del concepto de funciones de estatus. En el caso de las formales, afirmé que los agentes suelen interpretar las reglas explícitas y que se apropian de ellas a partir de su interpretación. Esta apropiación fue denominada el “estilo” del agente. En cuanto a las informales, señalé que unas son conscientes y otras inconscientes. En el caso de las conscientes, el agente infiere comportamientos sociales y se apropia de cierta representación declarativa de una función de estatus. En el caso de las inconscientes, dado que la función de estatus es desconocida, no podría hablarse de marcos narrativos institucionales y por tanto este trabajo no se ocupa de ellas.

Se caracterizó la noción de estilo como un tipo de apropiación de reglas o de representaciones declarativas. Estas narraciones institucionales no son construidas por los agentes, sino que son narraciones ya existentes en la sociedad y son de carácter institucional porque dependen del reconocimiento colectivo. Es decir, si un agente institucional actúa de manera incoherente con su estilo, los demás no cooperarán ni le permitirán realizar la acción pretendida. Presenté la idea de la premisa agentiva como un tipo de filtro. La premisa agentiva, de acuerdo con esto, es una condición *prima facie*: un agente –en principio– no considerará como cursos de acción posibles aquellos que sean contradictorios con su estilo. Por último, sostuve que en numerosas ocasiones los conflictos no se refieren a la elección de la acción que más se adecúe al estilo, sino que hay conflictos institucionales en los cuales el agente se ve obligado a elegir la institución de mayor importancia o valor para él.

Consideré, por último, algunas críticas que podrían dirigirse a las ideas presentadas a lo largo del texto. Primero, he dicho que alguien podría enmarcar este texto dentro de las tesis narrativistas de la identidad y en ese sentido sugerir las críticas que propone Strawson (2004). No obstante, aclaré que este trabajo no se preocupa por la identidad personal ni por la manera en la cual se entienden a sí mismas las personas. Además, mi forma de constatación no es introspectiva, sino social. En este sentido, sus críticas no se aplican a las ideas expuestas en este trabajo. He revisado también la posibilidad de la existencia de agentes institucionales sin estilo. Señalé que la imposibilidad de este tipo de agentes está garantizada por la complejidad de nuestras instituciones tanto formales como informales. Mencioné la objeción según la cual podría haber agentes innovadores que construyan su propio estilo. En respuesta, sostuve que en efecto es posible la innovación, pero no la revolución. La innovación depende, en cualquier caso, del reconocimiento colectivo. De lo contrario, los agentes no ostentarían poderes deontológicos y el mundo social no sería posible.

## Referencias

- Anscombe, G. E. M. (1991). *Intención*. Barcelona: Ediciones Paidós ; Universidad de Barcelona. Instituto de Ciencias de la Educación.
- Audi, R. (2005). *Practical Reasoning and Ethical Decision*. Hoboken: Taylor & Francis Ltd.
- Audi, R. (2015). *Reasons, rights, and values*. Cambridge, United Kingdom: Cambridge University Press.
- Bratman, M. (1987). *Intentions, Plans, and Practical Reason*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Bratman, M. (1999). *Faces of intention: selected essays on intention and agency*. Cambridge, U.K. ; New York: Cambridge University Press.
- Bratman, M. (2014). *Shared agency: a planning theory of acting together*. New York: Oxford University Press.
- Bratman, M., Israel D., and Pollack, M. (1988). Plans and Resource-bounded Practical Reasoning. *Computational Intelligence*, 4, 349–355.
- Broome, J. (2013). *Rationality through reasoning*. Chichester, West Sussex; Malden, MA: Wiley Blackwell.
- Chisholm, R. (1964). Human Freedom and the Self. En R. Kane (Ed.), *Free Will*, (pp. 47-58). MA; Oxford; Victoria: Blackwell.
- Clarke, R. (1996). Agent Causation and Event Causation in the Production of Free Action: *Philosophical Topics*, 24(2), 19–48.  
<https://doi.org/10.5840/philtopics19962427>
- Copi, I. M. & Cohen, C. (1990). *Introduction to Logic*. (8th ed.). New York:

Macmillan.

- Davidson, D. (1995). *Ensayos sobre acciones y sucesos*. México: Crítica UNAM, Instituto de Investigaciones Filosóficas.

- Dennet, D. (2013). El Yo como centro de gravedad narrativa (A., Muñoz, Tr.). *Logos: Anales del seminario de metafísica*, 46, 11-25.

- Dretske, F. (1997). *Explaining behavior: reasons in a world of causes* (5th print). Cambridge, Mass.: MIT Press.

- Eemeren, F. H. van, & Grootendorst, R. (2013). *Los actos de habla en las discusiones argumentativas: un modelo teórico para el análisis de discusiones orientadas hacia la resolución de diferencias de opinión*. Santiago, Chile: Eds. Universidad Diego Portales.

- Enç, B. (2003). *How we act: causes, reasons, and intentions*. Oxford ; New York: Clarendon Press ; Oxford University Press.

- Engel, P. (Ed.). (2000). *Believing and accepting*. Dordrecht; Boston: Kluwer Academic.

- Epstein, B. (2014). Social Objects Without Intentions. En A. K. Konzelmann Ziv & H. B. Schmid (Eds.), *Institutions, Emotions, and Group Agents: Contributions to Social Ontology* (pp. 53–68). New York; London: Springer Dordrecht Heidelberg.

- Fairclough, N., & Fairclough, I. (2012). *Political discourse analysis*. New York: Routledge.

- Ford, A. (2011). Action and Generality. En A. Ford, J. Hornsby, & F. Stoutland (Eds.), *Essays on Anscombe's Intention* (pp. 76–104). Massachusetts; London: Harvard University Press.

- Frankfurt, H. G. (1988). *The importance of what we care about: philosophical essays*. Cambridge; New York: Cambridge University Press.
- Gómez, J. A. (2015). *¿Podemos conocer las acciones institucionales mediante el estudio de la argumentación?* Presentado en IV Congreso de Argumentación, Psicología del Razonamiento y Pensamiento Crítico, Centro de Estudios de la Argumentación y el Razonamiento - Facultad de Psicología - Universidad Diego Portales.
- Hamblin, C. L. (1970). *Fallacies*. London: Methuen.
- Hamblin, C. L. (1971). Mathematical Models of Dialogue. *Theoria*, 37, 130–155.
- Hanna, R., & Maiese, M. (2009). *Embodied minds in action*. Oxford ; New York: Oxford University Press.
- Hindricks, F. A. (2003). The New Role of the Constitutive Rule. *American Journal of Economics and Sociology*, 62, 185–208.
- Hitchcock, D. (1985). Enthymematic Arguments. *Informal Logic*, 7, 83–97.
- Konzelmann, A. & Schmid, H. B. (2014). Introduction: Institutions, Emotions, and Group Agents-Contributions to Social Ontology. En A. Konzelmann & H. B. Schmid (Eds.), *Institutions, Emotions, and Group Agents: Contributions to Social Ontology* (pp. 1–15). New York; London: Springer Dordrecht Heidelberg.
- Lakoff, G. (2009). *The political mind: a cognitive scientist's guide to your brain and its politics*. New York: Penguin Books.
- Lakoff, G. (2012). *Women, fire, and dangerous things: what categories reveal about the mind*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Lakoff, G., & Johnson, M. (2015). *Metáforas de la vida cotidiana*. (C. González Marín, Trad.). Madrid: Cátedra.

- Lewis, D. (2011). *Convention: a philosophical study*. Oxford: Blackwell.
- O'Connor, T. (2002). *Persons and causes: the metaphysics of free will*. Oxford: Oxford University Press.
- O'Shaughnessy, B. (1997). Trying (as the mental "pineal gland"). En A. R. Mele (Ed.), *The Philosophy of Action* (Vol. 70, pp. 365–386). Oxford University Press.
- Paglieri, F. & Castelfranchi, C. (2005). Arguments as Belief Structures. En D. Hitchcock & D. Farr (Eds.) *The Uses of Argument: Proceedings of a Conference at McMaster University* (pp.356–367) Ontario Society for the Study of Argumentation.
- Perelman, C., & Olbrechts-Tyteca, L. (1989). *Tratado de la argumentación: la nueva retórica*. Madrid: Gredos.
- Pérez, M., & García-Carpintero, M. (2005). *Filosofía del lenguaje*. Barcelona: Publicacions i Edicions de la Universitat de Barcelona.
- Ricoeur, P. (2000). *Del texto a la acción: ensayos de hermenéutica II*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Rosch, E. (1983). Prototype classification and logical classification. The two systems. En E. F. Scholnick (Ed.), *New Trends in Cognitive Representation: Challenges to Piaget's Theory* (pp. 73–86). New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Sacks, H. (1984). On Doing Being Ordinary. En J. Maxwell & J. Heritage (Eds.) *Structures of Social Action: Studies in Conversation Analysis* (pp. 413–429). Cambridge & Paris: Cambridge University Press & Editions de la Maison des Sciences de l'Homme.
- Sacks, O. (1985). *El hombre que confundió a su mujer con un sombrero*. Barcelona: Anagrama.
- Searle, J. R. (1990). Collective Intentions and Actions. En P. R. Cohen, J. L.

Morgan, & M. E. Pollack (Eds.), *Intentions in Communication* (pp. 401–416). Cambridge, Mass.: MIT Press.

- Searle, J. R. (1995). *The construction of social reality*. New York: Free Press.
- Searle, J. R. (2001). *Rationality in action*. Cambridge; Massachusetts: MIT Press.
- Searle, J. R. (2005) Una taxonomía de los actos ilocucionarios. En L. M. Valdés Villanueva (Ed.). *La búsqueda del significado: lecturas de filosofía del lenguaje* (4. ed) (pp. 448-474). Madrid: Tecnos.
- Searle, J. R. (2010). *Making the social world: the structure of human civilization*. Oxford; New York: Oxford University Press.
- Schechtman, M. (1996). *The Constitution of Selves*. Ithaca: Cornell University Press.
- Smith, M. N. (2010). Practical Imagination and its Limits. *Philosophers' Imprint*, 10(3), 1–20.
- Strawson, G. (2004). Against Narrativity. *Ratio*, XVII, 428–452.
- Stroud, S. (2008). Weakness of Will. En E. N. Zalta (Ed.) *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (s.p.). Recuperado de <https://plato.stanford.edu/entries/weakness-will/>
- Velleman, J. D. (1997). How To Share An Intention. *Philosophy and Phenomenological Research*, 57(1), 29–50. <https://doi.org/10.2307/2953776>
- Velleman, J. D. (2000). *The possibility of practical reason*. Oxford: New York: Oxford University Press.
- Walton, D. N. (2007). Evaluating Practical Reasoning. *Synthese*, 157(2), 197–240.
- Walton, D. N. (2015). *Goal-based reasoning for argumentation*. New York:

Cambridge University Press.

- Walton, D. N., & Krabbe, E. C. W. (1995). *Commitment in dialogue: basic concepts of interpersonal reasoning*. Albany: State University of New York Press.
- Wittgenstein, L. (2004). *Investigaciones filosóficas*. México: Instituto de Investigaciones Filosóficas, Universidad Nacional Autónoma de México ; Crítica.
- Wooldridge, M. (2000). *Reasoning about Rational Agents*. Cambridge, MA: The MIT Press.