

---

---

# É T I C A   Y   B I E N E S T A R

## CONTRA EL MODELO DEL GUSTO\*

### 1. *El modelo del gusto*

**E**xisten dos modelos influyentes acerca de cómo están vinculados los deseos y los valores. El Modelo de la percepción otorga prioridad al valor: algo es deseado porque es valioso. Esto es, juzgamos o reconocemos algo como valioso y, por consiguiente, sentimos un deseo por él. El modelo del gusto invierte la prioridad: algo es valioso porque es deseado. Esto es, dado el tipo de criatura biológica y psicológica que somos, nuestros deseos van a fijarse en ciertos objetos, en virtud de lo cual éstos adquieren valor.

Ambos modelos emplean la conocida separación entre la dimensión racional de la naturaleza humana (juicio, entendimiento, percepción) y la dimensión asociada con las actitudes (emoción, sentimiento, deseo, voluntad). Uno puede considerar estas actitudes como parte de una naturaleza humana universalmente distribuida entre las personas o como algo que varía mucho entre ellas. No dudo que hay alguna verdad en ambos puntos de vista. y que se trata de una cuestión de énfasis. Pero es usual (y muchos dirían, empíricamente plausible) conceder que el Modelo del gusto pone el énfasis en el segundo aspecto. Y eso es lo que yo haré.

Como muestran ambos modelos, debemos estar atentos a estos dos tipos completamente diferentes de preferencias. No cabe duda que establecemos preferencias entre objetos. Pienso que en el Modelo de la percepción establecemos una preferencia (derivada) entre dos opciones sólo después de haber decidido de una manera independiente acerca de su valor. No dudo que respecto de alguna preferencia esto es así. Pero en el Modelo del gusto, el

---

\* Este trabajo aparecerá publicado también en J. Elster and J. Roerner (eds.), *Interpersonal Comparisons of Well-Being*, Cambridge, Cambridge University Press.

deseo es la base del valor. En este Modelo establezco (básicamente) las preferencias de una opción sobre otra, y no porque son derivadas de alguna ordenación jerárquica independiente de ellas, sino precisamente porque quiero más la primera que la segunda.

El Modelo del gusto está muy difundido en filosofía y, aún más, en las ciencias sociales<sup>1</sup>. Creo, además, que esto distorsiona nuestra comprensión, y contra ese modelo quiero argumentar. Pero estar contra el Modelo del gusto no significa estar en favor del Modelo de la percepción. Por ejemplo, uno puede pensar que no hay prioridad entre valor y deseo. Y uno puede pensar que la distinción humeana entre razón y deseo es demasiado estricta.

## 2. Algo de su historia

Hume explica todos los valores -estéticos, morales, prudenciales- en base al Modelo del gusto<sup>2</sup>. Él considera a la razón como inerte, capaz solamente de informarnos acerca de cómo están situadas las cosas; la motivación y la acción sólo proceden de nuestra libre respuesta hacia esas cosas.

Kant sigue a Hume respecto de la prudencia, pero rechaza enfáticamente hacerlo con respecto a la moral. Muchos piensan -soy uno de ellos- que hay buenas razones para rechazar el Modelo del gusto para los valores morales. Las razones de Kant son las siguientes. Todos queremos ser felices. Pero aquello que nos podría hacer feliz depende de nuestros particulares deseos, intereses, inclinaciones, disposiciones. Pero todos ellos son el resultado

---

<sup>1</sup> He dicho algo acerca de su estado en la filosofía en la sección 2. Los dos pasajes siguientes representan lo que he considerado puntos de vista comunes (¿típicos?) en economía. «Nuestra teoría básica asume que, primero: para todas las alternativas concebibles de un conjunto de consumo con que un individuo se podría enfrentar, tiene una ordenación preferente. Esto refleja sus gustos... de las oportunidades disponibles, elige la mejor, la mejor es definida de acuerdo a sus gustos.» (P. R. G. Lavad and A. A. Walters, *Micro-Economic Theory*, Nueva York: McGraw-Hill, 1978, pág. 124). «La teoría de la elección utilitarista afirma que la elección en cualquier situación dada depende de la interacción entre obstáculos externos dados (por ej. ingresos y precios) y los *gustos* de los individuos... La teoría de la utilidad afirma, más precisamente, que los gustos pueden ser representados por una ordenación de acuerdo a la preferencia de todas las alternativas concebibles». (K. J. Arrow, «Utility and Expectation in Economic Behavior», en *Collected Papers of Kenneth J. Arrow*, vol. 3, Oxford: Blackwell, 1984, sección titulada «Choice Under Static: Conditions», en *itálica* en el original).

<sup>2</sup> David Hume, *A Treatise of Human Nature*, libro III, parte I.

de contingencias tales como nuestra estructura biológica, la época en la cual hemos nacido, la influencia de nuestros padres, etc. Todos ellos operan en el nivel de fenómeno, y se desarrollan y se van formando completamente dentro del nexo causal. Y en la medida en que nos situamos precisamente en el nivel de los deseos, propósitos (aims) e inclinaciones somos, en sí mismos, meros fenómenos determinados por cosas externas a nosotros. En la terminología de Kant, somos heterónomos. Lo que nos sucede en este nivel es un hecho bruto. Y, por consiguiente, no ofrece lugar alguno para cualquiera que se presenta con la categoría de un agente moral. Ascendemos al nivel de la moralidad sólo cuando procuramos ser autónomos, sólo cuando nuestras acciones están gobernadas, no por contingencias, sino por normas auto-impuestas. Ser autónomo, dice Kant, «es ser independiente de las determinaciones causales en el mundo sensible»<sup>3</sup>.

Lo que quiero señalar en esta breve exégesis es que Kant está empleando de una forma meridianamente clara el Modelo del gusto para muchos valores prudenciales (para la felicidad), pero usa algo semejante al Modelo de la percepción para los valores morales<sup>4</sup>. Él subraya cuán variadas son las concepciones de la felicidad de las personas; y realmente son tan variadas que es difícil ver cómo se introduce algún principio de armonía entre ellas<sup>5</sup>, y cómo evitar que otra persona me fuerce a ser feliz según su propia concepción del bienestar<sup>6</sup>.

Limitar el Modelo del gusto a los valores prudenciales es algo extendido en la filosofía contemporánea. Rawls se asemeja notablemente a Kant en este aspecto<sup>7</sup>. Rawls trata nuestros objetivos

---

<sup>3</sup> *Groundwork of Metaphysics of Morals*, traducción: H. J. Paton, publicado con comentario como *The Moral Law*. Londres, Hutchinson. 1961, pág. 120.

<sup>4</sup> Quizás estoy ensanchando el Modelo de la percepción al incluir a Kant. «Percepción» sugiere la detección o reconocimiento de la presencia de propiedades (morales), y Kant no es un realista moral. Según él la moralidad es un requerimiento racional y en ese sentido, es objetivo; pero no lo es en el sentido de que hay «objetos» morales que existen independientemente del pensamiento y de la reacción humana. Sin embargo, el término «percepción» puede ser considerado sin forzar la inclusión de Kant: uno percibe o reconoce un requerimiento racional.

<sup>5</sup> «Como dice el refrán: “Esto puede ser verdad en la teoría, pero no es aplicable en la práctica”, en *Kant's Political Writings*, H. Reis (comp.), Cambridge, Cambridge University Press, 1970, págs. 73-74.

<sup>6</sup> *Ibid.*

<sup>7</sup> Para una exploración más completa de los paralelos entre Kant y Rawls sobre estas cuestiones, véase Michel Sandel, *Liberalism and the Limits of Justice*,

y propósitos (aims) como una cuestión de nuestra psicología-, en última instancia, como los deseos que llegamos a tener. Cuando habla acerca de cómo una persona racional elige fines, este es el lenguaje que utiliza: el «plan de vida racional» de una persona es el único que debería ser satisfecho; si hubiera reflexionado adecuadamente, «realizaría sus deseos más fundamentales»<sup>8</sup>. Es verdad que Rawls está interesado en los deseos racionales de una persona, no en los actuales, y que surgen cuestiones importantes, sobre las que pronto volveré, acerca de cuán fuerte tiene que ser el requerimiento de «racional» y cuándo se vuelve demasiado fuerte para ser mantenido dentro de los límites del Modelo del gusto. Pero Rawls no parece dejar esos límites, él habla de «racionalidad deliberativa» en términos de los aprendizajes de una persona «de las características generales de sus deseos y fines, tanto presentes como futuros» y «de aquello que realmente quiere», y de la forma de «criticar nuestros fines, lo que puede a menudo ayudarnos a estimar la intensidad relativa de nuestros deseos»<sup>9</sup>. En suma, nuestros valores prudenciales expresan nuestros naturales apetitos contingentes. Por otro lado, nuestros valores morales expresan nuestra naturaleza como personas autónomas.

La visión de Rawls me parece típica del pensamiento actual: rechaza el Modelo del gusto para valores morales pero lo retiene para valores prudenciales. La tradición humeana es todavía vigorosa. Pero dudo que el Modelo del gusto explique siquiera valores prudenciales.

### 3. *Su insuficiencia explicatoria: (I) en general*

«Utilidad» es un término técnico y, por tanto, necesita ser definido (aunque esta operación raramente se haga a menudo). Es usado además en muchas teorías de tipos muy diferentes, y aunque el mismo término emerge en esos contextos variados no es claro que sea el mismo concepto el que aparece en todos ellos.

---

Cambridge, Cambridge University Press, 1982, especialmente la Introducción. Rawls mismo explica esos paralelos en *A Theory of Justice*, Oxford: Clarendon Press, 1972, sección 40. También ofrece correcciones a la interpretación de Sandel en «Justice as Fairness: Political not Metaphysical», en *Philosophy and Public Affairs*, 14 (1985), nota 21.

<sup>8</sup> *A Theory of Justice*, pág. 417.

<sup>9</sup> *Op. cit.*, págs. 418-419. De todas formas considero que esto constituye el tenor de la sección 40 en particular y del libro en general.

La concepción de «utilidad» reclamada en teorías empíricas (por ejemplo, en teorías de la acción, en las partes más empíricas de las teorías de la decisión y de la economía) puede ser diferente de la única reclamada en teorías normativas (por ejemplo, en teoría moral y política, en teoría sobre el bienestar económico, en las partes más normativas de la teoría de la decisión). La concepción reclamada en teoría prudencial puede ser diferente de la única reclamada en teoría moral. La única concepción apropiada a las decisiones morales a pequeña escala puede ser diferente de la única apropiada a decisiones sociales a gran escala acerca de la distribución. Volveré sobre esta posible fragmentación de la noción de «utilidad» al final de este trabajo.

Ahora bien, la noción de «utilidad» que aparece en comparaciones interpersonales es un noción claramente normativa. Lo que después hacemos es comparaciones acerca de cuán pudientes son las personas, acerca de su bienestar, intereses, calidad de vida. Pero aunque el Modelo del gusto puede ser relevante para ciertas teorías empíricas (es decir, teorías de la motivación o de la acción), no está claro que sea relevante para las teorías normativas que nos conciernen ahora. ¿Qué relevancia tienen los deseos *actuales* de las personas para aquello que constituye su propio *interés*? Uno de los hechos desalentadores de la vida es que se puede alcanzar aquello que actualmente se quiere sólo para encontrar finalmente que uno no está mejor, y quizás peor, que antes. En mi opinión, los economistas están interesados por los deseos y preferencias *actuales* por dos razones. Primero, los deseos actuales son apropiados para algunas teorías empíricas del comportamiento, aunque ahora estamos interesados en los aspectos más normativos de la calidad de vida. Segundo, la satisfacción de los deseos actuales evita la mancha del paternalismo, garantizando así la «soberanía del consumidor». Pero no debemos confundir el respeto por la autonomía con el interés por la calidad de vida. Ante la irrelevancia de los deseos *actuales*, el paso común es cambiar hacia los deseos *racionales*. Pero no resulta del todo claro cuán fuerte tiene que llegar a ser la noción de «racional» para dar cuenta adecuadamente de la calidad de vida. El mero hecho de que la expresión «deseo racional» todavía conserve la palabra «deseo» no muestra demasiado, si es que muestra algo, acerca de la supervivencia del Modelo del gusto. La propia idea de un deseo «racional» está formada únicamente por una apreciación adecuada de la naturaleza de su objeto. Pero entonces la mera existencia de un deseo asume mucho menos importancia, y el reconocimiento de la naturaleza del objeto mucho más. ¿Por qué pienso que, en este Modelo del gusto

revisado, el deseo ha dejado de jugar cualquier otro papel (diferente) del que juega en el Modelo de la percepción?

Supóngase que apartamos, para evitar este peligro, las demandas realizadas por un «racional» indudablemente débil. Diremos, como lo hace Richard Brandt<sup>10</sup>, que un deseo es «racional» si sobrevive a la crítica fáctica y lógica. Esto es, si aseguramos que una persona no comete errores lógicos y reconoce todos los hechos relevantes, entonces, en virtud de nuestra definición, los deseos que tienen son «racionales». Brandt usa «racional» de tal manera que este concepto quede completamente libre de juicios de valor e incluso de normas epistemológicamente ricas. Para ser racional uno sólo tiene que registrar un hecho; no tiene, en algún sentido más amplio, que apreciarlo. Por tanto, si uno de mis deseos sobrevive a la crítica fáctica y lógica por ninguna otra razón mejor que no sea debida a un deseo pertinaz que caló hondo en mi temprana infancia, o por que no estoy en la plenitud de mi razón, entonces es racional y su satisfacción se realiza en mi «interés».

¿Pero es esto plausible? Supóngase que siempre quiero ser el centro de atención. He sido advertido de que esto ofende a otros en gran medida y de los conflictos que hace surgir; nada de lo cual niego. Ciertamente, he gastado quince años de mi vida en psicoanálisis contemplando tales hechos. No cometo ningún error lógico. A pesar de todo, todavía el deseo persiste. Es difícil aceptar que su satisfacción, aunque quizás me evite alguna frustración, aumenta necesariamente mi bienestar. ¿Es este modelo de «racional» entonces suficientemente fuerte?

O tomando el ejemplo de John Rawls de una persona con algún propósito disparatado en la vida; por ejemplo, contar las briznas de hierbas en el césped de varios jardines<sup>11</sup>. Esta persona acepta que nadie está interesado en los resultados de su acción, que la información es inútil, etc. No comete ningún error lógico. Admite que lo que está haciendo es terriblemente aburrido y que podría invertir su tiempo en actividades más divertidas. En suma, podemos comenzar a no entenderla; que, por cierto, es improbable que podamos ver la satisfacción de su obsesivo deseo como algo que mejora su calidad de vida -aparte del hecho de que sirva para prevenir ansiedades o tensiones que podrían surgir por la frustración de sus deseos-. Pero la ansiedad y la

---

<sup>10</sup> R. B. Brandt, *A Theory of the Good and the Right*, Oxford, Clarendon Press, 1979, pág. 10, pero véase caps. II-VII.

<sup>11</sup> *A Theory of Justice*, págs. 432-433.

tención no constituyen la cuestión a debatir, todos los reconocemos como indeseables. Lo que resulta difícil es considerar la satisfacción de un deseo disparatado, en sí mismo, como una mejora en la calidad de vida. Pero, una vez más, esto hace que sea dudoso que nuestro criterio de «racional» haya llegado a contar lo suficiente.

Pienso que para hacerlo más fuerte debemos ir más allá con la finalidad de degradar la importancia del mero hecho de la fijación de un deseo sobre un objeto. Y que deberíamos ir a construir las pautas para la apreciación *adecuada* de la naturaleza del objeto del deseo. La pregunta no es si esto nos conduce por todos los caminos hacia el Modelo de la percepción, la cuestión es si nos sitúa algo alejados del Modelo del gusto.

Existe una duda más fuerte. ¿Tiene sentido aún pensar que algo puede ser valioso simplemente porque es el resultado de que alguien lo desea? Quizás sea pretender demasiado que el Modelo del gusto abarca *todos* los valores prudenciales. Quizás algunas cosas serán reconocidas como valiosas para cualquiera que adecuadamente las tome por lo que ellas son. Todavía, constituye una perspectiva común (incluso sensatamente común) aceptar que otras cosas son valiosas sólo porque son percibidas desde un punto de vista personal, sólo porque alguien las asume como un objetivo, a los que llamaremos «valores personales»<sup>12</sup>. El placer y el consuelo del dolor parecen valiosos desde cualquier punto de vista elegido apropiadamente. Pero el montañismo y tocar el piano parecen valiosos sólo desde algún punto de vista particular, aunque puedan parecer ciertamente muy valiosos. Pero resulta dudoso que haya cualquier cosa tal como «valores personales». Para mí, considerar algo como valioso, desde cualquier ángulo que lo mire, requiere mi capacidad humana para verlo en un contexto de propósitos humanos generales, mis propios propósitos personales no son suficientes. Esta noche puedo querer caminar hacia mi casa sin pisar ni una vez sobre la raya del pavimento. Pero esto no es suficiente para que yo lo considere valioso. Para mí puede ser divertido hacerlo, puede

---

<sup>12</sup> Thomas Nagel formula esta pretensión acerca de valores «personales». (Aunque su contraste entre valores «personales» e «impersonales» no es idéntico a mi contraste entre los valores considerados sobre el Modelo del gusto y aquellos considerados sobre el Modelo de la percepción, sus valores «personales» son una sub-clase de los valores considerados sobre el Modelo del gusto), Véase su «The Limits of Objectivity», en S. M. McMurrin (comp.), *The Tanner Lectures on Human Values*, 1980. Salt Lake City. University of Utah Press, 1980; y *The View from Nowhere*, Nueva York, Oxford University Press. 1986, especialmente caps. VIII-IX.



contrarrestar el aburrimiento; puede resultarme ligeramente molesto si fracaso. Pero la diversión, el rechazo del aburrimiento, el evitar las molestias son valores percibidos desde cualquier punto de vista elegido apropiadamente. Para considerar algo como valioso tenemos que considerarlo como una instancia de algo que es inteligible de manera general como valioso y, además, como valioso para cualquier ser humano (normal).

¿Por qué esto debe ser así? Se opone a una creencia extendida. Una razón por la cual rechazamos tal conclusión es que parece negar hechos evidentes acerca de las muy diferentes cosas que las personas dejan fuera de la vida. Pero, por el contrario, en la medida en que puedo analizarlo, resulta consistente con todos esos hechos. Otra razón para ese rechazo es que tendemos a olvidar lo importante que resultan ciertos valores prudenciales tanto para nuestro concepto de persona humana, como para sus planes *agency*. No puedo verlo a usted como un ser humano igual sin considerarlo como poseedor de ciertos propósitos, gustos, aversiones: en resumen: sin considerarlo como compartiendo conmigo ciertos valores prudenciales básicos. Wingenstein y Davidson subrayan notablemente esta cuestión cuando tratan del lenguaje. Una palabra tiene significado únicamente en virtud de la existencia de reglas para su uso, reglas que establecen si la palabra es utilizada de forma correcta o incorrecta. Wingenstein sostiene que las reglas no pueden, en definitiva, ser entendidas satisfactoriamente si no se lo hace como parte de prácticas sociales compartidas; prácticas que son posibles únicamente porque los propósitos humanos, los intereses, las disposiciones, el sentido de la importancia etc., van a constituir lo que él llama «una forma de vida»<sup>13</sup>. Nuestra forma de vida ofrece el marco en el cual nuestro lenguaje se desarrolla y sólo dentro del cual su inteligibilidad resulta posible. Y una forma de vida parece consistir en parte en un cierto conjunto compartido de valores. No podemos, piensa Davidson, interpretar el lenguaje que otros están usando sin asumir que tenemos ciertos valores básicos en común; que muchos de nuestros propósitos, deseos, intereses y asuntos que nos preocupan son los mismos<sup>14</sup>. Los valores están incorporados en el lenguaje que usamos y que nos establecen los límites de su inteligibilidad.

---

<sup>13</sup> L. Wittgenstein. *Philosophical Investigations*, Oxford, BlackeWell, 1953, secciones, 19, 23, 241.

<sup>14</sup> Véase, por ejemplo, Donald Davidson. «Psychology as Philosophy». pág. 237 y «Mental Events». pág. 222, ambos en su *Essays on Actions and Events*, Oxford. Clarendon press. 1980.

Hasta aquí, estos argumentos muestran a lo sumo que un cierto conjunto de valores -y con mayor probabilidad, especialmente los valores prudenciales básicos- deben ser compartidos para que exista un lenguaje, para que seamos capaces de entendernos mutuamente, para que seamos capaces de considerarnos recíprocamente como personas humanas. Pero esto no quiere decir que la inteligibilidad requiere que compartamos todos los valores prudenciales. Pienso que algunos valores prudenciales importantes no tienen aún ningún término establecido que los designe. Ahora quiero examinar el caso que he denominado de la «realización» (accomplishment) y que, en mi opinión, corresponde a este tipo. Ciertamente, muchas personas logran vivir sus vidas sin usar el término «realización» o cualquier sinónimo aproximado como un concepto valioso, muchos pueden incluso rechazarlo como un valor cuando se enfrentan a él. Nada de esto amenaza las inteligibilidades sobre las cuales he hablado. Pero lo que me parece correcto no es sólo que un conjunto básico de valores prudenciales está involucrado en la inteligibilidad de las personas humanas, sino que también lo está la noción de valor prudencial; para ver algo como prudencialmente valioso hay que considerarlo como algo que aumenta la calidad de vida de una manera generalmente inteligible, de una manera que pertenece a la vida *humana*.

#### *4. Su insuficiencia explicatoria: (II) comparaciones inter-personales en particular.*

La dificultad que un problema de comparaciones interpersonales de utilidad presenta varía según la concepción de utilidad que se use. Respecto de algunas concepciones, el problema es insignificante; respecto de otras, es inmenso. En el Modelo del gusto, por ejemplo, parece que nos enfrentamos con la desalentadora tarea de tener que estudiar cada uno de los deseos individuales, calcular sus intensidades y encontrar una traducción interpersonal de las medidas.

He afirmado que existe una aceptación general del Modelo del gusto. Existe también un amplio consenso, dentro del marco del Modelo, acerca de cómo funcionan las comparaciones. Funciona, según esta opinión consensuada, reduciendo las comparaciones interpersonales a otras comparaciones intrapersonales menos problemáticas mediante la apelación a la propia preferencia de un juez, entendida ésta como un estado posible de uno

mismo<sup>15</sup>. Esto es, -suponiendo que soy el juez- me represento a mí mismo dos estados personales; es decir: el de mis zapatos desde mi perspectiva sobre las cosas (no debe haber dificultad para ello) y el de los zapatos de otra persona desde su propia perspectiva (para representarme adecuadamente esto debo conocer algo acerca del estado de la mente de la otra persona, pero permítanme suponer que esto es posible para que nos podamos concentrar en el problema de la comparabilidad). Si puedo ordenar jerárquicamente estos dos estados, puedo entonces mostrar, mi indiferencia hacia ellos presentándolos como iguales y mi preferencia por uno de ellos presentándolo como superior. La preferencia del juez, extendida más allá de su campo normal de funcionamiento, tiende un puente, pues, entre las personas.

Pero hay un problema<sup>16</sup>. La preferencia (al menos en la concepción que surge del Modelo del gusto) no cumple esta función. La concepción que surge de ese Modelo es aquella que anteriormente he denominado de la preferencia «básica»; es decir. una preferencia formada no sobre la base de algún juicio previo e independiente acerca de cuán valiosas son las opciones («deseo algo porque es valioso»), sino formada simplemente como el resultado de un fenómeno no derivado de querer una cosa más que otra («algo es valioso porque lo deseo»). Pero tales preferencias básicas no se nos presentan precisamente como un fenómeno aislado del resto de nuestra vida psíquica, no observamos su ocurrencia como lo hacemos con una aflicción (o como podríamos anhelar, por ejemplo, ciertos miembros de una subclase de deseos). Por el contrario, ellas son manifestaciones de nuestros gustos, sentimientos y actitudes. ¿Pero entonces cómo podría una preferencia básica servir como puente entre las personas? Yo, como un juez, prefiero la vida socrática del esfuerzo para

---

<sup>15</sup> John Harsanyi, Kenneth Arrow, Amartya Sen, R. M. Hare y Donald Davidson, aunque desarrollan esta idea fundamental de diferentes malicias todos comienzan con ella. Véase Harsanyi, *Essays on Ethic, Social Behavior and Scientific Explanation*, Dordrecht: Reidel. 1976, capítulo 2; *Rational Behavior and Bargaining Equilibrium in Games and Social Situations*, Cambridge, Cambridge University Press, 1977, cap. 4. Arrow, «Extended Sympathy and the Possibility of Social Choice», en *Amer. Econ. Rev. Papers and Proc.* 67 (1977): «Extended Sympathy and the Possibility, of Social Choice». en *Philosophia* 7 (1978). Sen, *On Economics Inequality*, Oxford: Clarendon Press, 1973. págs. 14-15. Hare. *Moral Thinking*, Oxford: Clarendon Press, 1981. capítulos 5 y 7. Davidson, «Judging Interpersonal Interest». en J. Elster y A. Hylland (comp.), *Foundations of Social Choice Theory*, Cambridge: Cambridge University Press, 1986.

<sup>16</sup> Discuto este problema de una manera más completa en *Well-Being*, Oxford. Clarendon Press, 1986. capítulo VII, sección 2.

comprender y a menudo fracasar, de relaciones personales profundas aunque dolorosas, etc., a la vida del Tonto que goza del placer del día a día. Pero yo puedo establecer esa preferencia (básica) porque mis propios gustos y actitudes están allí para jugar su papel. Pero tales gustos y actitudes deben ser depurados, ya que, simplemente, distorsionan la comparación. Un juez de gustos socráticos preferirá la vida socrática: un juez de gustos tontos preferirá la vida del Tonto. Esto no nos conduce a ninguna parte. Si estamos avanzando hacia una comparación interpersonal de la calidad de vida, la preferencia relevante debe ser depurada de los gustos, actitudes, sentimientos, puntos de vista moral, etc. personales del juez. El problema es, entonces, cómo puedo formar, después de algún tipo de depuración, cualquier clase de preferencia (básica). ¿Qué motiva la preferencia? Después de esa depuración extrema, todo lo que permanece a mi disposición es el conocimiento general de la naturaleza humana y el conocimiento particular acerca de la psiquis individual: o más ampliamente, en general el conocimiento empírico. Si uno quiere abandonar el Modelo del gusto en favor del Modelo de la percepción también podría pretender tener conocimiento acerca de cuán valioso son los diversos estados, y entonces la preferencia se haría una vez más inteligible como preferencia *derivada*. Sin embargo, por el momento, estamos trabajando solamente con el Modelo del gusto. Esto es así porque nos enfrentamos con un problema: si esta propuesta para la comparabilidad usa las preferencias (básicas) depuradas de cualquier punto de vista particular, entonces eso parece semejante a usar la preferencia depurada de lo que es necesario para darle sentido de preferencia.

Permítanme considerar rápidamente un intento bien conocido de enfrentar el problema. John Harsanyi<sup>17</sup> piensa que la preferencia del juez todavía está ofreciendo el puente, aunque supuesto. Es más bien una preferencia en un sentido algo especial, a saber: simplemente, la preferencia que el juez tiene cuando observa las cosas de una cierta manera imparcial. La preferencia de una persona, afirma Harsanyi, está formada por las mismas variables generales causales que afectan a cualquier otra persona. Entonces, las diferencias en las preferencias se pueden predecir, en principio, a partir de las diferencias de estas variables. Dos

---

<sup>17</sup> Discuto la solución de Harsanyi de una manera más completa en *Well-Being*, capítulo VII, sección 3. Hare presenta una solución algo diferente de gran interés y que, critiqué en «Well-Being and its Interpersonal Comparability», en D. Seanor y N. Fotion (comp.) *Hare and critics*, Oxford. Clarendon Press. 1988.

personas con la misma herencia biológica e historia de vida sujetas a las mismas leyes psicológicas generales que gobiernan la formación de los deseos tendrán finalmente las mismas preferencias. A partir de que la utilidad que un juez asigna al estado-Sócrates (es decir, puesto en los zapatos de Sócrates con su visión de las cosas) está basado sobre el conocimiento causal general de lo que cualquiera con la herencia biológica e historia de vida de Sócrates prefiere, la utilidad que todos los jueces completamente informados le asignarán será idéntica. Lo mismo se sostiene del estado-Tonto. Si denominamos a la utilidad que un juez asignaría a su ingreso en un estado u otro su utilidad «extendida», entonces cualquiera tiene la misma función extendida de utilidad. Por tanto, aunque las funciones de utilidad ordinarias de dos personas son probablemente diferentes, su función extendida de utilidad no lo será. Esto nos sitúa una vez más, en la situación favorable en la cual las comparaciones interpersonales son reducibles a una intrapersonal.

Supóngase que aceptamos que las preferencias de cualquiera están ciertamente determinadas por las mismas variables causales generales. Podría decir, algo libremente, que si fuera como Usted en mi constitución biológica y en mi historia de vida entonces tendría la preferencia que Usted tiene. En lo que debería confiar, sin embargo, es en una perfecta regularidad causal general: cualquiera con una determinada constitución biológica e historia de vida tendrá determinadas preferencias. Suponiendo que aún con la información suficiente acerca de Sócrates y del Tonto pueda llegar a comprender los deseos de cada uno, ¿cómo puedo comparar sus deseos? Existe todavía un vacío. Harsanyi afirma que yo, el juez, suministro el puente con mi propia preferencia extendida. Pero Harsanyi sigue adherido al viejo discurso acerca de las preferencias «básicas» cuando ha abandonado aquello que lo hace apropiado. En este caso, todo lo que significa la pretensión de que hay una función de utilidad extendida es que las preferencias y los deseos están sujetos a la regularidad causal general y que, por consiguiente, cualquiera está constreñido a formular el mismo juicio acerca del resultado. La función de utilidad extendida no es *mi* función de utilidad. No es, estrictamente hablando, una *función de utilidad*. Es, más bien, un juicio psicológico acerca de la fuerza de los deseos. Al ordenar jerárquicamente las utilidades de los estados de Sócrates y del Tonto no ordeno estados imaginarios de mi mente. Lo que parece la mejor interpretación de la existencia de una función de utilidad extendida común no proporciona una motivación adecuada para reintroducir la preferencia. Harsanyi no suministra la solución

que estamos buscando, es decir, una explicación de cómo es posible, después de todo, la preferencia (básica) depurada. Realmente se abandona efectivamente la preferencia (básica). La preferencia no está jugando ningún papel.

¿Importa ello? Podría pensarse, sin embargo, que Harsanyi ha sugerido una solución para el problema de la comparabilidad, sólo que no es claramente la que describe y que la solución todavía emplea la preferencia (básica). La solución es ésta. Podemos conocer cómo son de fuertes los deseos de Sócrates. Podemos conocer cómo son de fuertes los deseos del Tonto. Ahora bien, no podemos llenar el vacío apelando a la preferencia del juez. Pero no necesitamos hacerlo. El error es pensar que hay un vacío para ser llenado. No lo hay porque los juicios que podemos hacer acerca de la fuerza de aquellos deseos -dado el conocimiento causal general y el conocimiento de los hechos acerca de las personas particulares usan una noción de fuerza derivada de una escala particular. Juzgamos no sólo cómo es de fuerte un deseo de Sócrates cuando es comparado con otro, sino también cómo es de fuerte de una manera absoluta- es decir, sobre la escala de los deseos *humanos*. En el Modelo del gusto, la utilidad es la satisfacción del deseo. Si un deseo es más fuerte que otro, una utilidad es mayor que la otra. Creo que si Harsanyi tiene una solución para el problema de la comparación esa es ésta.

Pero dudo que lo resuelva. Tropezamos con los problemas de la última sección. Aún si puedo determinar en qué medida alguien, que con la constitución biológica *a* y la historia de vida *b* quiere *c*, queda por resolver por qué debería pensar que esa información me dice algo acerca de la utilidad de esa persona en el sentido relevante, a saber: sobre sus intereses, calidad de vida, bienestar. No tenemos razón para hacerlo. Tendríamos que cambiar la perspectiva desde el interés por la fuerza de sus deseos *actuales* al interés por la fuerza de sus deseos *racionales*. Pero entonces no conocemos donde nos deja ese cambio, y en especial, si no nos deja demasiado afuera del Modelo del gusto.

Tampoco existe una solución a menos que podamos hablar coherentemente de la fuerza *relativa* del deseo. Pero «fuerza» en qué sentido. Siempre es ésta una buena pregunta para criticar soluciones que se expresan en esos términos. A menos que se tenga una respuesta, entonces no es ninguna solución. No puede ser «fuerza» en el sentido de la intensidad percibida porque precisamente la fuerza con que percibimos nuestros deseos es, en gran parte, una cuestión de educación y parece no haber ninguna correlación segura con la medida de bienestar con que finalizamos.

Usted, permítanos decir, quiere el último pedazo de tarta apasionadamente y yo, que he sido educado con un rígido sentido de la discreción digo únicamente que podría querer exactamente lo mismo. Cada una de estas descripciones de lo que decimos y de cómo nos comportamos captura los sentimientos introspectivos asociados con nuestros deseos. Pero estos sentimientos no constituyen ninguna guía de cuál sería el bienestar de cada uno de nosotros. Ni puede ser considerado como «fuerza» en el sentido de fuerza motivacional. Una vez más, no existe una correlación segura entre un deseo que actualmente resulta completamente victorioso para producir una acción y el hecho de que su satisfacción nos haga mejor o peor que cualquier otro deseo con el que compita. ¿El Modelo del gusto puede sugerir un sentido de «fuerza» que dé una versión plausible de la calidad de vida? ¿Puede cualquier versión del deseo sugerir una breve forma de equiparar «fuerza» con «un lugar en un orden de preferencia racional»? Y si produce tal equiparación, entonces, para reiterar una vez más, no conocemos perfectamente dónde nos quedamos. Podemos haber quedado afuera del Modelo del gusto y necesitamos un punto de vista muy diferente para la comparabilidad.

### *5. Un paso hacia la adecuación*

Una implicación del Modelo del gusto es que, en la formulación de las comparaciones interpersonales, comenzamos con los deseos de una persona con sus (posiblemente idiosincráticas) intensidades. ¿Cómo podemos pasar de este dato privado a otro público, interpersonal? Puede ser, sin embargo, que algunos de los juicios que realizamos acerca de la utilidad individual estén operando ya con conceptos, en ocasiones cuantitativos, sobre una escala interpersonal. La respuesta para la pregunta, ¿cómo vamos a los datos públicos interpersonales?, puede ser, está en el punto donde comenzamos. La respuesta emerge va de la versión corregida de la solución de Harsanyi. Puede ser encontrada en los puntos de vista sobre el lenguaje de Wittgenstein y de Davidson. Y en un trabajo reciente, Davidson ha desarrollado de una manera específica esta línea de razonamiento para las comparaciones interpersonales de utilidad<sup>18</sup>.

---

<sup>18</sup> Donal Davidson. «Judging Interpersonal Interest». Para un argumento diferente para la misma conclusión -que comenzamos con conceptos que tienen existencia interpersonal-, véase mi *Well-Being*, capítulo VII, especialmente sección 4.

Davidson argumenta que la interpretación correcta de los discursos de otro determina que el intérprete y el interpretado compartan muchas creencias y valores estratégicamente importantes. Por ejemplo, hago sus preferencias y deseos inteligibles para mí sólo adecuándolos, en algún grado, a mi propio esquema de valores. Desde que esto es así, no necesitamos, primero: identificar cuáles son los deseos de las personas y entonces, segundo: encontrar una forma de compararlos. Esta perspectiva de lo que tenemos que hacer torna dificultoso encontrar alguna base, de tal manera que estamos compelidos a pensar que necesitamos un tercer paso para que funcione -es decir, algunas suposiciones valorativas considerablemente fuertes acerca de la justicia o de la equidad-. Pero los dos primeros pasos- la identificación de los deseos y su comparación- no están separados, la identificación de los deseos (debido a que el conjunto de los valores compartidos necesariamente la involucra) ya incluye su comparación. Es verdad que las bases de la comparación que Davidson ofrece es un conjunto de *valores* compartidos. Pero estos valores compartidos son una condición necesaria de inteligibilidad. No son el tipo de suposiciones fuerte acerca del valor que los economistas y los teóricos de la decisión han pensado que hay que recurrir a menudo con el objeto de conseguir comparaciones interpersonales.

Davidson rechaza una implicación del Modelo del gusto, a saber: que necesitamos un puente para ir desde los hechos personales a los interpersonales. Pero sospecho que acepta demasiado del resto. Acepta, por ejemplo, que lo que comparamos son preferencias, deseos o evaluaciones (actuales) de las personas<sup>19</sup>. Admite procedimientos para la corrección de los deseos, pero no está claro lo que piensa acerca de cómo mejorar esos procedimientos para explicar los valores. Surgen así algunas preguntas para las cuales no tiene, creo, ninguna respuesta satisfactoria.

¿Es el conjunto de los valores compartidos necesario para una inteligibilidad suficientemente rica para constituir las «bases» para todas las comparaciones interpersonales? Parece demasiado fuerte. Probablemente esté limitado a valores particularmente básicos. Pero un conjunto de comparaciones nos conduce más lejos de esos límites. Para que un juez decida si Sócrates está mejor que el Tonto tendrá que adaptar la mente de Sócrates a la satisfacción de algo de su propia vida o a lograr alguna comprensión, agregada a la calidad de vida, de su ubicación personal

---

<sup>19</sup> *Op. cit.*, págs. 196-197.



en el universo. El conjunto de los valores compartidos que da Davidson parece demasiado exiguo. ¿Cómo podemos obtener lo que falta de la información acerca de las preferencias (actuales) de las personas? ¿Y cómo podríamos ir desde esos datos personales a unos datos con significación interpersonal? El viejo problema podría aflorar una vez más, pero la temprana solución de Davidson ya no se aplica aquí.

Entonces existe la vieja pregunta, ¿se puede lograr algún tratamiento satisfactorio de los intereses humanos (que Davidson mira correctamente como el aspecto relevante de la comparación) más allá de las preferencias y deseos actuales?, y si no es así, si deben ser deseos mejorados, ¿cómo mejorarlos? Además, ¿tiene Davidson alguna respuesta satisfactoria a la pregunta, fuerza del deseo «en qué sentido»? Él dice que un juez debe apreciar los intereses de las dos partes, teniendo en cuenta sus propias evaluaciones<sup>20</sup>; es decir, sus preferencias personales, deseos, actitudes, etc. Pero esa frase no da respuesta real a la pregunta:

¿fuerza en qué sentido? Davidson tendrá que recorrer un largo

---

<sup>20</sup> *Op. cit.*, pág. 197. Está claro que el tema de Davidson es la comparación interpersonal de «interés» en un sentido diferente de la palabra de aquel que yo le asigno. Mi tesis es que su concepción de «interés» no es la importante para la comparabilidad. (Y también la encuentro poco clara), Davidson piensa que la elección de una concepción de «interés» es una cuestión que «hasta cierto punto» puede ser fijada por «mandato». Su preocupación se vincula con aquello que las personas «están interesadas, o que valoran o prefieren», en contraste a sus “verdaderos” intereses, es decir aquellos que, de alguna manera, sería mejor para ellas.» (196) Pienso que no hay ninguna respuesta contextual independiente para la pregunta. ¿cuál es la concepción correcta de «utilidad». por las razones que sostuve con anterioridad, que no había ninguna respuesta acerca de la concepción correcta de «utilidad». Davidson escribe, en ocasiones, como si pensara en los deseos y preferencias actuales de las personas: considera aquello en lo que una persona está interesada como si se tratara de una cuestión de hecho. Pero, para reiterar una vez más, existe el hecho desalentador de que uno puede alcanzar lo que actualmente quiere y empeorar su situación. Así, ¿está hablando Davidson acerca de «intereses» en el sentido que nos preocupaba cuando queríamos comparar la «utilidad» o el «bienestar» de las personas? Y cuando Davidson afirma que quiere discurrir los juicios acerca de cómo es el bienestar de una persona teniendo en cuenta sus propias evaluaciones (197), ¿qué estamos haciendo cuándo, como espera a menudo, los dos elementos del juicio (bienestar y preferencia actual) se separan? El principal ejemplo de Davidson es aquel en el cual *B* y *C* quieren comprar la casa de *A* y *A* decide en base a sus propias evaluaciones. cual de los dos acabará mejor si compra la casa (197-198). Tanto *B* y *C* quieren la casa hasta cierto punto. De ese modo, *A* necesita decidir para hacer una comparación sobre la fuerza relativa de sus deseos. Pero «fuerza» ¿en qué sentido? Y si para responder a estas preguntas de una manera satisfactoria nos trasladamos de los deseos actuales a los racionales, entonces «racional», ¿en qué sentido?

camino en dirección a los deseos *racionales*. Pero entonces se enfrenta a la cuestión: una vez que uno comienza, ¿dónde se detiene?

### 6. Pasos adicionales

¿Dónde uno se detiene? La respuesta retorna, en gran parte, a aquellos parámetros que están a nuestra disposición en la deliberación prudencial.

Hay casos en los que el Modelo del gusto no encaja demasiado mal. Por ejemplo, quiero manzanas y peras, pero prefiero las peras. ¿Cómo explicar que conceda más valor a comer una pera? Obviamente, las peras me gustan más. Y no es plausible que aquello que persigo sea mi percepción de que las peras poseen una cierta característica -mejor gusto en un grado mayor que las manzanas. Lo que resulta plausible es que mi gusto más intenso por las peras esté muy vinculado a mi mayor deseo por ellas. Y dos personas diferentes pueden disentir en sus gustos sin que ninguna tenga una carencia o percepción o entendimiento. Mi preferencia por las peras no está abierta a la crítica (aunque, supuestamente, otros de mis gustos podrían estarlo debido a una falta de discriminación, experiencia o atención). De este modo, en este caso, la dirección de la explicación ciertamente se traslada, en gran parte, del *deseo* al *valor*.

Pero otros casos son muy diferentes del anterior. En ocasiones, el gusto es completamente periférico y la comprensión central. Esto me parece verdad respecto del valor prudencial que se podría denominar- «realización» («accomplishment»). Para valorar la realización, imaginemos lo que esto significa para alguien que ha desperdiciado su vida. La realización, en este sentido especial (conceder peso a la propia vida, no es precisamente desperdiciarla) es valiosa para cualquiera. No es que absolutamente todos deban aspirar a la realización. Habría unas pocas personas, poco comunes, que se han hecho demasiado ansiosas por alguna ambición como para que valga la pena alcanzar la realización. Pero este podría ser un caso de conflicto de valores en el cual la realización incluso podría ser un valor. Sin embargo, aunque no todos necesitan aspirar a la realización, cualquiera que falle en considerarla como valiosa incurriría en una falla de comprensión. ¿Recorre ahora la prioridad el otro camino? Resulta simplemente tentador invocar aquí el Modelo de la percepción: registrando pasivamente ciertas propiedades, considerándolas como valiosas, independientes del interés o de la aspiración

humana; de ese modo la explicación ahora se traslada del valor al *deseo*. Pero dudo que sea algo tan simple. Este no es un caso de percepción neutral de hechos, y sólo entonces entra a jugar el deseo para escoger un objeto. La percepción involucrada no parece del todo neutral. Denominamos ese valor «realización» y estipulamos su sentido usando términos tales como «dar peso o significación a la vida». La percepción es presentada en un lenguaje que ya identifica lo que vemos como importante; y ver algo como importante parece ya requerir un deseo. Hume estaba equivocado al considerar el deseo y la comprensión (apetito y cognición, sentimiento y razón) como existencias distintas. Es también erróneo explicar el considerar algo como un bien prudencial únicamente en términos de comprensión. Pues la comprensión, por ejemplo, aislar ciertas características y considerarlas como importantes, también involucra ciertos elementos de motivación. No hay ninguna explicación adecuada para aquellas características que sean deseables sin que se tenga en cuenta algún elemento volitivo. Aún así, aunque el caso de la realización constituye una larga marcha a partir del caso de un gusto simple, no apoya ninguna separación radical entre comprensión y deseo. Considerar algo como «realización», como «evitar desperdiciar su propia vida», no permite ningún lugar para que el deseo siga más tarde en una posición subordinada. La dirección de la explicación, en este caso, puede trasladarse, en gran parte, en una dirección inversa, del valor al deseo, aunque no exclusivamente.

Existen muchos más casos para examinar en los cuales la combinación entre deseo y comprensión es incluso diferente, es decir, donde ninguno domina. Pero estos dos casos comienzan a mostrar algo acerca de lo que está a nuestra disposición para la deliberación prudencial. Usualmente comenzamos una deliberación prudencial siendo atraídos por algún fin que queremos comprender mejor. Usted puede estar despreocupado y no pensar todavía en hacer algo especial con su vida, pero entonces se encuentra con alguien cuya realización hace que su vida le parezca satisfactoria de una manera que la suya no lo es. Usted piensa que le podría gustar comenzar a vivir de una manera que le daría a su vida alguna significación o substancia. Pero resulta difícil ver qué tipo de realización podría tener esta poderosa condición. No puede ser un mero logro. Supóngase una persona que normalmente obtiene lo que se propone y que me compele a alcanzar los objetivos que el mismo ha establecido, pero que no obtiene el tipo de realización que después yo tengo. Esta persona puede disfrutar simplemente del éxito de la contienda, la cual

aunque valiosa como placer. no constituye una realización. En cualquier caso, los meros logros, aunque difíciles, carecen, a menudo, de significación o substancia. Engullir más pescados de colores que cualquier otra cosa constituye un hecho notable para la guía Guinness de record, pero carece en sí mismo del mérito que es parte de la realización. Esto muestra también que el desarrollo y el ejercicio de las habilidades, aunque usualmente satisfagan, no constituyen una realización. Etcétera. Es verdad que debería trabajarse más en tal sentido, pero no profundizaré en este aspecto. La deliberación prudencial. parece desembocar en dos partes: un proceso de definición del tipo que precisamente yo he discriminado (separación, contraste, focalización) y un juicio acerca de la presencia de *aquello* (lo que ha sido precisamente definido) que hace a la vida mejor, aunque esas dos partes no son, en definitiva, cuestiones separables.

He pasado rápidamente a través de cuestiones complicadas<sup>21</sup>, pero creo que, sin embargo, podemos extraer una conclusión limitada. ¿Dónde nos deja esto?. Estoy inclinado a afirmar que nos deja ubicados en algún lugar entre el Modelo del gusto y el de la percepción. Pero quiero proponer una conclusión débil: al menos nos deja más allá del Modelo del gusto.

Incluso eso puede ser dudoso. Lo que está claro es que los gustos y los sentimientos, como tales, no tienen nada de la autoridad que concedemos a los valores. Esto es, el mero hecho que mi sentimiento me incite a aprobar o desaprobador podría no surtir ningún efecto, incluso para *mi*, a menos que pudieran aflorar mis sentimientos en lo mejor y en lo peor, en lo verdadero y en lo erróneo. Para sostener el peso de los valores mis sentimientos tendrían que ser de alguna manera informados, e informados de una manera que los hace precisamente algo más que mis sentimientos individuales al encajarlos en el marco de las cosas valiosas para los humanos en general. Pero entonces. los gustos y las actitudes pueden mejorarse: aceptamos algunas cosas como más refinadas, sensibles, o delicadas que otras. Quizás exista una cosa tal como «el mejor conjunto posible» de gustos y actitudes, a saber: el conjunto limitado de gustos y actitudes que han pasado a través de todas las mejoras.

Simon Blackburn imagina un caso, tomado del trabajo de Hume «the Standard of Taste», de dos personas cuyas evaluaciones divergen: un hombre joven que prefiere las imágenes

---

<sup>21</sup> Hay una discusión más completa en mi *Well-Being*, especialmente cap. 11, sección 3-4 y cap. IV.

de Ovidio tiernas y amorosas y un hombre mayor que prefiere la sabiduría de Tácito<sup>22</sup>. Blackburn propone que sus sensibilidades se vuelven mejores si cada persona reconoce y da peso a la sensibilidad del otro. Piensa que en este caso la mejor sensibilidad es aquella que incorpora ambas sensibilidades y que considera a la de Ovidio y a la de Tácito como poseyendo igual mérito. La divergencia en la evaluación es *prima facie* una razón para creer que es erróneo mantener cualquiera de las dos actitudes conflictivas; esto nos da ocasión para transformar dos perspectivas parciales en una más completa. Se pueden encontrar perspectivas, por ejemplo, de igual mérito (como con Ovidio y Tácito) o una mejor que la otra o aquellas cuyos méritos son tan diferentes que su ordenación jerárquica resulta imposible, etc. Según Blackburn, extendiendo nuestra sensibilidad podríamos acabar en cualquiera de las muchas posiciones claramente diferenciadas.

Ahora bien, es verdad que cualquiera de estas diferentes soluciones es posible. ¿Pero qué es lo que determina que aceptemos una en vez de otra? El proceso completo de valoración, el modo completo de deliberación que se supone está aquí a nuestra disposición, ha quedado sin describir. De ese modo, las preguntas importantes respecto de la crítica de los gustos y actitudes no son respondidas, sino ignoradas. Cuando nos enfrentamos con una actitud que divergo de una propia y, siguiendo el consejo de Blackburn, abrimos nuestros ojos a esta sensibilidad ajena hacemos entonces que nuestra actitud cambie como si se tratara de un hecho psicológico en bruto y, por consiguiente, ¿llega nuestra actitud a ser mejor? ¿Pero qué sucede si nuestras actitudes no cambian? ¿o cambian de una manera diferente para diferentes personas?, ¿y, por qué esto sería no sólo un cambio, sino una mejora? Resulta difícil encontrar alguna respuesta en la propuesta de Blackburn y, por cierto, la necesitamos<sup>23</sup>

---

<sup>22</sup> Simon Blackburn. *Spreading the Word*, Oxford, Clarendon Press, 1984, págs. 199-202. La definición de «el mejor conjunto posible», expuesta precisamente antes es suya, véase pág. 198.

<sup>23</sup> Véase, por ejemplo, su artículo «Rule Following and Moral Realism», en S. Holtzman y C. Leih (comp.) *Wittgenstein: To Follow a Rule*, Londres: Routledge, 1981, pág. 186. «Moralmente pienso que sacamos partido de la tradición sentimentalista si comprendemos que un adiestramiento de los sentimientos en vez del cultivo de una misteriosa inadecuación de las cosas es el fundamento del conocimiento acerca de cómo vivir». Me parece que esto expresa, una vez más, el dudoso contraste entre comprensión y deseo, promovido desde el principio quizás por una descripción no comprensible de la posición realista. Incluso Blackburn nada dice en su trabajo acerca de cómo se adiestran los sentimientos propios. Explicar esto es explicar qué deliberación prudencial.

Tomemos un caso prudencial, el único tipo de ejemplo de los cuales tenemos algún conocimiento. Supongamos la actitud de un exitoso sibarita que se encuentra con una persona del tipo socrático que quiere vivir una vida de realización. El sibarita vive para el placer de sus sentidos; el del tipo socrático quiere entender algo acerca de la existencia de Dios, la inmortalidad del alma y la libertad de la voluntad ¿Por qué pensar lo que me parece plausible- que la mejor actitud es la que combina ambas? Y si así fuera, ¿en qué proporción tendría lugar tal combinación? ¿Y, por qué pensar que un cierto tipo de disfrute es mejor, o peor, que un cierto tipo de realización? ¿por qué pensar que actitudes en conflicto pueden ser absolutamente reconciliadas o pueden ser superadas? Pienso que tenemos recursos para responder a estas preguntas, las he bosquejado con anterioridad al hablar acerca de la deliberación prudencial. Y allí expuse la noción central de que los deseos o las actitudes están determinadas por la apreciación de la naturaleza de su objeto. La noción de «mejora» penetra a través de la noción de mayor interés, por la verdadera naturaleza del objeto. De acuerdo con ello. hay que hablar aquí de la «verdadera naturaleza» y de una «respuesta» hacia ella, y esto puede sugerir que lo central del Modelo del gusto permanece aún intacto, a saber, el reconocimiento de un hecho y una reacción hacia él. Pero esto yerra en un punto importante: ¿puede la «verdadera naturaleza» ser descrita simplemente en términos naturales? Uno de los valores en cuestión es la realización. Pero tal como fue expuesto con anterioridad, no parece posible dar un límite puramente natural de la realización. El valor prudencial que he llamado «realización» no es exactamente un logro, es un logro de un tipo de cosa que otorga a la vida peso o substancia. Para hablar en términos de dar a la vida *peso* o *substancia* parece ser necesario fijar el objeto frente al cual estamos ahora reaccionando y, al mismo tiempo, expresar ya ciertas reacciones favorables hacia él. La realización es del valor, pero no porque *ella* es deseada, sino porque *ella* no puede ser comprendida como un concepto sin que los valores vengan ya en nuestra ayuda. El Modelo del gusto otorga una clara prioridad al deseo sobre el valor, las cosas son valiosas porque son deseadas. Pero, cuando uno estudia los detalles de la deliberación prudencial resulta difícil encontrar una prioridad de uno sobre el otro. Esto deja la relación entre la comprensión y el

---

moral y estética es semejante. Y la explicación tiene el potencial (pienso que realizado) para socavar la tradición sentimentalista.

deseo necesitada de un conjunto de explicaciones. Pero cualquiera que sea la explicación final me parece dudoso que pudiera ser algo tan simple como la que podría ofrecer el Modelo del gusto.

Pienso que la deliberación prudencial conduce a una lista de valores prudenciales semejantes a ésta: 1. realización, 2. los componentes de una existencia propiamente humana (es decir, los componentes de planes -agency: autonomía, una provisión material mínima, libertad), 3. comprensión (al menos sobre ciertas cuestiones personales básicas y metafísicas). 4. disfrute, 5. relaciones personales estrechas<sup>24</sup>. No constituye un problema si usted está en desacuerdo con mi lista, pues no he pretendido ir demasiado lejos en una deliberación prudencial substantiva. Lo que únicamente he querido es suministrar algunas razones para pensar que deberíamos terminar con tal perfil general de los valores prudenciales y construir un catálogo de las varias e importantes cuestiones que la vida humana puede generar. Todos nosotros, con experiencia, desarrollamos algo así como un perfil de los componentes de una vida valiosa, incluyendo su importancia relativa. Estos valores, si nuestro perfil es completo, cubren todo el ámbito del valor prudencial.

Uno puede conocer el perfil general de los valores prudenciales sin menospreciar las diferencias individuales. Los valores en el perfil son valiosos en cualquier vida. Las diferencias individuales tienen importancia, no para el contenido del perfil, sino para el cómo, el cuánto o el si una persona particular puede realizar uno u otro valor particular. Pero entonces importan muchísimo. Aprendemos también cómo los individuos se desvían de la norma. Por ejemplo, una persona puede encontrar la realización volviéndose ansiosa, y de ese modo enfrentándose, como nosotros no lo haríamos, a un incalificable choque de valores. O si usted está exultante y puede disfrutar las cosas más que muchas personas, mientras que yo estoy deprimido y no disfruto demasiado de nada. También la forma que toma un valor

---

<sup>24</sup> La lista de los valores no señalan un *disfrute*, o cualquier otro elemento simple que tenga una existencia especial fundamental: el valor al cual todos los otros valores pueden ser reconducidos. Dudo que cualquier valor substantivo tenga este papel. Pero esto no pretende que la mensura o maximización es un imposible. Es precisamente un error pensar que la comensurabilidad de los valores prudenciales requiere que existe un valor prudencial super substantivo. Todo lo que se requiere es que el valor prudencial mismo sea la noción cuantitativa que es (por ejemplo, que admita juicios como: «más» «menos»,)semejante»). Para una discusión adicional, véase *Well-Being*, cap. V.

en vidas diferentes tiene que estar dispuesta a cambiar, lo que usted puede satisfacer o disfrutar en su vida puede ser bien diferente de lo que yo pueda hacer en la mía. Pero todo este razonamiento acerca de las diferencias individuales tienen lugar dentro del marco de un conjunto de valores que se aplican a todos.

Esto se sostiene incluso con los tipos de valores para los cuales el Modelo del gusto se adapta más confortablemente. Un valor prudencial es el disfrute, y personas diferentes disfrutan cosas diferentes, o las mismas cosas en grados diferentes. De ese modo, no llegamos a comprender cómo es, en ese sentido, el bienestar de una persona apelando a un perfil general. Tenemos que seguir por otros caminos: el del conocimiento causal general y el de la información acerca de las personas particulares. ¿Disfruta usted más que yo bebiendo vino? Necesito conocer su poder de discriminación y su capacidad para el disfrute. Si descubro que sus poderes para el disfrute no son equilibrados, que usted posee un paladar selectivo (mientras el mío no lo es) y que este vino recompensa la selección de su paladar, entonces tengo mi respuesta. Sin embargo, mi razonamiento, aun con mis gustos del tipo más exacto, en ocasiones no me presenta como un individuo. Podría hacer que mi paladar esté tan entrenado como el suyo. ¿Debería esto preocuparme? Bien, muchas personas con paladares entrenados disfrutan tanto menos, pero disfrutan más del vino. Para este tipo de razonamiento no necesito conocer lo que es similar a mi propia actitud, necesito conocer lo que hace disfrutable a la vida y cómo me ubico para explotar sus posibilidades.

De ese modo, tres clases de elementos -un perfil general de los valores prudenciales, un conocimiento causal general de la naturaleza humana y la información relevante acerca de personas individuales- completan las bases de las comparaciones interpersonales. El lenguaje que usamos para reunir nuestros datos tiene ya una categoría interpersonal. Hacemos juicios del tipo «*A*, informado como es, quiere mucho esta cosa. *B*, o virtualmente cualquier otro, si fuera informado la querría en la misma cantidad; es, aproximadamente, lo deseable. *C*, por otra parte, la desea menos (permítanme decir que es depresivo y, por tanto, no quiere mucho de nada). Las frases cuantitativas «mucho», «la misma cantidad» y «menos» aparecen en estos juicios extraídos de la misma escala. Estos términos cuantitativos son relativos no a las otras cosas que cada uno de ellos, en su propio caso, quiere; sino que es relativo a cada uno de los otros. No existe ningún vacío, de ese modo no es necesario buscar el puente. La manera para remediar una deficiencia en la fórmula de Davidson (que el



conjunto de los valores prudenciales compartidos necesarios para la inteligibilidad no es todavía una base suficientemente amplia para la comparación interpersonal) sirve para remediar la otra (que ninguna fórmula plausible de los *intereses* puede ser extraída del Modelo del gusto).

Permítanme volver a nuestro ejemplo por una última vez. Lo que el juez necesita conocer no es nada acerca de la intensidad o de la fuerza de los deseos de Sócrates y del Tonto, ni nada acerca de sus deseos personales. Necesita conocer cómo es deseable cada una de estas dos vidas -conocimiento que puede ser expresado, si uno quiere, en el lenguaje del deseo: cuántas personas generalmente, si son racionales o informadas, la querrían. Tendría que conocer cuántos tipos diferentes de seres humanos son competentes y los niveles que la vida humana puede alcanzar en general. Entonces, tendría que decidir de qué manera Sócrates y el Tonto arriban a algún nivel. Lo que no necesita consultar, especialmente, son sus gustos y actitudes particulares, ni sus preferencias acerca de su aterrizaje en el par de zapatos del uno o del otro. Para Mill fue plausible, es verdad, tomar como un juicio autorizado acerca de Sócrates y del Tonto la *preferencia* de las personas que tenían las experiencias de ambos (esto es, un deseo racional o informado). Pero éstas no son las preferencias básicas del tipo que operan en el Modelo del gusto. Ellas son en este claro sentido derivadas, están formadas a la luz de la deliberación acerca de los valores prudenciales en juego. Ellas dan expresión a las partes del perfil general.

Esto puede hacer parecer que las comparaciones interpersonales se consideran demasiado fáciles, pero lo es porque el Modelo del gusto las hace considerarse, a este respecto, demasiado difíciles. El Modelo del gusto induce a uno a preguntarse: ¿cómo puede algún juez ser capaz de considerarse lo suficientemente dentro de los zapatos de Sócrates para comprender cómo es su bienestar, y también es capaz de considerarse igualmente en los zapatos del Tonto? una vida es tan diferente de la otra que frustran, virtualmente cualquier comprensión finamente tejida por una mente. Pero el ejemplo de Sócrates y del Tonto no está pensado para una comprensión, literal, de sus vidas totales. Lo que hace es comparar sólo ciertos aspectos. Y estos aspectos pueden ser, ellos mismos, divididos en elementos. Permítanme tomar un elemento ciertamente central. Estamos comparando, entre otras cosas, una vida de una mayor realización con una vida de placeres a corto plazo. No es necesario grandes proezas de la imaginación o una especial comprensión finamente tejida para saber que los placeres a corto plazo no es lo que hay que

practicar para hacer mejor la vida personal. Ni tampoco la comparación depende mucho de «sentimientos» fenomenológicos, ni de comprensiones finamente elaboradas.

Tenemos que hacer un tipo de ejercicio diferente, a saber, tratar de comprender los valores en juego (en efecto, la deliberación prudencial) para decidir lo que hace una vida mejor. Hay considerables problemas epistemológicos involucrados, pero que no pertenecen a la imaginación -frustrar clases presentadas por comprensiones finamente elaboradas.

Muchos científicos sociales resistirán este tipo de predominio de un perfil general, si bien no creo que lo hagan con suficiente razón. A alguno puede disgustarle abandonar cualquier intento de tratar las comparaciones interpersonales como una cuestión empírica. Los límites de lo «empírico» son manifiestamente difíciles de fijar, pero existe un uso extendido en el cual cualquier cosa evaluativa debe caer fuera de lo empírico. Según este influyente y estrecho sentido (que, por supuesto, da por sentado todas las relaciones entre hecho y valor) mi propuesta para hacer comparaciones empíricas fracasa claramente. Por el contrario, si lo que comparamos es algún tipo de intensidades psicológicas del deseo, entonces tan dificultoso como indudable es lograr datos fidedignos acerca de ellas tan enigmático como el problema conceptual ha resultado ser el descubrimiento de una escala interpersonal entre ellas, nosotros, al menos, tenemos esperanza de quedarnos dentro del dominio relativamente tranquilo de las verdades y falsedades empíricas estrechamente concebidas. Es una esperanza que no se da por vencida fácilmente. Sin embargo, no hay ninguna salida respecto del hecho que aquello que necesitamos comparar son *intereses* o *el bienestar* humano. Ninguna propuesta de comparaciones interpersonales de utilidad es satisfactoria a menos que use el sentido relevante de «utilidad». Hacerlo irrelevante es un precio demasiado alto a pagar por quedarse en lo (estrechamente) «empírico».

Quizás otros científicos sociales están menos interesados en preservar el aspecto empírico que en el de preservar algún tipo de base neutral. Una vez más los valores prudenciales entran en escena, las personas son obligadas al desacuerdo. Es bastante difícil lograr acuerdo sobre los hechos, resulta enormemente difícil sobre los valores. De ese modo, no habría acuerdo o bases sociales aceptadas para la comparación. Pero un argumento común para pensar esto acerca de los valores es que en el ámbito del Modelo del gusto permanece todavía una razón. Si los valores proceden de los gustos y de las actitudes personales no sólo están obligados a variar, sino también a ir más allá del alcance

de la convergencia de principios. El que excedan de ese alcance depende de los parámetros críticos que están a nuestra disposición en la deliberación prudencial. Permítanme suponer -con el objeto de considerar en qué medida esto se solucionaría- que hay fuertes parámetros críticos: que Wittgenstein y Davidson tenían razón, que algunos valores prudenciales básicos son parte de la base de la inteligibilidad, y que, en general, si algo es prudencialmente valioso es una cuestión de verdad o falsedad en un primario y no extendido sentido de aquellos términos que contienen algunos elementos de correspondencia con una creencia independiente acerca de la realidad.

Sin embargo, aun si esto fuera así, no habría todavía, en un sentido importante, ninguna base social acordada o aceptada para las comparaciones. Habría en teoría una convergencia de principios sobre los valores prudenciales. Pero todos sabemos que, en la práctica, los puntos de vista de las personas acerca de lo que constituye una vida buena varían. En una sociedad liberal, al menos, el desacuerdo es inevitable. Las comparaciones interpersonales de la utilidad son una práctica necesaria. La sociedad tiene que hacerlas y todos tenemos que estar conformes con ello. ¿Aceptaría una distribución social basada en mi muy diferente concepción de la vida buena?

Esto nos devuelve a la pregunta del comienzo de este trabajo. ¿Por qué pensar que *una* noción de «utilidad» servirá en todos los contextos teóricos? Sospecho que la noción que necesitamos en lo prudencial es diferente de la que necesitamos en la mayoría de los contextos morales; que la noción que se necesita para las decisiones morales en la propia vida personal es diferente de la que es necesaria en decisiones acerca de la distribución social, y que otras nociones bien diferentes son apropiadas para diferentes decisiones sociales distributivas. Existen razones contractuales para la distinción, como hace Rawls, entre la concepción densa de la vida buena y la concepción sutil de los «bienes primarios» a los que el Estado debería, a sí mismo, limitarse -a saber, todos los medios propuestos para una vida buena sobre los cuales todos estaríamos de acuerdo. Pero hay razones no contractualistas suficientes para alcanzar la misma conclusión.

Sé mucho acerca de mis hijos. Pero no sé, ni nadie puede, sin una «intrusión deplorable», tener un conocimiento mínimamente comparable respecto de todos los ciudadanos de un Estado. Yo puedo modular lo que distribuyo entre mis hijos (podría saber que uno de ellos despilfarraría tristemente todo el dinero que pudiera darle) pero precisamente no puedo conocer lo suficiente para modular lo que habría de distribuir en la sociedad. Hay

limites para la teoría del valor prudencial. No termina con, tal como pensaba Aristóteles, un ideal sencillo para la especie humana. Las vidas pueden ser vividas de muy diferentes maneras y ser incluso igualmente buenas. Mientras puedo conocer, en ocasiones, lo que hace mejor la vida de mis hijos, no puedo pretender lo mismo de todos los ciudadanos. De ese modo, hay razones para la neutralidad sobre la escala social entre, al menos, todas las concepciones respetables de la vida buena que no se aplican sobre la escala individual. Existe el hecho de que la autonomía es un valor prudencial en la lista. Aún si uno pensara que sólo una concepción de la vida buena fuera correcta o legal o verdadera, el propio respeto por la autonomía requiere confirmar una medida equitativa de neutralidad social sobre esta cuestión. Existe la cuestión de la función. Para darle a usted un regalo debería saber sus gustos; los gobiernos no se ocupan de dar regalos, pero, en lo principal, se ocupan de aumentar la posibilidad de soluciones para los problemas de la cooperación, y haciendo esto, ellos se dedican a la creación, a la defensa y a la mejora de las instituciones sociales. Para la mayoría, el interés de un gobierno lo constituye el marco general de las vidas de sus ciudadanos. Y está la cuestión del buen sentido político. Los gobiernos satisfacen la necesidad de estabilidad social mediante el gobierno, generalmente claro, de las cuestiones controvertidas<sup>25</sup>.

De ese modo, hay varias razones para pensar que una noción estrecha de utilidad es apropiada en la escala social. Pero dudo que presenten un caso de neutralidad total: en la medida en que los gobiernos no lleguen a ser demasiado controvertidos pueden -y pienso que lo hacen correctamente- ir más allá de todos los medios propuestos. Pero los gobiernos compararán generalmente la utilidad de los diferentes ciudadanos apelando a cosas que son asumidas por todos ellos como valiosas.

La preocupación acerca de que no haya acuerdo o bases aceptadas para la comparación es una preocupación acerca de cómo se satisface una necesidad social, no una objeción para cualquier propuesta acerca de la naturaleza de las comparaciones interpersonales. Si hubiera una solución para el problema de la comparación tiene que funcionar en todos los niveles: en el menor, de la escala personal; en el mayor, de la escala social; y en

---

<sup>25</sup> He discutido las bases en favor de la neutralidad y mis razones para preferir unas no contractualistas. en *Well-Being*, cap. III, sección 5 y 7: cap., IV sección 5: cap. VII sección 6, cap. IX sección 3.

los niveles intermedios. Los contractualistas tienen una solución plausible en el mayor nivel, el de la escala social: tienen una base acordada para la comparación en los bienes primarios, y no tienen necesidad de encontrar un puente interpersonal. Porque los bienes primarios están ya en la esfera interpersonal. Pero a partir de que esta solución no es transferible a otros niveles, falta la generalidad que necesita una solución para el problema de la comparación. Tenemos que hacer comparaciones en todos los niveles, queremos comprender lo que pasa en cada uno de ellos.

(Trad. de Jorge Malem Seña)



**DOXA-9 (1991)**

---