

Compromisos sociales y obligaciones racionales

Social commitments and rational obligations

MIRANDA DEL CORRAL DE FELIPE*

Resumen: Este artículo defiende que las obligaciones sociales emergen de las normas de la racionalidad. A través de un análisis de los requisitos normativos de la racionalidad que gobiernan los compromisos individuales, se muestra que los agentes poseen autoridad racional para reevaluar sus razones, modificar sus juicios prácticos y cambiar sus intenciones. De esta autoridad depende su autonomía racional: uno y el mismo sujeto puede obligarse a hacer algo, y revocar esta orden. Mediante un compromiso social, el deudor renuncia a su autoridad y autonomía racionales en favor del acreedor, generando así una obligación en el deudor, un derecho en el acreedor, y una razón normativa relativa al deudor.

Palabras clave: compromiso, racionalidad, razones normativas, autonomía racional.

Abstract: This paper defends the idea that social obligations emerge from the norms governing rationality. Through an analysis of the normative requirements of rationality, it will be argued that agents possess rational authority to reevaluate her reasons, to modify her practical judgements, and to change her intentions. Rational autonomy, the capacity to both acquire and revoke an individual commitment, depends on rational authority. In a social commitment, the debtor gives up her rational autonomy and authority in favor of the creditor, creating hereby an obligation for the debtor, a right for the creditor, and a normative reason relative to the debtor.

Keywords: commitment, rationality, normative reasons, rational autonomy.

Introducción

Los compromisos sociales, tales como las promesas, los contratos, los acuerdos y las órdenes, son interacciones sociales que vinculan a dos o más agentes entre sí, los cuales adquieren los roles de deudor y acreedor. Este vínculo es tanto práctico como normativo. Es práctico porque el objeto del compromiso es una acción, cuyo agente es el deudor; además, es normativo, ya que genera obligaciones, derechos y razones. Por ejemplo, si prometo a mi hermana pasear a su perro, mi hermana no sólo cree que voy a pasearlo, sino que debo hacerlo, precisamente por haberlo prometido; y como acreedora adquiere un derecho sobre

Fecha de recepción: 03/12/2013. Fecha de aceptación de la última versión: 01/07/2014.

* Investigadora postdoctoral en el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET, Argentina). E-mail: miranda.delcorral@filo.uba.ar. Líneas de investigación: filosofía de la acción, filosofía de las ciencias sociales, metaética. Publicaciones recientes: "Against normative judgement internalism" (2013, *Organon F*); "Diachronic requirements on practical commitments" (en prensa, *Teorema*).

mí. Éstas son las tres características normativas de los compromisos: (1) son una razón práctica normativa, (2) generan una obligación en el deudor, y (3) otorgan un derecho al acreedor.

Tradicionalmente, las obligaciones sociales voluntariamente adquiridas han sido consideradas obligaciones morales¹. Según esta concepción, un compromiso a hacer algo de carácter inmoral no sería vinculante, ya que no se puede adquirir una obligación moral de actuar inmoralmente. Tampoco parece plausible que un compromiso inmoral provea de una razón moral para realizar la acción objeto del compromiso. Para explicar su apariencia normativa, se ha argumentado que compromisos inmorales son defectivos² y que por lo tanto no conllevan la asunción de ninguna obligación, ya que no constituyen compromisos genuinos. La tesis de que los compromisos inmorales no generan obligaciones morales me parece razonable y bien fundamentada³. Sin embargo, es problemático presuponer que no generan ningún tipo de obligación. Los compromisos defectivos, normativos sólo en apariencia, no pueden ser incumplidos, porque nunca llegan a constituirse. Deben darse una serie de condiciones (que serán examinadas en la primera sección de este artículo) para que una interacción sea considerada un compromiso social exitoso. Los compromisos inmorales no incumplen ninguna de estas condiciones; son vinculantes, aunque no moralmente vinculantes. Ahora bien, queda por explicar qué tipo de normatividad gobierna los compromisos sociales, generando obligaciones, razones y derechos de otro tipo que no es el moral.

La finalidad de este trabajo es defender que los compromisos sociales (sean morales o inmorales) están gobernados por normas racionales, al igual que los compromisos individuales. El compromiso práctico individual es característico de la intención: cuando hago planes o adquiero una meta, formo una intención de realizar una acción, adquiriendo así un compromiso práctico.

Los compromisos individuales, al igual que los sociales, tienen una doble dimensión: práctica (ya que están orientados hacia la acción) y normativa (al estar sujetos a ciertas normas que exigen un equilibrio racional entre actitudes mentales y acciones). Los requisitos normativos de la racionalidad expresan las normas de coherencia y cohesión que un sujeto debe cumplir para ser considerado racional. Estas normas sirven para explicar por qué determinados conjuntos de actitudes (particularmente, aquellos que son incoherentes) son irracionales. Por ejemplo, un agente que cree que debe hacer ϕ , pero no tiene la intención de ϕ , es irracional (akrático) en tanto que viola el requisito enkrático (Broome 1999; 2013); un agente que tiene creencias contradictorias es irracional porque viola un requisito de coherencia entre creencias; y un agente que tiene la intención de ϕ , pero no de realizar los medios

1 En su análisis de las promesas (aunque su análisis puede aplicarse a otros compromisos sociales), Gilbert (2011) distingue tres dogmas relativos a la caracterización moral de la obligación que éstas generan. El dogma del requerimiento moral establece que la obligación que adquiere el deudor de una promesa es una obligación moral. Los otros dos dogmas se derivan del primero; el dogma de la no voluntariedad afirma que uno no puede crear una obligación moral por un mero acto de voluntad. Según el dogma de las promesas inmorales, no adquirimos ninguna obligación al formular una promesa de hacer algo inmoral.

2 En el sentido de “promesa defectiva” (Searle 1970).

3 Smith (1997) realiza un análisis pormenorizado del problema ético subyacente a la tesis de que las promesas pueden transformar un acto moralmente neutro, o incluso moralmente prohibido, en un acto moralmente requerido. En este trabajo daré por válida la intuición siguiente: un compromiso inmoral no genera obligaciones morales, aunque sí establece un vínculo normativo entre deudor y acreedor.

necesarios, es irracional en tanto que viola el requisito de racionalidad instrumental⁴. La idea que defiendo en este trabajo es que, mediante un compromiso social, deudor y acreedor forman un agente complejo, que está sometido a estas mismas normas de la racionalidad; los tres aspectos normativos básicos de los compromisos sociales (obligaciones, razones y derechos) pueden derivarse del requisito enkrático, que prescribe coherencia entre los juicios prácticos normativos y las intenciones. Así, la violación de un compromiso social (incumplir una promesa, por ejemplo) también constituye la violación de una norma de la racionalidad; dicho de otro modo, es irracional incumplir nuestras promesas, de la misma manera y por las mismas razones que es irracional ser akrático⁵.

Los requisitos racionales, no obstante, difieren de los compromisos sociales en dos aspectos: las actitudes son revocables (puedo cambiar de intención), y son transparentes a las razones que justifican la actitud: no por tener la intención de ϕ tengo razones para ϕ . Como veremos, estas dos diferencias desaparecen para el agente complejo formado por el sistema deudor – acreedor. En este trabajo defiendo una tesis de equivalencia entre las normas de la racionalidad que rigen los compromisos de los agentes individuales, y las normas de la racionalidad que rigen los compromisos entre dos o más agentes, los cuales forman un agente complejo.

Este trabajo está organizado de la siguiente manera. En la primera sección se señalan tanto las condiciones para el establecimiento de un compromiso social como su estructura normativa, que los diferencia de las declaraciones públicas de intenciones, por una parte, y de los compromisos individuales, por otra. La segunda sección argumenta que, a diferencia de los individuales, los compromisos sociales crean una razón normativa; los compromisos individuales son normativos porque están sujetos a los requisitos de la racionalidad. A pesar de estar sujeto a estos requisitos, el agente puede reevaluar sus razones y modificar sus intenciones mediante el ejercicio de su autoridad racional. En un compromiso social, por el contrario, el agente renuncia a su autoridad racional en favor de otro agente, quien adquiere el rol de acreedor; en la sección tercera se argumenta que el compromiso social es una razón para el deudor en virtud de su renuncia a su derecho a cambiar su juicio práctico con respecto al compromiso. Mediante esta renuncia (y la aceptación del acreedor), deudor y acreedor forman un agente complejo, que se rige por las mismas normas de racionalidad que los agentes individuales.

4 Aunque la tesis de que la racionalidad se rige por normas de coherencia tiene una amplia aceptación, algunos autores como Kolodny (2008) defienden que estas normas pueden reducirse a un requisito de responder adecuadamente a las razones objetivas, ya que una respuesta adecuada a las razones no puede generar actitudes incoherentes. Broome (2013) argumenta en contra de esta posibilidad, por ser demasiado exigente (ya que a veces no sabemos qué razones tenemos), y por no ser aplicable a la racionalidad práctica (porque, según Broome, podemos tener razones inconmensurables, unas para hacer ϕ y otras para hacer no ϕ).

5 La razón para centrarnos en la violación de normas en lugar de en su cumplimiento es la siguiente. Las normas de la racionalidad prescriben la irracionalidad, pero seguirlas no garantiza que seamos racionales. Si tenemos intenciones contrarias a nuestras creencias normativas, somos irracionales; pero el que nuestras intenciones se sigan de nuestras creencias normativas no es garantía de que seamos racional, ya que podemos estar violando otros requisitos. Por lo tanto, cumplir una promesa no es siempre racional (puede que cumpliendo la promesa estemos infringiendo alguna otra norma racional), pero violar una promesa siempre es irracional.

1. La estructura normativa de los compromisos sociales

Como hemos señalado anteriormente, un compromiso social es un vínculo práctico y normativo entre dos o más agentes, que adquieren los roles de deudor y acreedor⁶. Son varias las prácticas sociales a través de las cuales se genera este vínculo. Hacemos promesas y peticiones, llegamos a acuerdos, aceptamos órdenes, firmamos contratos. A pesar de sus diferencias, estas prácticas comparten una serie de características:

- (1) Conocimiento compartido: todos los agentes implicados saben que están creando un compromiso, y saben que los demás saben que están creando un compromiso.
- (2) Mutuo acuerdo:
 - (2.a) El deudor acepta adoptar una meta⁷.
 - (2.b) El acreedor acepta el compromiso del deudor.
- (3) Obligación del deudor: el deudor adquiere una obligación para con el acreedor.
- (4) Derecho del acreedor: el acreedor adquiere un derecho sobre el deudor.
- (5) Autojustificación: el compromiso es una razón normativa que justifica que el deudor haga aquello a lo que se compromete.

Mientras que (1-2) son dos condiciones necesarias para crear un compromiso social⁸, (3-5) conforman su estructura normativa, es decir, los cambios normativos que produce un compromiso. Analizaremos ahora cada una de estas características.

Estas características son exclusivas de los compromisos *prácticos*, es decir, que implican la adopción de una meta. Se diferencian de los compromisos *doxásticos* en que estos comprometen al hablante a dar razones a favor de lo que asevera, es decir, a justificar sus afirmaciones, pero no lo comprometen a hacer que lo que afirma sea el caso, como sí ocurre en los compromisos prácticos (Brandson, 1998; Watson, 2004). Las declaraciones públicas de intenciones pueden tener la apariencia de un compromiso práctico, ya que son actos de habla que expresan una intención del hablante de llevar a cabo una acción en el futuro, como las promesas. Desde la teoría de juegos, por ejemplo, las amenazas y las promesas constituyen en mismo tipo de interacción social, ya que ambas van dirigidas a manipular el comportamiento del otro en un contexto estratégico, como señaló Schelling (1960). Sin embargo, las amenazas no requieren de mutuo acuerdo (2), ni generan el vínculo normativo

6 Es posible que uno y el mismo agente adquiera los dos roles. Por ejemplo, en un contrato, ambas partes adquieren derechos y obligaciones para con la otra parte. Nos centraremos, por cuestiones de simplicidad, en compromisos no recíprocos.

7 En este trabajo me limito a analizar los compromisos voluntariamente adquiridos, la autoridad sobre otros agentes posibilita la atribución de obligaciones dirigidas sin que sea necesario que el deudor acceda; piénsese en la orden de un militar a otro de menor rango. Una posibilidad, propuesta por Castelfranchi (1996), sería explicar este tipo de compromisos atribuidos a través de un meta-compromiso del sujeto de menor rango (un compromiso a comprometerse socialmente cuando se lo exijan).

8 Es plausible que haya otras condiciones necesarias, como que los agentes no crean que es imposible cumplir con el compromiso, pero basta ceñirnos a estas dos para explicar sus consecuencias normativas.

expresado en las condiciones (3-5); por lo tanto, una amenaza puede generar un compromiso doxástico en el agente que la profiere, pero no un compromiso social práctico⁹.

La condición de conocimiento compartido (1) establece que un compromiso debe ser público entre los agentes involucrados. Deudor y acreedor deben saber que están estableciendo un compromiso, y deben saber que el otro lo sabe. Esta condición, además, impide que los agentes que no disponen de las capacidades requeridas adquieran un compromiso. Imaginemos un acto que interpretaríamos habitualmente como una promesa, pero que ha sido realizada bajo hipnosis, o bajo la influencia de alguna sustancia que impide al agente actuar voluntaria y conscientemente. Aunque el acto parezca una promesa, e incluso aunque alguien se considere acreedor de la misma, el agente no cumple las condiciones para ser deudor. Así, no diríamos que hemos incumplido una promesa que hicimos bajo hipnosis, sino que fuese lo que fuese lo que hiciésemos, no era prometer.

En segundo lugar, un compromiso social se forma de mutuo acuerdo¹⁰. Al aceptar el compromiso, el deudor adopta una meta¹¹ (2.a); un compromiso conlleva la obligación de realizar una acción. Si el deudor no acepta adoptar ninguna meta, el compromiso no puede crearse. Los compromisos insinceros, por otra parte, muestran que un compromiso social prescribe un estado intencional en el deudor, pero no requiere de su existencia para poder establecer un compromiso exitoso. Como señala Searle (1970), una promesa insincera sigue siendo una promesa: la aceptación responsabiliza al deudor de formar una intención de hacer aquello que promete.

La aceptación del acreedor (2.b) no ha recibido tanta atención teórica como la de deudor, ya que tradicionalmente se ha asumido que, en un compromiso social, el deudor se declara comprometido a realizar una acción en el futuro, y mediante esta declaración adquiere el compromiso¹². Sin embargo, la aceptación del acreedor es tan necesaria como la del deudor. Imaginemos que mi hermana me ofrece ir a buscarme al aeropuerto mañana, cuando llego de Buenos Aires. Como yo ya había quedado con otra persona para que me vaya a buscar, rechazo (amablemente) su ofrecimiento. Hay dos maneras de interpretar cómo mi rechazo interfiere con el ofrecimiento de mi hermana. La primera, que es la que defiendo en este trabajo, es que mi rechazo impide que mi hermana llegue a comprometerse: ella se ha ofrecido a comprometerse, pero no ha adquirido ninguna obligación para conmigo, puesto que no he aceptado la oferta. La segunda forma de interpretar este ejemplo consistiría en considerar que mi hermana sí se ha comprometido conmigo y ha adquirido la obligación de

9 A pesar de sus diferencias, las amenazas y las promesas comparten algunas características. Por ejemplo, una promesa condicional (“si tú haces X, yo haré Y”) puede entenderse también como una amenaza, dependiendo de si se trata de una promesa bicondicional (de “si y sólo si te comes las verduras, te daré tarta de postre” puede inferirse “si no te comes las verduras, no te daré tarta de postre”). Para un análisis de la relación de asimetría entre promesas y amenazas, véase Castelfranchi y Guerini (2007).

10 El acuerdo puede ser explicitado verbalmente, o puede ser tácito, basado en el conocimiento común y en las expectativas de los agentes (Tummolini et al. 2013).

11 Generalmente, el deudor adopta una meta del acreedor: si yo prometo a mi hermana pasear a su perro, es porque creo que es algo que ella quiere que se haga. Sin embargo, no es requisito que el acreedor tuviese este deseo *antes de* que el deudor se comprometiera. Además, podemos imaginar un compromiso social en el que el acreedor no tiene un interés específico de que la acción a la que se compromete el deudor se realice, sino que puede que su interés sea el hecho mismo de que un agente se comprometiera (para saber si es confiable, por ejemplo).

12 Véase Searle (2001, 189 y ss.); Tuomela y Balzer (1998).

ir a buscarme al aeropuerto, pero yo he revocado el compromiso. Aunque estoy de acuerdo en que el acreedor tiene derecho a anular el compromiso del deudor, creo que diferenciar entre revocar un compromiso ya creado, por una parte, y no aceptar un ofrecimiento a comprometerse, por otro, clarifica la distinción entre compromisos doxásticos y compromisos prácticos. Mi hermana, al ofrecerse a recogerme en el aeropuerto, incurre en un compromiso doxástico, que me autoriza (a mí y a cualquier oyente) a inferir que está dispuesta a ir a buscarme al aeropuerto; pero no en un compromiso práctico, que me autoriza a mí, pero no a otros agentes, a revocar el compromiso, como veremos en la tercera sección.

Las características (3-5) expresan la estructura normativa de un compromiso social. La obligatoriedad de los compromisos (3) ha sido, con diferencia, la característica que más atención ha recibido en el debate filosófico¹³. Desde el punto de vista del deudor, un compromiso es una obligación voluntariamente adquirida. El acreedor, por el contrario, adquiere un derecho sobre el deudor (4). La finalidad de las siguientes secciones es esclarecer las obligaciones y derechos generados por un compromiso: por un lado, de qué tipo sean, ya que los compromisos inmorales tienen también consecuencias normativas; por otro, a qué está obligado el deudor, y a qué tiene derecho el acreedor. La solución que voy a proponer es que los derechos y obligaciones implicados en un compromiso social son del mismo tipo que los implicados en un compromiso individual: se derivan del carácter normativo de la racionalidad. Es decir, que las obligaciones adquiridas mediante promesas se derivan de una obligación más básica, la expresada por el requisito enkrático. Sin embargo, a diferencia de las declaraciones públicas de intenciones y de los compromisos individuales, los compromisos sociales crean una razón práctica normativa reconocida por deudor y acreedor (5)¹⁴. Por ejemplo, declarar públicamente ante mi hermana que hoy voy a empezar a leer *El Arco Iris de Gravedad*, de Thomas Pynchon, no me proporciona una razón normativa para hacerlo; prometer a mi hermana que voy a leer un borrador de su novela sí me da una razón normativa para leerlo, una razón que no tenía antes de prometérselo.

2. Razones y requisitos normativos

Para explicar cómo se origina esta razón, debemos remitirnos a la cuestión más general acerca de los mecanismos a través de los cuales pueden crearse razones normativas. Algunos autores han defendido que el mecanismo más elemental para crear razones es la propia voluntad de adquirir una obligación: creamos razones normativas simplemente expresando

13 En general, podemos distinguir entre teorías basadas en las prácticas sociales (Rawls 1999; Hanoch Sheinman 2008), que defienden que estas obligaciones dependen de normas sociales, y las teorías basadas en valores morales como la confianza (Scanlon 1998; Tummolini et al. 2013). Por último, las teorías híbridas postulan que es necesario tanto una práctica que regule las interacciones sociales como unos valores que doten de contenido moral a los compromisos (Kolodny and Wallace 2003; Tognazzini 2007).

14 La diferencia entre intenciones (es decir, compromisos individuales) y compromisos sociales que nos interesa señalar es meramente normativa, con respecto a la creación de razones. Como ha señalado Bratman, la función de las intenciones no es sólo la coordinación intrapersonal, sino también la *interpersonal*. Al comunicar nuestras intenciones, permitimos a los demás planificarse acorde a nuestras acciones futuras; al establecer compromisos sociales, podemos coordinar nuestras intenciones, para ejecutar un plan colectivo o compartido. No obstante, sólo mediante el segundo caso (el compromiso social) creamos razones normativas para hacer aquello a lo que nos hemos comprometido.

nuestro deseo de crearlas. A través del acto de prometer, según Searle (aunque su análisis puede extenderse al conjunto de los compromisos sociales), creamos voluntariamente una razón normativa, y de esta razón se deriva la obligación de realizar una acción. Algunos autores argumentan que se puede hacer la capacidad de crear voluntariamente razones normativas extensiva a las decisiones (Searle 2001; Raz 1975); de hecho, es común ofrecer, como razón justificativa, los fines que perseguimos. Si alguien me pregunta por qué he comprado *El Arco Iris de Gravedad*, puedo responder que lo hago porque quiero leerlo, o porque he prometido leerlo. Es decir, puedo *explicar* mi acción aduciendo tanto un compromiso social como uno individual, pero sólo puedo *justificarla* mediante un compromiso social.

Si la estructura normativa de los compromisos individuales fuese idéntica a la de los sociales, el origen del derecho del acreedor y de la obligación del deudor quedaría explicado. El problema de disponer de una capacidad voluntaria de creación de razones es que deja abierta la puerta a una proliferación normativa ilimitada, lo que conlleva consecuencias contraintuitivas: mediante nuestra simple intención de que así sea, tenemos una razón normativa para hacer cualquier cosa que se nos antoje. Broome (2001) ilustra lo absurdo de esta conclusión mediante el siguiente ejemplo. Supongamos que me estoy planteando ir a París de vacaciones, pero no he tomado todavía ninguna decisión al respecto; tengo razones tanto a favor como en contra, y mi decisión depende de mi evaluación de estas razones. Finalmente, tomo la decisión de ir a París: ¿Puede decirse que tengo ahora más razones para ir a París, razones que no tuviera antes de tomar la decisión? Parece razonable responder negativamente. Como afirma Bratman, una teoría de la intencionalidad debe evitar la autosuficiencia¹⁵: no podemos alterar el equilibrio de razones a favor y en contra de hacer algo sólo cambiando nuestra actitud intencional hacia ello.

Sin embargo, evitar la autosuficiencia no implica necesariamente el abandono la tesis de que las decisiones tienen implicaciones normativas, es decir, que existe una relación normativa entre nuestras creencias, intenciones y acciones en tanto que agentes racionales. Una estrategia para explicar la normatividad sin apelar a la creación de razones, propuesta por Broome (1999), consiste en apelar a los requisitos normativos de la racionalidad, que serían las normas de coherencia y cohesión entre estados mentales¹⁶.

La agencia racional está gobernada por normas de razonamiento práctico y teórico, normas de formación de creencias, y normas de coherencia entre estados mentales, entre otras.

15 Bratman, (1987, 24–27); he traducido *bootstrapping* por “autosuficiencia”.

16 Mientras que la tesis de la normatividad de la racionalidad está ampliamente aceptada, qué signifique ser normativo en este contexto o cuál sea la fuente última de normatividad de la racionalidad son dos cuestiones controvertidas en los debates acerca de la racionalidad. Kolodny (2005) y Raz (2005) han argumentado en contra de la idea de que la racionalidad es fuente de requisitos normativos, es decir, fuente de razones. La racionalidad sería normativa en tanto que es la capacidad de responder adecuadamente a razones normativas; pero son sólo estas razones las que justifican las actitudes, y no los requisitos de la racionalidad. Contrariamente, Broome (2005; 2013) defiende que la racionalidad es fuente de requisitos normativos, aunque reconoce que no dispone de argumentos directos a favor del principio de normatividad. En este artículo, el concepto de normatividad que atribuyo a los requisitos de la racionalidad se refiere a las condiciones de (in)corrección sobre conjuntos de estados mentales. Cuando nuestros estados mentales son incoherentes, violan una norma de coherencia. Ahora bien, la cuestión de si tenemos una razón última para no violar estos requisitos, o de si es la propia racionalidad la fuente de estas obligaciones (o si es, por el contrario, la propia fuerza normativa de las razones), queda abierta. En todo caso, el argumento que defiende se basa en que la racionalidad esté gobernada por normas, no en cuál sea la naturaleza o fundamentación de estas normas.

La racionalidad requiere, entre otras cosas, una relación apropiada entre estados mentales, razones y acciones. Para definir en qué consiste una relación apropiada, algunos autores han propuesto formular las normas de la racionalidad como requisitos de coherencia entre estados mentales. De entre estos requisitos, señalaremos tres de especial relevancia para la racionalidad práctica. El requisito llamado *enkrasia* impone coherencia entre los juicios prácticos normativos y las intenciones de un agente; el requisito instrumental impone coherencia entre las metas y los medios¹⁷; y el requisito de resolución exige que las acciones e intenciones sean coherentes¹⁸. De estos tres, nos centraremos en el requisito *enkrático* ya que, mediante un compromiso social, creamos una razón que justifica un juicio normativo (si hemos prometido hacer ϕ , debemos hacer ϕ), y la ruptura de la promesa es una violación del requisito de tener intenciones coherentes con nuestros juicios normativos, es decir, del requisito *enkrático*¹⁹.

La *akrasia*²⁰ es un estado de irracionalidad que se produce al violar el principio *enkrático*. Un agente *akrático* cree que debe hacer ϕ , pero hace $\neg\phi$ ²¹. La *akrasia* no socava las capacidades agenciales; es decir, no imposibilita la racionalidad. El agente puede salir de un estado *akrático*, a través de una de las siguientes dos opciones: o bien decide hacer ϕ , o bien cambia su creencia sobre lo que debe hacer. Supongamos que yo creo que debería leer *El Arco Iris de Gravedad*, pero siempre pospongo intencionadamente su lectura; yo me doy cuenta de que mi actitud hacia esta novela es *akrática*. Para evitar la incoherencia, tengo dos opciones: puedo cambiar mis intenciones, y leer *El Arco Iris de Gravedad*, o puedo reevaluar mis razones para leer la novela. A lo mejor mis razones han cambiado, y ahora creo que si las primeras cincuenta páginas de un libro no me motivan a terminarlo, puedo abandonarlo; o mi consideración de la persona que me lo recomendó puede haber cambiado tras varias recomendaciones fracasadas. Ambas opciones (cambiar mis creencias normativas o cambiar mis intenciones) son legítimas desde el punto de vista racional. En el debate acerca de los requisitos normativos pueden distinguirse dos posturas acerca de la forma lógica de los mismos. Broome (1999; 2007; 2013), Brunero (2010), y Way (2010), entre otros, argumentan a favor de una interpretación amplia (*wide scope*), según la cual la *enkrasia* impone coherencia en conjuntos de estados mentales. Por otro lado, Kolodny (2005) y Schroeder (2009) defienden una interpretación restringida (*narrow scope*), según la

17 Esta formulación de los requisitos *enkrático* e instrumental ha sido propuesta por Broome (1999; 2013).

18 Este requisito fue propuesto por Hinchman (2009); Cohen y Handfield (2011) lo desarrollan en mayor profundidad.

19 Al no cumplir una promesa, podríamos violar otros requisitos, como el instrumental (si no hemos llevado a cabo los medios para hacer lo que hemos prometido). Sin embargo, siempre violaríamos el requisito *enkrático*, y por ello tiene mayor relevancia a la hora de explicar la normatividad mínima de los compromisos sociales.

20 Mientras que algunos autores identifican *akrasia* con debilidad de la voluntad, otros prefieren distinguir entre la irracionalidad de actuar en contra de nuestros mejores juicios prácticos, por un lado, y la irracionalidad de revisar nuestras intenciones sin tener razones suficientes, por otro; Holton se refiere al primer tipo como *akrasia*, y al segundo como *debilidad de la voluntad* (Holton 2009). En este trabajo me centro en el primer tipo de irracionalidad.

21 También tener una intención que contravenga nuestros juicios prácticos es *akrático*; en del Corral (2013) argumento a favor de esta formulación, frente a otra alternativa que sostiene que la *enkrasia* prescribe la formación de una intención, y que por lo tanto la mera ausencia de intención de hacer aquello que creemos que debemos hacer ya constituye un caso de *akrasia*, como por ejemplo defienden Broome (2013) o Wedgwood (2007).

cual son la racionalidad requiere que un agente forme actitudes coherentes con sus actitudes previas. Pero, como señala Lord (2011; 2013), incluso si se acepta que la racionalidad es un requisito sobre un proceso (y por lo tanto de alcance restringido), y no sobre un estado, como afirman los partidarios de la interpretación amplia, siempre es posible evitar la irracionalidad haciendo que el requisito ya no se aplique sobre nosotros, es decir, cambiando nuestro juicio. Ambas interpretaciones, la amplia y la restringida, admiten la posibilidad de revocar un compromiso individual, es decir, de cambiar de intenciones y creencias, evitando así una situación de irracionalidad por incoherencia.

Para poder elegir cómo evitar la irracionalidad, debo tener autoridad racional sobre mis juicios prácticos. Es decir, debo poder reevaluar las razones a favor y en contra, y no sólo cuando se me presenta evidencia nueva, sino también cuando cambian mis motivaciones o mis valores. La autoridad racional es la capacidad de decidir qué debemos hacer y qué vamos a hacer; supone que tanto la formación de un juicio práctico como la formación de una intención son decisiones. Esta autoridad no sólo se manifiesta cuando el agente ha de evitar una situación de irracionalidad, sino que es también en virtud de dicha autoridad que el agente puede comprometerse consigo mismo a hacer algo en el futuro. Decidimos qué debemos hacer, y decidimos qué hacer. Esto no implica que el sujeto tenga que tener control total sobre qué considera una buena razón normativa. La capacidad de decidir está constreñida por las razones que tenemos. Esta limitación es más evidente cuando se trata la formación de creencias: si yo creo que debería quedarme corrigiendo exámenes, parece intuitivo que algo debería cambiar en el mundo para poder tener una buena razón para cambiar mi juicio. Sin embargo, la formación de intenciones también está constreñida por nuestras razones. Siguiendo el famoso ejemplo propuesto por Kavka (1983), si no tengo razones para beber un líquido tóxico, tampoco tengo razones para tener la intención de beber ese líquido, y de hecho no puedo formar esa intención si no tengo razones para realizar la acción²². Estas restricciones, no obstante, no implican que el agente no tenga la capacidad de evaluar sus razones y de decidir en consecuencia.

De la autoridad racional se deriva la autonomía racional: cuando un agente adquiere un compromiso práctico, puede revocarlo siempre y cuando considere que tiene razones para hacerlo. Cuando un agente se compromete consigo mismo, adquiere una obligación que se deriva de los requisitos de la racionalidad, pero no crea una razón normativa. La racionalidad requiere que no actúe en contra de sus decisiones, sino de acuerdo a ellas; y, de no ser así, que abandone el compromiso. Los compromisos sociales, por el contrario, no pueden ser revocados por el deudor, pero sí por el acreedor.

3. Racionalidad y compromisos sociales

Existen, por lo tanto, dos diferencias básicas entre los compromisos individuales y los sociales: la capacidad de revocación del compromiso, y la creación de una razón normativa. En esta última sección, argumentaré que estas dos características son, de hecho, interdepen-

22 Como señala Hieronymi: “[O]ne cannot commit to acting for reasons that one does not, oneself, take to show the action worth doing, any more than one can commit to p as true for reasons that one does not take to show p true” (Hieronymi 2008, 369).

dientes, y que sólo se manifiestan en el nivel individual. Cuando consideramos el sistema deudor – acreedor como un agente complejo, vemos que sigue existiendo la capacidad de revocación (ahora en manos del acreedor), y que el compromiso social es una razón para el deudor, pero que no puede serlo para el acreedor.

En primer lugar, uno y el mismo agente puede adquirir y revocar compromisos individuales, por disponer de autoridad y autonomía racionales. Por el contrario, un agente no puede revocar un compromiso social si desempeña el papel de deudor; sólo el acreedor tiene este derecho. Como argumenta Rivera-López (2006), prometer hacer ϕ implica renunciar a la libertad de no hacer ϕ en favor del acreedor; esta definición puede extenderse al resto de compromisos sociales. La libertad, señala Rivera-López, es un tipo de derecho que se deriva de la ausencia de obligación: tengo derecho a hacer algo en tanto no esté prohibido. La obligación moral de hacer ϕ tras haberlo prometido se deriva de la renuncia a la libertad de no hacer ϕ . Al renunciar a esta libertad, el deudor adquiere la obligación moral de hacer ϕ , y el acreedor adquiere un derecho moral a que el deudor haga ϕ .

Ahora bien, es plausible que cualquier sistema normativo que imponga restricciones otorgue al agente la libertad de hacer aquello que no está prohibido. Así, la libertad puede ser moral, legal, racional, prudencial, convencional, etcétera. Además, los distintos sistemas normativos pueden ser contradictorios con respecto a lo que está permitido en cada uno de ellos. Por ejemplo, un agente podría prometer a otro hacer algo que esté moralmente permitido pero legalmente prohibido; y pueden establecerse obligaciones contractuales que podrían ser consideradas inmorales y por lo tanto no generar ninguna obligación moral. Las promesas inmorales no generan obligaciones morales, porque no podemos renunciar a la libertad de no hacer algo cuando no tenemos esa libertad, al estar moralmente prohibido. Sin embargo, pueden generar obligaciones de otro tipo, como las racionales.

Desde el punto de vista de la racionalidad, el deudor acepta la meta de hacer ϕ , y renuncia a su derecho a cambiar su juicio práctico en favor del acreedor, quien sí puede reevaluar las razones para hacer ϕ , considerar que el deudor no debe ya hacer ϕ y liberarlo por lo tanto de su compromiso. Cuando el deudor pierde la libertad de reevaluar sus razones, renuncia a su autoridad racional. Ya no puede elegir cambiar su juicio para evitar la akrasia; la racionalidad requiere que actúe de acuerdo a sus razones, las que ha aceptado y renunciado públicamente a cambiar. Por eso, el deudor tiene la obligación racional de hacer ϕ . El acreedor, por otra parte, adquiere el derecho a que el deudor haga ϕ . Es necesario clarificar qué significa que un deudor tiene este derecho. El derecho legal a que otro agente realice una acción implica que el acreedor puede solicitar a una institución que coaccione al deudor para que realice esta acción, o para que compense al acreedor si no cumple su compromiso. En el caso de los derechos morales, o racionales, no existe esta posibilidad; en todo caso, el acreedor puede acusar públicamente al deudor de haber incumplido su palabra. Así, el derecho del acreedor a que el deudor haga ϕ consiste en que hacer ϕ es obligatorio para el deudor siempre que el acreedor mantenga el compromiso. Es decir, el derecho del acreedor es el derecho a revocar el compromiso, que es el derecho al que renuncia el deudor.

En segundo lugar, el compromiso social se diferencia del individual en que el primero es una razón de exclusión para llevar a cabo la acción a la que nos hemos comprometido, mientras que un compromiso individual no genera nuevas razones. Como se ha señalado anteriormente, un compromiso individual es transparente con respecto a las razones a favor

del objeto del compromiso. Las razones que justifican adquirir un compromiso de hacer ϕ tienen que ser las mismas razones para hacer ϕ ; nada que no sea una razón para hacer ϕ justifica comprometerse a hacer ϕ . El compromiso social, por el contrario, no es transparente, ya que las razones para comprometerse a ϕ y las razones para hacer ϕ (después de haberse comprometido) no pueden ser idénticas, ya que el propio compromiso es una razón. Esta razón surge del hecho de haber renunciado el deudor a su libertad de revisar su juicio práctico “debo hacer ϕ ”: al aceptar el acreedor el compromiso, ambos agentes acuerdan tratar el compromiso como una razón normativa. Acreedor y deudor adoptan así acuerdo en relación al estatus del compromiso como razón justificativa²³.

La razón que provee un compromiso social tiene tres características. En primer lugar, es una razón independiente del contenido de los compromisos²⁴, ya que lo que cuenta a favor de realizar la acción no es un hecho relacionado con la acción, sino la intención del acreedor de que el deudor realice la acción; es una razón indirecta. En segundo lugar, los compromisos sociales son razones excluyentes²⁵, porque excluyen otras razones del proceso deliberativo: una vez que he prometido a mi hermana leer su borrador de novela, renuncio a reconsiderar el juicio “debo leer el borrador de novela de mi hermana”, y por tanto renuncio a considerar otras razones en contra de leerlo, quedando así estas otras potenciales razones excluidas, como la falta de tiempo o de ganas. Por último, el compromiso es una razón normativa relativa al agente: sólo es una razón para el deudor. Un compromiso social es, para el acreedor, equivalente a un compromiso individual: es transparente a las razones que el acreedor crea que hay para hacer ϕ . Es decir, que el acreedor no puede aducir el compromiso que el deudor mantiene para con él para justificar la acción del deudor, ya que depende del acreedor que el deudor esté obligado a realizarla.

Ilustraré a continuación las distintas relaciones entre acreedor y deudor con una serie de ejemplos, con el fin de mostrar que deudor y acreedor forman un solo sistema de autonomía racional, es decir, un agente complejo.

Supongamos, en primer lugar, que hay un agente, llamado Petri el Pusilánime, con quien nos hemos comprometido a leer un artículo suyo. Si se lo pedimos, Petri siempre acepta revocar nuestro compromiso, no sólo cuando nosotros creamos que hay razones normativas para ello, sino incluso cuando creemos que no las hay. En este caso, no creo que pueda decirse que haya compromiso alguno, ya que Petri es un acreedor akrático, cuyas acciones no responden a sus juicios normativos.

Imaginemos ahora un segundo acreedor, Clemencio el Comprensivo. Tras comprometernos con Clemencio a leer un artículo suyo, conocemos el hecho α , al cual consideramos una razón normativa para no leer el artículo. Si comunicamos a Clemencio que α es una razón para no leer el artículo, revocará el compromiso, y ya no tendremos ninguna obliga-

23 En el contexto de la deliberación colectiva se han propuesto teorías similares; por ejemplo, Bratman (2004) sugiere que para que pueda surgir la acción colectiva, los agentes deben adoptar un criterio compartido acerca de qué considerar una razón justificativa en contextos de deliberación conjunta.

24 La noción fue introducida por Hart (1982); Sciaraffa (2009) evalúa de manera crítica las distintas formas de entender la distinción dependiente / independiente del contenido.

25 El concepto de razón excluyente fue propuesto por Raz (1975), quien también defiende que las razones creadas por las promesas (aunque podría extenderse su análisis al resto de compromisos sociales) son independientes al contenido.

ción para con él. Si nosotros no creemos que α es una razón para revocar el compromiso, Clemencio no lo revocaría (supongamos que no es posible mentir a Clemencio). Pues bien, nuestro compromiso con Clemencio el Comprensivo tendría la misma estructura normativa que un compromiso individual. Si el acreedor acepta revocar el deudor y acreedor fuese un solo agente. Sería posible comprometerse con Clemencio, pero si no podemos engañarlo con respecto a las razones para revocar el compromiso, no podríamos ser akráticos.

Clemencio el Comprensivo sería el acreedor con el que todos nos desearíamos comprometer; sin embargo, la gente suele evaluar sus propias razones para revocar el compromiso. Ilustraremos este caso con un acreedor al que llamaremos Fulano de Tal. Si nos comprometemos con Fulano a leer su artículo, y vemos que hay un hecho α que es una razón para no hacerlo, podemos comunicarle a Fulano esta razón, y esperar su veredicto. Fulano evaluará este hecho, y si le parece una buena razón, revocará el compromiso; de no ser así, lo mantendrá. Fulano de Tal sólo revoca compromisos por sus propias razones.

Por último, para completar la gama de posibles acreedores, supongamos un cuarto tipo de acreedor, al que llamaremos Oswald el Obcecado. Al contrario que Clemencio, Petri y Fulano, Oswald nunca revoca los compromisos, independientemente de que él mismo encuentre una buena razón para hacerlo. Si Oswald adquiriese un compromiso práctico interno, ya no podría cambiar de idea. En este sentido, Oswald es un agente normativamente defectuoso, ya que no respondería adecuadamente a los hechos del mundo que él considera razones normativas. Al igual que Petri (aunque por distintas razones), no puede ejercer autoridad racional, así que no es un acreedor apto.

Estos ejemplos pretenden mostrar que deudor y acreedor forman un solo sistema, un agente complejo, en lo que concierne a los requisitos de la racionalidad. Decíamos anteriormente que, mediante la renuncia a su autoridad racional, el deudor perdía su autonomía racional; pues bien, podría decirse que a través de un compromiso social, el deudor incluye al acreedor en su sistema de autonomía racional, de manera que necesita pasar por el acreedor para poder cambiar su juicio práctico.

Así, el sistema agencial formado por acreedor y deudor está sujeto a las mismas normas de racionalidad que un agente individual; la diferencia radica en que el deudor, habiendo renunciado a su autonomía racional, reconoce en el compromiso una razón práctica para hacer aquello a lo que se compromete. La autoridad racional queda traspasada al acreedor, quien adquiere el derecho de revocación.

Conclusión

La propuesta presentada es compatible con la tesis de que algunos compromisos sociales generan obligaciones morales o legales. Sin embargo, estas obligaciones no son constitutivas, sino que dependen de las normas morales y legales vigentes, y de si la acción a la que nos comprometemos cumple o viola estos principios.

Puesto que la racionalidad es una cualidad de los agentes, o de las acciones de los agentes, suele asumirse que los requisitos de la racionalidad se aplican sólo a la relación entre los estados mentales de un agente (sea individual o colectivo). Sin embargo, no hay ninguna razón que justifique limitar las normas de la racionalidad a un solo agente. De hecho, creo que un análisis de los compromisos sociales puede contribuir a explicar cómo los agentes

individuales se coordinan para conformar agentes colectivos, generando expectativas empíricas y normativas, que no son necesariamente morales. Los análisis de la acción colectiva suelen evitar este paso intermedio, pasando de lo individual (creencias, intenciones, acciones, compromisos) a lo colectivo, sin detenerse en cómo lo social contribuye a la acción colectiva, pero no es acción colectiva. Un concepto de membresía basado en los compromisos sociales implicados en la pertenencia a un grupo podría arrojar alguna luz sobre los modelos de agente colectivo.

Referencias bibliográficas

- Brandom, R. 1998. "Action, Norms, and Practical Reasoning." *Noûs* 32 (S12): 127–39.
- Bratman, M. 1987. *Intention, Plans, and Practical Reason*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- 2004. "Shared Valuing and Practical Reasoning." In *Reason and Value: Themes from the Moral Philosophy of Joseph Raz*, editado por R. Jay Wallace, 1–27.
- Broome, J. 1999. "Normative Requirements." *Ratio* 12 (4): 398–419.
- 2001. "Are Intentions Reasons? And How Should We Cope with Incommensurable Values?" En *Practical Rationality and Preference: Essays for David Gauthier*, edited by C.W. Morris y A. Ripstein, 98–120. Cambridge University Press, Cambridge.
- 2005. "Does Rationality Give Us Reasons?" *Philosophical Issues* 15 (1): 321–37.
- 2007. "Wide or Narrow Scope?" *Mind* 116 (462): 359.
- 2013. *Rationality through Reasoning*. Malden MA: Wiley-Blackwell.
- Brunero, J. 2010. "The Scope of Rational Requirements." *The Philosophical Quarterly* 60 (238): 28–49.
- Castelfranchi, C. 1996. "Commitments: From Individual Intentions to Groups and Organizations." En *Proceedings of ICMAS'96*, 41–48. San Francisco: AAAI - MIT Press.
- Castelfranchi, C., y M. Guerini. 2007. "Is It a Promise or a Threat?" *Pragmatics & Cognition* 15 (2): 277–311.
- Cohen, D, y Toby Handfield. 2011. "Rational Capacities, Resolve, and Weakness of Will." *Mind* 119 (476): 907–32.
- del Corral de Felipe, M. 2013. "Against Normative Judgement Internalism." *Organon F* 20 (4): 567–87.
- Gilbert, M. 2011. "Three Dogmas about Promising." En *Promises and Agreements*, edited by H. Sheinman, 80–109. Oxford: Oxford University Press.
- Hart, H. L.A. 1982. *Essays on Bentham: Studies in Jurisprudence and Political Theory*. Oxford: Oxford University Press.
- Hieronymi, P. 2008. "Responsibility for Believing." *Synthese* 161 (3): 357–73.
- Hinchman, E. S. 2009. "Receptivity and the Will." *Noûs* 43 (3): 395–427.
- Holton, R. 2009. *Willing, Wanting, Waiting*. Oxford University Press, USA.
- Kavka, G. S. 1983. "The Toxin Puzzle." *Analysis* 43 (1): 33.
- Kolodny, N. 2005. "Why Be Rational?" *Mind* 114 (455): 509–63.
- 2008. "Why Be Disposed to Be Coherent?" *Ethics* 118: 437–63.
- Kolodny, N, y R.J. Wallace. 2003. "Promises and Practices Revisited." *Philosophy and Public Affairs* 31 (2): 119–54.

- Lord, E. 2011. "Violating Requirements, Exiting from Requirements, and the Scope of Rationality." *The Philosophical Quarterly* 61 (243): 392–99.
- 2013. "The Real Symmetry Problem(s) for Wide-Scope Accounts of Rationality." *Philosophical Studies*.
- Rawls, J. 1999. *A Theory of Justice*. Cambridge: Harvard University Press.
- Raz, J. 1975. *Practical Reason and Norms*. Oxford University Press, USA.
- 2005. "The Myth of Instrumental Rationality." *Journal of Ethics and Social Philosophy* 1 (1): 2–28.
- Rivera-Lopez, E. 2006. "Promises, Expectations, and Rights." *Chicago-Kent Law Review* 81 (1): 21–45.
- Scanlon, T. 1998. *What We Owe to Each Other*. Belknap Press.
- Schelling, T.C. 1960. *The Strategy of Conflict*. Harvard University Press.
- Schroeder, M. 2009. "Means-End Coherence, Stringency, and Subjective Reasons." *Philosophical Studies* 143 (2): 223–48.
- Sciaraffa, S. 2009. "On Content-Independent Reasons: It's Not in the Name." *Law and Philosophy* 28 (3): 233–60.
- Searle, J.R. 1970. *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge Univ Pr.
- 2001. *Rationality in Action*. MIT Press.
- Sheinman, H. 2008. "Promise as Practice Reason." *Acta Analytica* 23 (4): 287–318.
- Smith, Holly M. 1997. "A Paradox of Promising." *The Philosophical Review* 106 (2): 153–96.
- Tognazzini, N. A. 2007. "The Hybrid Nature of Promissory Obligation." *Philosophy and Public Affairs* 35 (3): 203.
- Tummolini, L., G. Andrighetto, C. Castelfranchi, y R. Conte. 2013. "A Convention or (tacit) Agreements Betwixt Us: On Reliance and Its Normative Consequences." *Synthese* 190 (4): 585–618.
- Tuomela, R., y W. Balzer. 1998. "Collective Acceptance and Collective Social Notions." *Synthese* 117 (2): 175–205.
- Watson, G. 2004. "Asserting and Promising." *Philosophical Studies* 117 (1): 57–77.
- Way, J. 2010. "Defending the Wide-Scope Approach to Instrumental Reason." *Philosophical Studies* 147 (2): 213–33.
- Wedgwood, R. 2007. *The Nature of Normativity*. Oxford University Press, USA.