

Filosofía práctica lo que deseamos y lo que nos importa

Practical philosophy what we desire and what is important

Jorge Gregorio Posada Ramírez. Profesor Programa de Filosofía Universidad del Quindío. gposada@uniquindio.edu.co

Recibido Mayo 19 de 2010, Aprobado Junio 02 de 2010

RESUMEN

En el siguiente trabajo me propongo mostrar que la distinción entre lo se desea y lo que asume cada individuo como importante es muy promisoria en el propósito de la filosofía de la acción de explicar con más detalle las razones que llevan a las personas a actuar. En otras palabras, a la caracterización clásica de que actuamos movidos por nuestras creencias y nuestros deseos, hay que sumarle que también lo hacemos a partir de lo que nos parece importante. Dado que lo deseamos y lo que nos parece importante, no siempre coinciden, incluir esta nueva noción enriquece la explicación de las razones para actuar. Por esto, lo primero que haré será describir el modelo clásico o aristotélico del razonamiento práctico: El silogismo práctico. Caracterizaré dentro de dicho modelo como funcionan el componente volitivo (deseo) y el componente cognitivo (creencia). Para finalmente mostrar, que dentro del contenido volitivo del razonamiento que nos lleva a la acción, lo que nos importa funciona, no como los deseos, sino como patrones de deseos que estructuran y ordenan redes de deseos que motivan a las personas actuar: deseos de segundo orden. Esto consistente con la idea de que si bien todo lo que nos importa lo deseamos, no todo lo que deseamos nos importa.

Palabras Clave

Silogismo práctico, razones para la acción, deseos, lo que nos importa, Frankfurt.

ABSTRACT

In the following, I aim to demonstrate the difference between what one desires and what each individual deems as important. It is very favourable to the purpose of the philosophy of action, to explain in more detail the reasons that lead people to act. In other words, to the classic characterization of our acts driven by our beliefs and desires, we must add that we also act from what we think is important.

Since what we desire and what is important to us are not always the same, including this new concept enriches the explanation behind the reasons for acting. Firstly therefore, what I will do will be to describe the classic or Aristotelian model of practical reasoning: The practical syllogism.

I will characterize within said model how the volitional component (desire) and the cognitive component (belief) operate. To conclusively establish that within the volitional content of reasoning that leads to action, that which is important works, not like desires, but as patterns of desires that structure and order networks of desires that motivate people to act: desires of a second nature. This is consistent with the idea that while everything that is important to us we desire, whereas not everything we desire is important.

Key Words

Practical syllogism, reasons for action, what is important, Frankfurt.

1 Las ideas acá escritas forman parte de algunos de los temas de la línea de investigación en Filosofía de la Acción de la Universidad del Quindío. La tesis central fue expuesta en el primer encuentro regional de filosofía práctica Fundación Universitaria del Área Andina, seccional Pereira- Universidad del Quindío.

La Filosofía es un estudio teórico, sobre fenómenos o sucesos que existen pero que no son empíricos, es decir que no son concretos o materiales. La filosofía estudia el amor, la justicia, la dignidad; intenta responder a preguntas cómo qué es el bien, qué es el mal, qué es ser persona, o qué es un Estado social de derecho. Si reparamos estas cosas ninguna existe empíricamente. Nadie ha visto la justicia, el amor, o la dignidad, pero si hemos experimentado la lluvia, el olor de eucalipto o el comportamiento del calor. La ciencia, en términos generales, aclara y explica los fenómenos empíricos. La filosofía los fenómenos no empíricos. En términos filosóficos, la filosofía estudia nociones a priori, es decir, acontecimientos de los que no dudamos de su existencia, pero que sabemos que trascienden a la misma experiencia. ¿Qué es lo bello, qué es lo justo, qué es ser persona, qué es el bien, qué es un Estado social de derecho, o qué es la objetividad informativa? Son todas preguntas filosóficas.

Aristóteles, uno de los más grandes filósofos, mostró que dependiendo de la manera como los filósofos aborden las respuestas a este tipo de preguntas hacen uso del razonamiento práctico o teórico. Es decir, podemos razonar en qué es el amor, qué es lo bello, qué es la objetividad, qué es la justicia con el único interés de satisfacer nuestra curiosidad de saber qué es el amor, qué es lo bello, qué es la objetividad o qué es la justicia. Las respuestas tienen el único propósito de describir cómo operan en nuestra imagen consistente de la naturaleza estas nociones. O lo podemos hacer, no con el propósito de satisfacer nuestra curiosidad, sino buscando cómo a través de este conocimiento podemos dirigir nuestras acciones. En términos generales, las preguntas filosóficas se pueden responder de dos maneras, haciendo uso de la razón teórica, o haciendo uso de la razón práctica. Saber por el saber, o saber para la acción. Podemos saber que la aspirina es un ácido acetilsalicílico. O que la aspirina es un fármaco que es provechoso para el dolor de cabeza. Podemos aclarar que la felicidad es la teleología final de la conducta humana, y que las demás acciones son sólo medios en relación con ella, o que actuar siguiendo no siempre lo que deseamos, sino lo que nos importa, puede garantizarnos más nuestra propia felicidad.

Conviene, entonces, distinguir entre razonamiento teórico y razonamiento práctico, para aclarar en donde se ubica la distinción entre lo que nos importa y lo que deseamos como razones para la acción.

Silogismo práctico, silogismo teórico

El modelo clásico de razonamiento es el silogismo. Puede representarse la esencia de razonamiento teórico y del razonamiento prácticos a través de los silogismos. Los silogismos son una especie particular de razonamiento. Razonar es derivar de una información dada otra nueva información. Cuando razonamos, inferimos una consecuencia, una conclusión a partir de datos que previamente tomamos como verdaderos. Por ejemplo, cuando Luis concluye que habrá una segunda vuelta en las elecciones presidenciales, pues, no hay un candidato que en las encuestas les haya tomado una enorme ventaja a los demás, Luis ha hecho un razonamiento. De una información previa, que Luis acepta como verdadera: "no hay un candidato presidencial que haya tomado una significativa ventaja a los demás" Luis infiere o concluye otra información: "habrá una segunda vuelta en las elecciones presidenciales". Razonar y argumentar en esencia son lo mismo. La diferencia estriba en que los argumentos son siempre expresiones escritas u orales de los razonamientos. Se puede razonar, sin emitir un argumento, pero no se puede argumentar sin razonar. Y si bien hay argumentos o razonamientos que son inválidos o no consistentes, y en el peor de los casos falaciosos, todos los razonamientos o argumentos tiene la misma estructura: Una información previa que se acepta: premisas, una información que se deriva o infiere: conclusión.

Los silogismos son tipos especiales de argumentos. Su nota distintiva es que un silogismo está conformado por 2 premisas y una conclusión. En un silogismo siempre se parte de dos enunciados que se asumen como verdaderos de los que se deriva otro enunciado o conclusión.

P1 Todo M es P

P2 Todo S es M

% Por lo tanto Todo S es P

Son ejemplo de silogismo

P1 Todo Planeta es un cuerpo en movimiento

P2 La tierra es un planeta

% La tierra es un cuerpo en movimiento

P1 Todo el que omite, sin justa causa, auxiliar a una persona cuya vida se encuentre en grave peligro, incurrirá en prisión de 2 a cuatro años.

P2 Juan omitió sin justa causa, auxiliar a una persona cuya vida se encontraba en grave peligro.

% Por lo tanto, Juan debe pagar entre 2 a cuatro años de prisión

En el primer caso, en donde se concluyó que la tierra se mueve, un argumento silogístico brindado por Copérnico en el siglo XV, el propósito del argumento era estrictamente teórico. El conocimiento de los astros no tenía fines inmediatamente prácticos. Para los aldeanos coetáneos de Copérnico, las prácticas cotidianas en poco se veían afectadas por el argumento de Copérnico. En el segundo caso, el argumento tiene un propósito evidentemente práctico. El razonamiento decide sobre la acción de un juez. Tiene el efecto de producir un cambio en el mundo. Antes Juan era presunto culpable, ahora el estatus de Juan en el mundo cambio. Dado el razonamiento al que se adhirió el Juez, ahora Juan es un delincuente.

El silogismo teórico, entonces, busca aclarar y explicar el comportamiento de ciertos sucesos, para obtener una imagen adecuada del modo de ser de las cosas en el mundo. El silogismo práctico, no busca en esencia, describir el mundo, sino conducir o provocar que se den ciertas cosas en el mundo. El silogismo teórico nos dice, como van los astros. El silogismo práctico, como debe actuar el Juez. En pocas palabras, el silogismo teórico busca establecer cómo es el mundo. El silogismo práctico cómo se debe actuar en el mundo.

El razonamiento práctico

Hechas estas distinciones pasemos a aclarar en qué consiste el razonamiento práctico. Aristóteles vio que el razonamiento práctico expresa los motivos o razones que llevan a las personas a actuar. En el razonamiento práctico se encuentran las causas de nuestras acciones. Por ejemplo, cuando un juez decide dictar un veredicto o una sentencia, puede explicarse este comportamiento del Juez, reconstruyendo la razón que lo llevó a dictar esa sentencia; cuando un ciudadano decide votar por un candidato presidencial, o elegir comprar unos zapatos, o un plato del menú, en esencia, opera de la misma manera que el Juez; pues en esencia las

acciones humanas, a diferencias de las acciones de los demás seres terrestres, son causadas por razones. Cuando las aves migran huyendo del invierno, lo hacen motivadas por condiciones genéticas, que como tales, no implican meditación. Cuando un grupo de humanos migran de un país a otro, lo hace siguiendo razones, la cuales, a pesar de la presión social, son meditadas, o por lo menos, no son automáticas, como sí lo son la causa de la migración de las aves.

La estructura básica que describe una razón para actuar es la del silogismo. El silogismo práctico muestra que mecanismo empujan a los seres dotados de razón a actuar. Como habíamos mencionado, un silogismo es un razonamiento conformado por 2 premisas y una conclusión. Las premisas contienen el componente cognitivo y emotivo que siempre es necesario para actuar. La primera premisa, premisa mayor, describe lo que queremos o deseamos. En tanto lo que queremos refleja nuestra pasión, nuestro sentimiento de deseo de que algo se dé, la premisa mayor del silogismo, es el componente emotivo. La segunda premisa refleja nuestra conocimiento de cuál es el medio apropiado para conseguir ese deseo. La segunda premisa describe lo que sabemos que hay que hacer para satisfacer el deseo o fin deseado. (Componente cognitivo). Finalmente, la conclusión del silogismo práctico es la acción.

Por ejemplo:

P1 Juan desea tener una jornada de trabajo agradable y relajada en la tarde

P2 Juan sabe que almorzar comidas con demasiadas grasas y condimentos produce pesadez

% Juan elige para almorzar comida ligera de grasas y condimentos.

P1 Describe un deseo del agente

P2 Describe una creencia del agente

% Describe la acción del agente.

En pocas palabras: nuestras acciones son causadas por creencias y deseos. Los deseos dictan lo que queremos, nos señalan el afecto que sentimos hacia algo. Componente emotivo. Las creencias nos ofrecen el conocimiento necesario para establecer

las vías para alcanzar lo deseado. La relación entre creencias y deseos pertinentes nos lleva a la acción. Cabe mencionar que las creencias son verdaderas o falsas. Al ser el componente cognitivo de la acción, se delimitan a partir de lo que consideramos verdadero. Mientras que los deseos no son ni verdaderos ni falsos, simplemente se dan como estados mentales que motiva a las personas a actuar. Los deseos por sí solos no llevan a la acción. Alguien puede desear que exista vida extraterrestre, o puede desear aprender a hablar alemán, pero puede ser indiferente cognitivamente a las creencias necesarias para alcanzar esos deseos. En su mente no existen las creencias pertinentes para alcanzar tales deseos. Alguien puede creer que los tres poderes del Estado colombiano son el poder ejecutivo, legislativo y judicial, y ser indiferente hacia cualquier acción al respecto, porque esta creencia no se relaciona con ningún deseo. En ambos casos no habrá acción, pues las creencias y deseos andan aislados.

En el caso de la acción jurídica, causada por el silogismo práctico que adoptó el Juez, se presenta igualmente la estructura deseos premisa mayor, creencia premisa menor, y la acción, sentencia del Juez como conclusión.

Retomemos el ejemplo

P1 Todo el que omita, sin justa causa, auxiliar a una persona cuya vida se encuentre en grave peligro, incurrirá en prisión de 2 a cuatro años.

P2 Juan omitió sin justa causa, auxiliar a una persona cuya vida se encontraba en grave peligro

% Por lo tanto, Juan debe pagar entre 2 a cuatro años de prisión

P1 describe lo que en su momento fue el deseo de los legisladores con respecto a cierto tipo de comportamiento social. En el caso del silogismo jurídico, la premisa mayor recoge las leyes establecidas por el Estado. Y estas no son ni verdaderas ni falsa. Las leyes simplemente se siguen, como se sigue un deseo. P2 describe un hecho que es verdadero o falso. En tanto se acepte que P2 es verdadero, se tiene la creencia en P2. Si se piensa que P2 es falso, pues no se cree en P2. Así, si se cree que P2 es verdadera, es verdad que Juan omitió sin justa causa, auxiliar a una persona cuya vida se encontraba en peligro, y se asume la ley como el

deseo del pueblo dictado a través de sus legisladores, entonces, se dan la acción. De nuevo, creencias más deseos causan la acción.

Casos difíciles del razonamiento práctico

Juan desea tener una jornada de trabajo agradable y relajada en la tarde

Juan sabe que almorzar comidas con demasiadas grasas y condimentos produce pesadez

Pero al mismo tiempo, Juan desea disfrutar de una deliciosa Bandeja Paisa

Y Juan sabe que en el restaurante en el que está vende la mejor Bandeja Paisa de la ciudad

Dado estos deseos en conflicto, ¿Cuál puede ser la acción de Juan?

Juan pedirá un almuerzo ligero, o Juan pedirá bandeja paisa

Luis desea ser llegar a tiempo a la Universidad

Luis sabe que abordando el Bus de las 2 llegará a tiempo a la Universidad

Luis desea llegar a tiempo a la Universidad

Luis sabe que si espera y se va en el carro de su amigo llegará a tiempo a la Universidad

Dadas estas dos creencias en conflicto: en bus o en el carro del amigo, como puede decirse de la acción de Luis.

La explicación que dan los filósofos de las causas de la acción como creencias más deseos, entran en tensión, cuando se supone que hay deseos en conflicto, o creencias en conflicto. Este último caso, cuando hay creencias en conflicto, son reconocidos como los casos Asno de Buridan. El monje Buridan propuso un contraejemplo mental para evaluar la consistencia del razonamiento práctico. Pidió que imaginemos un asno que desea comer. A 20 metros de él hay dos bloques de pasto idénticos. El bloque A y el Bloque B. El asno sabe, tiene una creencia verdadera, que si se dirige al bloque A puede comer, pero a la vez el asno sabe, tiene otra

creencia verdadera, que si se dirige el bloque B puede comer. Si los bloques son idénticos, y las creencias A y B tienen el mismo valor en relación con el deseo de comer pasto, cómo explicar la elección entre A y B del asno. Tiene las mismas razones para elegir A, como para elegir B. No hay ninguna razón para abandonar el bloque de pasto A, y tomar la ruta de llegar a B, y viceversa. La conclusión de Buridan es que si son las creencias más los deseos lo que nos lleva a actuar, entonces el asno necesariamente moriría de inanición. Por decirlo de algún modo, para Buridan cuando hay creencias excluyentes, pero con igual pertinencia para alcanzar un deseo, el razonamiento práctico debe bloquearse.

Cuando los deseos entran en conflicto, igualmente se presenta una tensión en las razones para actuar. Satisfacer el deseo de una jornada de trabajo agradable o de un almuerzo delicioso. La respuesta de algunos filósofos es que en el caso de los deseos en conflicto la intensidad de un deseo decide cual es el resultado de la acción. El deseo que más fuerza tenga, que esté con mayor vivacidad en nuestra mente, es el que conduce al agente a actuar. Si hay mayor vivacidad en el deseo del almuerzo delicioso, Juan terminará comiendo bandeja paisa, si no, Juan tendrá una tranquila jornada de trabajo.

No obstante, es fácil ver qué en los casos en los que un deseo que se presenta vivazmente, está intensamente en nuestra mente, y conocemos los medios para lograr su satisfacción, sin embargo, no lleva o conduce necesariamente a la acción. Uno puede desear intensamente ir a un concierto, tener el conocimiento pertinente, y con él, los medios para asistir al concierto y sin embargo no ir. O para retomar el caso anterior, Juan puede desear intensamente pedir el delicioso almuerzo, más de lo que en ese momento desea de estar relajado en su trabajo, y sin embargo, no optar por el deseo con mayor intensidad. Muchas veces los deseos más intensos no son los que constriñen nuestra decisión a actuar.

El filósofo de la mente y de la acción Harry Frankfurt, suma al análisis del razonamiento práctico como creencias y deseos, el concepto de lo que nos parece importante. Afirma que la acción racional de las personas no sólo está motivada por lo que se desea y lo que se cree, sino también por lo que nos parece importante a cada uno. Y es en lo que nos parece importante que el

conflicto entre deseos se resuelve. Su tesis se extiende hasta el punto de afirmar, que la verdadera acción racional no sigue el silogismo práctico aristotélico, pues una conducta evidentemente racional es consistente con la propuesta de Aristóteles. Piénsese en el caso de un hombre que viola y asesina a una mujer, una acción a todas luces irracional, pero a pesar de todo, puede describirse en los términos de racionalidad práctica de Aristóteles.

El individuo X desea abusar sexualmente de una persona contra su voluntad y luego matarla
El individuo X sabe que si intimida y coacciona a la mujer Y puede abusar sexualmente de ella y matarla
El individuo X Intimida y coacciona a la mujer Y violándola y asesinándola

Disculpándome de antemano por la crudeza del ejemplo, lo anterior incontrovertiblemente no es el caso de una acción racional. A pesar de que tenemos la estructura del razonamiento práctico, es difícil aceptar que semejante acción pudo haber sido guiada por el razonar deliberativo. Es un hecho incontrovertible que existen conductas humanas racionales e irracionales. Una explicación sobre la acción racional que no margine conductas irracionales dentro de su aclaración de lo que es una conducta racional, demuestra que hay algo que no anda bien en ella. Así que, algo debe andar mal en el silogismo o razonamiento práctico de Aristóteles.

Lo que deseamos y lo que nos importa

Volviendo a Frankfurt este filósofo inglés nos pone este caso, para introducir la distinción entre lo que deseamos y lo que nos importa en la explicación de las razones para actuar. Recreemos el caso. Un amigo necesita que hagamos algo por él justamente la noche que decidimos ir a un concierto. Cuando él nos inquiere sobre el favor, a pesar de nuestro deseo de ir al concierto, decidimos hacerle el favor al amigo. Pero él se siente apenado, y nos pide que olvidemos su solicitud, que él no quiere arruinar el concierto. No obstante, nosotros decidimos hacerle el favor, y le manifestamos, que no se preocupe por el concierto, porque para nosotros a pesar de que deseábamos ir al concierto no era importante. Este es uno, entre múltiples casos en que puede distinguirse entre lo que deseamos y lo que nos parece importante. A pesar de que Juan deseaba con mayor intensidad la bandeja paisa, él pudo elegir el plato liviano, porque era más importante

para Juan trabajar con tranquilidad.

A partir de la noción de lo que nos parece importante, Frankfurt puede explicar los casos en los que hay tensión entre deseos. Como se ha mostrado con los ejemplos, cuando un deseo está en consonancia con lo que nos parece importante, es más fácil abrazar este deseo que el que entre en conflicto. Y en la explicación de que puede entenderse como lo que nos parece importante, Frankfurt logra mejorar los problemas del razonamiento práctico.

Frankfurt muestra como los humanos a diferencias de los demás animales, deseamos, y a su vez, podemos desear desear, o desear no desear. Las personas tenemos deseos de segundo orden. Es decir, deseos sobre los deseos. Podemos desear quedarnos otros minutos más en la cama, pero a su vez, podemos desear, no desear quedarnos otros minutos más en la cama. Uno puede querer, no desear quedarse unos minutos más en la cama, y uno puede querer, que el deseo de levantarse temprano sea más intenso que el de quedarse en la cama. El adicto que ha reconocido su problema puede no desear sus deseos de consumir psicoactivos. Un hijo puede desear tener deseos de compartir más el tiempo con sus padre. O sea que tenemos deseos, pero a su vez tenemos deseos sobre nuestros deseos.

Para Frankfurt, lo que nos importa tiene que ver más con nuestros deseos de segundo orden, que con nuestros deseos inmediatos. Puesto que los deseos de segundo orden implican nuestra reflexión sobre las cosas que realmente queremos desear y no queremos desear, para este filósofo norteamericano, son los deseos de segundo orden los que realmente explican nuestra actuar racional. Y si bien, alguien a pesar de que lucha contra deseos que no quiere desear, por ejemplo, alguien que actúa motivado por el deseo de venganza, deseo que él no quiere desear, termina ejecutando su venganza, en tanto este hombre actúa contra su voluntad, no propiamente a actuado de manera racional. Son las decisiones a partir de los deseos de segundo orden las que no llevan a la acción racional, todo porque cuando aceptamos que deseos queremos tener y que deseos deseamos no tener, podemos establecer que resulta para nosotros importante. Si deseamos no desear comida pesada durante el almuerzo, y deseamos desear comida liviana, es porque para nosotros no es importante la comida pesada así la deseemos.

Y debe haber algo de importancia en nuestro deseo de comida liviana, toda vez que deseamos desearla. Frankfurt afirma que somos realmente libres y cuando actuamos siguiendo los deseos que deseamos. Porque el que actúa siguiendo los deseos que no desea tener, es esclavo de su deseo de primer orden, y en tanto esclavo, es muy común que se comporte de una manera irracional.

En conclusión, el razonamiento práctico es el tipo de inferencia que lleva a las personas a actuar. Está conformado por deseos y creencias. Los deseos, premisa mayor del razonamiento, dictan que queremos, porque cosas nos sentimos atraídos. Las creencias informan sobre lo que se debe hacer para alcanzar nuestros deseos. No obstante, los deseos, en tanto, afecciones a las que están sujetas las personas, nos conducen a acciones racionales si son deseos que deseamos tener, o hacia conductas irracionales, si son deseos que no deseamos tener. Así, una acción racional, libre y cercana a lo que puede ser la felicidad, es aquella que es consecuencia de un silogismo práctico, en donde el elemento emotivo, premisa mayor, es aquello que deseamos desear, y el componente cognitivo el medio para llegar a lo que deseamos desear.

BIBLIOGRAFÍA

ARISTÓTELES. (1967). "Obras completas". Madrid: Aguilar.

FRANKFURT, Harry. (2004). "La importancia de lo que nos preocupa". Buenos Aires: Katz.

_____. (1975). "Three concepts of free actions". En: Aristotelian Society. Vol. 49.

HUME, David. (1995). "Investigación sobre el conocimiento humano" Barcelona: Altaya.

POSADA, Gregorio. (2007). "La noción tripartita del conocimiento, una introducción a la epistemología." Manizales: Universidad de Caldas.

_____. (2007) "Una aproximación al problema de la acción". En: Jurídicas Vol. 4.

SEARLE, John. (1979): What is an intentional State?, en: Mind, New Series. Oxford,

_____. (2000). "Razones para actuar". Madrid: Círculo de lectores.

VON WRIGHT, George. (1979). "Explicación y comprensión". Madrid: Alianza editorial.