

**Luz Marina Barreto\***  
**Motivos y razones**

**U**no de los problemas a los que se enfrentan las fundamentaciones racionales de la moral, entre las cuales destacan sobre todo las fundamentaciones contractualistas, es el de la *akrasia*. Esta consiste en nuestra tendencia a actuar en contra de nuestros mejores intereses y en contra de las decisiones que quisiéramos que guiaran nuestra voluntad. Es la *akrasia* la que explica que un individuo no pueda detenerse en su consumo de alcohol, o que el fumador no pueda dejar de encender el próximo cigarrillo. El fenómeno de la *akrasia* define la relación de nuestra voluntad con lo que llamamos nuestros *vicios*, cuando ellos nos dominan, y ¿no solemos decir en efecto que los vicios son los enemigos de la virtud, y ante todo de la virtud moral?

Sin embargo, todas las fundamentaciones racionales de la moral cuentan con nuestra capacidad de ser *razonables*, de actuar de acuerdo con nuestros mejores intereses y no destruir el entorno social y afectivo que promueve a largo plazo la satisfacción de nuestros fines personales. Por cierto que intereses personales y acuerdo moral no son conceptos que se implican mutuamente, ni mucho menos. Su vinculación, sin embargo, viene a constituir la naturaleza del argumento que fundamenta a las morales racionales que prefieren no suponer *a priori* en el agente moral lo que se pretende justificar. Tugendhat, por el contrario, ha insistido en la necesidad de mostrar que las fundamentaciones racionales de la moral no tienen nada que ver con un concepto amplio de moral o con una moral genuina. Con todo yo creo que esta vinculación entre

---

\* Escuela de Filosofía. Universidad Central de Venezuela.

racionalidad y moral debe ser ratificada y refinada si no queremos quedarnos del todo desasistidos en nuestros esfuerzos por volver a la moral, por lo menos, una actividad atractiva. O en nuestros esfuerzos por entender por qué alguna gente actúa de un modo moral.

Entre los muchos intentos de desarrollar el argumento en favor de una fundamentación racional de la moral elijo uno que desató una muy interesante polémica y que nos lleva si no al centro de la tensión entre racionalidad y moral, sí al menos a uno de sus presupuestos, a saber, a la problemática distinción entre motivos de acción y razones del actuar. No distinguiré por lo tanto entre morales racionales y morales «genuinas», sino que me ocuparé del papel que podría desempeñar un recuento de posibles razones para el actuar moral en el individuo que no tiene una especial predisposición para actuar moralmente. No me refiero aquí, por cierto, al individuo que carece de sentido moral, sino simplemente al individuo que quiere escuchar mejores razones antes de, digamos, irse del país con los dineros de los depositantes.

En primer término me referiré a un ensayo de Martin Hollis que lleva por título «Rational Man and Social Science»<sup>1</sup>. Es la respuesta de Bernard Williams al ensayo mencionado la que desata una discusión en torno a los motivos y las razones del actuar en la que intervendrá igualmente James Griffin. Empezaré con el primer ensayo de Hollis, luego estudiaremos la crítica de Williams y finalmente discutiré las respuestas de Hollis y Griffin a las observaciones de Williams. Yo tenderé a darles la razón a Hollis y a Griffin en sus críticas al punto de vista de Williams, que es claramente simplista aunque no incorrecto, como veremos. A mi modo de ver, el valor de esta discusión descansará en lo que aporta para una teoría de la deliberación racional aplicada a las decisiones morales. Al mismo tiempo, creo que la argumentación de Hollis y Griffin, a su vez, contribuye al diseño de una teoría de la motivación moral capaz de integrar, como uno de sus elementos genuinos, a la deliberación racional.

En su primer ensayo, Hollis examina cuáles son los argumentos

---

1 Hollis, M.: «Rational Man and Social Science» en Harrison, Ross (ed): *Rational Action*, CUP, 1979.

racionales que tendría un individuo para apoyar una medida comunal destinada al racionamiento o uso prudencial del agua. El problema aquí es que se considera normalmente que su conducta como *free rider* sería la más racional, en la medida en que aproveche el excedente ahorrado para regar su jardín, por ejemplo. Si definimos en efecto a la conducta racional como aquella que promueve la satisfacción de intereses y fines del actor, pareciera que el que apoya una medida de este tipo es más irracional que aquel que se aprovecha de cualquier oportunidad, y sobre todo de los sacrificios de los demás, para llevar adelante el sistema de sus fines e intereses particulares. La argumentación de Hollis está por lo tanto destinada a mostrar que es posible a pesar de todo una fundamentación racional de las políticas públicas, capaz también de convencer al individuo sólo interesado en su bienestar personal.

La argumentación de Hollis en este ensayo es bastante simple, de modo que no me detendré mucho en ella. Está basada, si mal no recuerdo, en la distinción entre intereses inmediatos e intereses a largo plazo, cuya satisfacción sostendría a la persona entera, al sujeto de la acción como persona que desea vivir la mejor vida posible. Está claro que es problemático suponer en todo individuo el deseo de sostener su vida entera, pero un problema mucho más profundo apoya la argumentación entera. La objeción ha sido planteada por Bernard Williams en su ensayo ya clásico «Internal and external Reasons»<sup>2</sup>: ¿puede mover realmente un argumento racional a un individuo a actuar? Dicho de otro modo, ¿conlleva el argumento racional *per se* una motivación a la acción? o ¿qué significa motivar racionalmente a un actor?

Williams se concentra ante todo en la expresión «tener una razón para hacer algo». Alfred Mele en su libro *Irrationality. An Essay on Akrasia, Self-Deception and Self-Control*<sup>3</sup> define, en efecto, la intencionalidad de la acción de la siguiente manera:

---

2 Williams, Bernard: «Internal and external Reasons» en Harrison, Ross (ed): *Rational Action* 1, CUP, 1979. Reimpreso en Williams, Bernard: *Moral Luck*, CUP, 1981. Las citas provienen de esta reimpresión.

3 Mele, Alfred: *Irrationality. An Essay on Akrasia, Self-Deception and Self-Control*, Oxford University Press, 1987.

Para todas las acciones A, A es una acción intencional sólo si el agente tiene una razón para hacer A y si esta razón es la causa de su acción A<sup>4</sup>.

En su ensayo, Williams llama la atención sobre la ambigüedad implícita en la expresión «tener una razón para hacer A». Existen, en efecto, dos sentidos con los cuales podríamos interpretar el verbo «tener» en este contexto: un sentido externo y un sentido interno. En el sentido interno un actor tiene una razón para hacer A (en donde A designa un verbo de acción) cuando es verdad que la acción propuesta —la acción, para la cual el actor tiene una razón— sirve a un fin o interés supuesto en el actor y que éste reconoce. En un sentido externo, por el contrario, la aserción «P tiene una razón para A» no sería falsa, aún cuando el actor no tuviera ningún motivo para hacer A o no reconociera la relevancia de ese motivo. En este sentido, alguien podría tener una razón para dejar de fumar aún cuando admita no tener ningún motivo personal para ello.

Básicamente, y por definición, cualquier modelo de la interpretación internalista debe mostrar la relatividad de la aserción racional con respecto *al sistema motivacional subjetivo* del agente, que llamaré el S del agente. Hablaremos más adelante de los contenidos de este sistema, pero por lo pronto podemos decir:

(i) Un enunciado racional interno puede ser falsificado por la ausencia de algún elemento apropiado en S<sup>5</sup>.

La existencia de un motivo personal, sin embargo, no es la única condición que debe cumplir un enunciado racional interno. Si así fuera, los enunciados en cuestión cumplirían tan sólo una función explicativa, sin vinculación con la racionalidad del sujeto, es decir, con su pretensión de hacer algo que él considera racional. Por lo tanto, no es todavía un enunciado racional interno, digamos, el motivo que me lleva a realizar una acción basada en una creencia falsa, si yo sé que es falsa. Un miembro del sistema motivacional del agente no ofrecerá por ello una razón para hacer algo si este motivo está basado en una creencia falsa<sup>6</sup>.

Esto significa que un agente puede estar equivocado con respecto a un enunciado racional interno referido a él mismo o que puede

---

4 *Op. cit.*, p. 32.

5 Williams, B.: «Internal and external Reasons», *op. cit.*, p. 102.

6 *Comp. op. cit.*, p. 103.

## ***Motivos y razones***

desconocer un enunciado racional interno en relación con él mismo. Un fumador puede, por ejemplo, tener un motivo para tomarse unas cuantas megadosis diarias de vitaminas en la creencia (falsa) de que las vitaminas lo protegerán de un cáncer. Una persona, que quisiera vivir largo tiempo, puede desconocer los efectos nocivos del cigarrillo y por tanto ignorar el enunciado racional interno que le ofrecería un motivo para dejar de fumar.

Los enunciados racionales internos, en consecuencia, no pueden ser definidos solamente en virtud de su referencia al sistema motivacional del agente. Como poseen una relación esencial con la racionalidad del agente, los enunciados racionales internos pueden, según Williams, ser descubiertos en procesos deliberativos destinados a la búsqueda y mejor coordinación de los medios que le permitirán al que delibera satisfacer sus deseos y fines, es decir, los elementos de S que guían su actuar. Esto nos lleva de inmediato a la pregunta —cuya discusión dejaré para más adelante— de si, en tanto que elementos en S, los enunciados racionales internos pueden ser homologados a los deseos y fines que constituyen con propiedad el sistema motivacional del agente. Para Williams, en efecto, el sistema motivacional del agente es el sistema de sus compromisos afectivos, de sus disposiciones evaluativas, y en general, de sus proyectos de vida<sup>7</sup>. Hay que notar, sin embargo, el carácter extático de esta definición. De ella se sigue que si el agente no puede detectar en su sistema motivacional algún elemento que coincida con la razón que se le ofrece, entonces no podemos decir que el agente tiene una razón para hacer algo.

(Si el agente)... no tiene interés en perseguir lo que necesita y esta falta de interés no es el producto de una creencia falsa; si el agente no puede discernir el motivo en cuestión de los otros motivos que tiene y que ha alcanzado deliberativamente, entonces pienso que tenemos que decir que en un sentido interno el agente no tiene en verdad ninguna razón para perseguir estos otros motivos<sup>8</sup>.

---

7 *Comp. op. cit.*, pp. 103-105.

8 *Comp. op. cit.*, p. 105. He realizado una traducción bastante libre para facilitar la comprensión.

Así, en un sentido interno, alguien tiene una razón para hacer algo si tiene un motivo para ello. «Yo tengo una razón para dejar de fumar» significa en este contexto que tengo un motivo para ello, que no me gusta, que quiero que deje de hacerme daño, que quiero vivir, etc. Tener una razón se interpreta entonces en este sentido volitivo, es la expresión de un querer, que exhibiría una cierta prioridad absoluta respecto de motivos que no movilizan inmediatamente mi sistema motivacional y que no coinciden con mis compromisos y vinculaciones afectivas. Así que cabe preguntarse que si alguien no quiere dejar de regar su jardín o nadar en su piscina, para volver al ejemplo de Hollis, ¿cómo podríamos convencerlo de que él tiene una razón para ahorrar agua, conjuntamente con la comunidad a la que pertenece?

¿En qué condiciones quien quiere regar su jardín tiene una razón para seguir la política de ahorro de su comunidad? Desde el punto de vista de un defensor de los enunciados racionales externos, como lo sería Martin Hollis y, en general, todos aquellos que creen que se puede argumentar en favor de una moral, decir que alguien tiene una razón para hacer algo es verdad con independencia del sistema motivacional del sujeto. En su argumentación en contra de lo que llama los «teóricos de los enunciados externos», Williams detecta en ellos, sin embargo, una cierta incapacidad para explicar toda acción intencional, dado que esta explicación exige un recuento de los motivos que llevan a un actor a hacer algo. Los teóricos externalistas necesitarían así, según Williams, un elemento psicológico que vincule la razón considerada verdadera o pertinente con la acción realizada. Este vínculo tendría que ser la creencia por parte del agente en la verdad del enunciado racional externo. De este modo, el individuo que decide ahorrar agua y no regar su jardín debe creer que la política propuesta ofrece un motivo que él considera válido, es decir, que forma parte de su sistema motivacional. El defensor de los enunciados racionales externos diría que si el agente reflexionara adecuadamente, entonces adquiriría la motivación que se le ofrece como válida. Pero ¿de dónde podría una persona sacar una motivación para deliberar acerca de una motivación que no le interesa?, pregunta Williams. Esto implicaría que el enunciado racional externo en realidad da cuenta de un elemento en el S del agente y que por lo tanto

se trata de un enunciado racional interno disfrazado, es decir, de una preferencia que, como suele suceder, se ofrece con la apariencia de la objetividad<sup>9</sup>.

Martin Hollis responde a Williams en un ensayo llamado «External and internal Reasons»<sup>10</sup>. Su argumentación en contra de Williams está basada en la convicción según la cual no sólo deseos pueden constituir motivos para la voluntad, es decir, que un deseo producto de una deliberación racional no puede ser homologado sin más a un motivo de acción. Pertenecen, en efecto, a dos órdenes diferentes, comer porque se siente hambre y comer porque se ha reflexionado sobre el hecho de que a esta hora uno debería tener hambre, porque a esta hora se suele comer. Hay muchas cosas que uno hace a causa de motivos de este tipo, como los psicólogos establecen a diario en sus consultas.

La cuestión clave es si la racionalidad de la acción es siempre relativa a los deseos actuales del agente... Los agentes racionales actúan por objetivas buenas razones, cuyos méritos son conceptualmente independientes de sus deseos actuales<sup>11</sup>.

La respuesta de Hollis a Williams tiene en mi opinión la virtud de poner de relieve una cierta ambigüedad en la argumentación de Williams. Yo creo que existen dos maneras distintas con las cuales se puede interpretar lo que Williams quiere decir. La primera, y la más inmediata, consiste en suponer que lo que él afirma es que a cada intención le es correlativo un acto de voluntad, es decir, que lo que uno hace es porque lo quiere hacer, o que a las convicciones que constituyen nuestros motivos de acción hay que adscribirles lógicamente la voluntad, el deseo, de convertir mi convicción en una acción. Esta interpretación parece ser confirmada por el sentido común, ya que se suele decir que alguien debe tener «mucha voluntad» si quiere dejar de fumar o si quiere dejar de beber o que es «débil de voluntad» si fracasa en llevar adelante aquello en lo cual cree.

---

9 Comp. *op. cit.*, p. 107.

10 Hollis, M.: «External and internal Reasons» en *The Cunning of Reason*, CUP, 1987.

11 *Op. cit.*

Por cierto que Davidson ha vuelto problemática esta interpretación intuitiva de las causas de una acción, al poner en cuestión la existencia de una voluntad que acompañe las convicciones que constituyen nuestros motivos de acción. Davidson ha dicho, por ejemplo, que nuestros motivos podrían ser entendidos como *all-out judgments*, como una convicción que se realiza totalmente, que se elige para ser realizada entre todas las posibles opciones de acción<sup>12</sup>. En este sentido, pareciera que no necesito proponer una instancia como la de la voluntad o el querer para hacer lo que intento hacer. Frente al tapete verde, para usar el ejemplo de Sartre, yo tengo diferentes opciones, una de las cuales es jugarme todo mi dinero a un número. Si me decido por esta última opción, formarán parte seguramente en esta decisión una serie de consideraciones, la suma de las cuales determinan la razón por la cual decidí jugarme todo mi dinero en la ruleta. Decir que una se decidió por una opción porque *quiso* no haría entonces sino simplificar y reducir mis motivos de acción a una explicación muy vaga, que parece válida sólo *a posteriori* y que en último término no explica nada.

Pero yo no creo que sea sólo esto lo que está implicado en el ensayo de Williams, y es a una segunda posible interpretación a la que Hollis en definitiva apuntaría. Hemos visto que su noción de los enunciados racionales internos no tiene sólo una función explicativa, sino que se refiere a la racionalidad del agente: los enunciados racionales internos constituyen los motivos que llevan a un individuo a actuar. Así, en otra posible interpretación de Williams se podría suponer no que él intenta adscribir una voluntad a nuestros motivos de acción, sino que para Williams a uno *tiene que gustarle lo que uno tiene que hacer*, que es un asunto distinto. Claro que si yo me tomo una cucharada de aceite de bacalao y nadie me obligó a ello fue porque *quise* y no tiene sentido que me queje y me ponga a llorar, pero esto no implica que a mí me tenga que gustar tomarme una cucharada de aceite de bacalao, o que yo necesito un deseo particular en favor del aceite de bacalao para tomármelo. Williams puede responder a esto y decir que el agente tiene que querer

---

12 Comp. Davidson, Donald: «Intending» incluido en Davidson, Donald: *Essays on Actions and Events*, Oxford University Press, 1980.

mantenerse, digamos, sano y fuerte, y creer que el aceite de bacalao contribuirá a este fin, para explicar su ingesta de una cucharada de aceite de bacalao, pero con ello tendríamos aquel vínculo psicológico que él consideraba posible eludir y que vinculaba el motivo con la acción, a saber, la creencia en el enunciado externo: «el aceite de bacalao es bueno para la salud». Porque por ningún lado encontramos en el sistema motivacional del agente el deseo de ingerir el aceite de bacalao. El agente que quiere mantenerse sano y fuerte no tiene por qué querer tomar aceite de bacalao, aunque crea que sería beneficioso. Este es el problema al cual Hollis apunta cuando dice, contra Williams, que no sólo nuestros deseos pueden ser motivos de acción.

En efecto, Williams parece sugerir que si uno no quiere hacer algo no hay razón que valga. Es sólo la autonomía del agente la instancia que podría sancionar en cuáles casos una razón es una buena razón. Pero ¿es así? ¿Hay que querer hacer todo lo que uno hace? El lenguaje no parece ayudarnos aquí demasiado. Digamos entonces: ¿Todo lo que uno hace fue deseado por uno? ¿Qué pasa cuando una buena razón enfrenta y modifica nuestros deseos? Williams responde a esta cuestión diciendo que, en este caso, el enunciado racional externo se ha convertido en un enunciado racional interno, pero yo creo que esta respuesta simplifica el problema injustificadamente: se trata en realidad de averiguar en qué consiste nuestro sistema motivacional y en qué condiciones aceptamos una buena razón como un motivo para nuestra acción. En este caso, tiene sentido afirmar, como lo hace Hollis, que no todos nuestros motivos de acción pertenecen sin más a nuestro sistema motivacional actual o al sistema de lo que es deseado por nosotros, o al sistema de nuestros fines: sobre todo beberse una cucharada de aceite de bacalao no podría ser un fin en sí mismo. Alguien puede, como sostiene Hollis, deliberar sobre sus deseos actuales y si la razón así lo requiere actuar en contra del balance de sus razones internas: «al reconocer una razón como buena el hombre racional la hace suya»<sup>13</sup>.

Yo diría que la lógica de una buena razón es tal que nos impide de hecho conformarnos con la respuesta del individuo que no la acepta

---

13 *Comp. op. cit.*, p. 75.

porque no quiere. Si las buenas razones son para una serie de personas motivos de acción, hay que preguntarse seriamente por qué es así y no hacer depender esta bondad de la aceptación subjetiva de un agente, si queremos honrar las pretensiones de verdad y validez que acompañan nuestras recomendaciones de acción. Ernst Tugendhat ha señalado, por ejemplo, que a las normas morales les es inherente una pretensión de validez absoluta que explica por qué nos indignamos o nos avergonzamos cuando una norma moral es violada. Nadie podría actuar conforme a una norma moral o exhortar a otros a hacerlo si no creyera que la norma en cuestión es válida. Naturalmente, esta validez no tiene por qué entenderse en un sentido demasiado fuerte, ni las normas tienen por qué ser válidas en algún imposible sentido metafísico. Pero en un sentido débil, que revelaría, como lo ha dicho Popper, una cierta fe en la razón, el que actúa conforme a una norma moral cree que esta norma toca un hecho fundamental de la existencia humana que debe ser atendido y honrado a través del actuar moral. De esta manera, existen una clase especial de recomendaciones de acción que alguna gente sigue porque las considera válidas en un sentido muy profundo, es decir, en un sentido que no depende del mero capricho personal. Y en estos casos, que no son infrecuentes, un hombre racional puede hacer suya una buena razón en contra del balance de sus motivos de acción actuales.

La idea de sopesar una razón con otros motivos de acción —así como la expresa Hollis— otorga complejidad a la definición que ha dado Williams de un sistema motivacional. Esta idea exige un tipo de actividad distinta al mero contraste entre un enunciado racional exterior y los actuales motivos de acción de un agente. Por otra parte, parece ser más bien una representación contraintuitiva de nuestra deliberación suponer que no tiene lugar en ella una genuina interrogación acerca de la validez de nuestros actuales motivos de acción. Paralelamente, yo creo que uno puede exigirle a alguien —y me parece que esto es algo que se hace todo el tiempo— que sopesa una razón y que la contraste honestamente con el sistema de lo que quiere hacer. Nuestra idea misma de racionalidad está basada en lo mucho que dependemos de la opinión de los otros, y de aquellos que parecieran tener más experiencia que nosotros, para tomar nuestras propias decisiones. Más bien parece

ser aquel que padece alguna forma de trastorno mental el que no es vulnerable a la visión que los otros tienen del asunto en torno al cual gira la obsesión del enfermo mental.

Cuando Hollis afirma que no sólo meros deseos constituyen motivos de acción, está pensando que son sobre todo los intereses del agente las instancias conforme a las cuales se mide la validez de un enunciado racional externo. Sin embargo, aún en este caso la deliberación descansa sobre lo que él considera que son sus intereses. En este punto, la filosofía ha tendido a subordinar la reflexión sobre intereses a la autonomía del agente, con lo cual se tiene la impresión que sobre intereses generalizables o genuinos intereses ya no hay nada que decir. Pero el concepto de autonomía es un concepto perteneciente a la esfera de la racionalidad práctica: permite a un individuo ignorar los intereses generalizables que informarían sus motivos de acción, pero este gesto no ofrece ningún elemento de juicio para juzgar la validez de los intereses en cuestión. De esta manera, cuando Williams insiste sobre lo que el agente quiere hacer o considera como válido lo que hace sobre todo, es poner de relieve que es la autonomía del agente la última instancia que decide sobre la pertinencia de un motivo de acción y nada más.

Al ser el agente la última instancia decisoria, la exhortación a sopesar un motivo de acción exterior contra los otros motivos de acción significa que al agente se le invita a poner a prueba la coherencia de los fines y motivos de acción que conforman su sistema motivacional. Un agente tiene por cierto todo el derecho a decir que no le interesa esa coherencia, como insiste Williams, pero también hemos señalado, con Hollis, que es inherente a la naturaleza de la deliberación racional la vulnerabilidad y el examen de la validez de nuestros motivos de acción y de su coherencia mutua. Ambos modelos, el de Williams y el de Hollis, destacan dos modos genuinos de encarar la naturaleza de la deliberación racional.

El problema del modelo de Williams es que es sencillamente insuficiente, como lo ha señalado James Griffin en su *Well-Being*<sup>14</sup>. Un modelo como el de Williams no podría explicar cómo es que pueden

---

14 Griffin, James: *Well-Being*, Clarendon Press, Oxford, 1990.

producirse cambios radicales en la jerarquía e índole de nuestros motivos de acción. No se trata de que la distinción entre enunciados racionales externos e internos sea irreal, sino de que es posible decir que una persona que se resista a admitir la validez de un enunciado racional externo carece de entendimiento, aún cuando no quisiéramos poner su autonomía en cuestión<sup>15</sup>.

Para Griffin, el sólo hecho que una persona pueda entender el valor de un motivo de acción propuesto aún cuando no desee hacerlo un motivo de acción para ella, pone de relieve que existen enunciados racionales cuya validez es independiente de lo que una persona o grupo de personas deseen hacer. La idea básica es la de una posible crítica de los deseos entendida como uno de los elementos básicos de la deliberación racional. De esta manera, Griffin complementa la crítica de Hollis a Williams al señalar que es posible pensar que el individuo que no quiera colaborar con las políticas de su comunidad no por ello está incapacitado para entender los argumentos en favor de dichas políticas y que nos asiste la razón cuando nos sentimos indignados si se niegan a cooperar.

### **Conclusiones**

Una idea más compleja de la deliberación racional y de la aceptación subjetiva de buenas razones involucra la comprensión de la validez inherente a esa razón en concordancia con los intereses generalizables del agente. Este esquema más refinado muestra que Williams sólo puede referirse a la autonomía del sujeto, que es naturalmente intocable, en su discusión en torno a la validez de los enunciados racionales externos.

Sin embargo, también hemos visto que el esquema de Williams tiende a identificar todos nuestros motivos de acción con lo que es querido por nosotros. Esto no implica que uno no tenga que querer hacer todo lo que uno finalmente hace, dado que si no se haría nada, sino que uno tiene que tener ganas de hacer lo que tiene que hacer. Nuestra experiencia moral muestra, sin embargo, que uno puede querer actuar

---

15 *Comp. op. cit.*, p. 137.

## ***Motivos y razones***

moralmente aún cuando no se tengan ganas, y que uno a veces tiene que aceptar la fuerza argumentativa de una buena razón aún cuando no se tenga la menor disposición para hacerlo. Yo creo que la única manera de explicar este fenómeno consiste en presuponer un modelo de deliberación más complejo y una idea de un sistema motivacional menos extático. La reflexión sobre intereses generalizables y sobre la coherencia del sistema personal de fines y motivos ofrecería entonces el marco dentro del cual se podría explicar por qué uno termina haciendo algo que no quiere, pero que debe hacer, y sobre todo, cuál es la lógica de nuestros sentimientos morales.

Una teoría exhaustiva de la motivación moral debería disponer de un modelo de la deliberación racional que agote los posibles aportes de una crítica de nuestros deseos y de su coherencia, así como los de una reflexión en torno a nuestros intereses personales y generalizables. Una teoría de la moral que ignore las exigencias de razonabilidad que acompañan toda acción práctica no es una construcción muy sensible. Pero, inversamente, una teoría de la racionalidad práctica no debería ignorar tampoco aquellos aspectos de la acción que no pueden ser reducidos a su racionalidad, como sucede en el caso de actos morales supererogatorios y en aquellas acciones que exhiben respeto por formas de vida que no participan del contrato social y que carecen de capacidad de negociación. En este ensayo dejaré, sin embargo, en suspenso las cuestiones que conciernen a un concepto amplio de moral. Sólo diré que no creo que la reflexión sobre los motivos del actuar moral tenga que excluir como si fueran elementos que le son ajenos las cuestiones que atañen a la motivación racional.