

# UNA TEORÍA DE VALORES PRUDENCIALES Y UNA TEORÍA DE LA MORALIDAD UTILITARISTA DE LA REGLA\*

JOHN HARSANYI

*Universidad de California en Berkeley, USA*

## ABSTRACT

This paper argues, first, that utilitarianism, and particularly rule-utilitarianism, gives a reasonable answer to the question of what one should do to pursue a good life from the moral point of view (that is, the question of morality). And, second, that utilitarianism, at least in its traditional shape, because of its hedonistic and subjective theory of human motivation, gives an incorrect answer to the question of what one should do to achieve a good life from one's own point of view (that is, the question of prudential values).

## 1 INTRODUCCIÓN

La ética busca responder dos cuestiones básicas. Una es lo que deberíamos hacer para lograr una vida buena desde *nuestro propio* punto de vista (personal). Esto puede ser denominado como cuestión de los *valores prudenciales* (Griffin 1986, pp. 37-38). Lo otro es lo que deberíamos hacer para tener una vida buena desde el punto de vista *moral*, lo cual llamaré cuestión de la *moralidad*.

\* Traducción de Julia Barragán.

Propongo argumentar que el utilitarismo y, más particularmente el *utilitarismo de la regla* da una respuesta razonable a la segunda cuestión, mientras que el utilitarismo, al menos en su forma tradicional, da la respuesta incorrecta a la primera cuestión debido a su teoría *hedonista y subjetivista* de la motivación humana.

## VALORES PRUDENCIALES

### 2. *Utilidad y preferencias informadas*

Debemos el concepto de utilidad, en el sentido dado al nivel de utilidad individual de una persona, a los filósofos utilitaristas y a los economistas de los siglos XVIII y XIX. La mayor parte de ellos eran *hedonistas* e interpretaron el nivel de utilidad de una persona como una medida de su felicidad, o del balance de *placer sobre dolor* en su vida. Pero desde Pareto y en particular desde Hicks (1939), muchos economistas han definido la función de utilidad de una persona como una función matemática que indica el grado en el cual sus<sup>1</sup> *preferencias* son satisfechas en un tiempo determinado (asumiendo que esto último satisface los usuales requerimientos de consistencia).

Bajo esta aproximación, lo que explica el comportamiento de una persona son sus preferencias más que su función de utilidad como tal. Esto último es meramente una conveniente representación matemática de sus preferencias sin ningún poder explicativo independiente.

Para los propósitos de la ética, me parece, que este concepto de utilidad debe ser revisado en dos direcciones importantes. Primeramente muchas variables *no económicas*, tales como el estado de salud de una persona, sus relaciones personales con los demás, su posición social, entre otros, deben ser sumadas a las variables económicas comunes como argumentos de su función de utilidad. En segundo lugar, debemos considerar el hecho de que las preferencias verdaderas de una persona pueden estar basadas en *información incorrecta o incompleta* y, por lo tanto, puede fracasar al querer indicar sus verdaderas preferencias e intereses a un nivel más profundo.

<sup>1</sup> N. de T. En la versión original existe una aclaración del autor relativa a la omisión del pronombre posesivo femenino (*her*). En el idioma español tal aclaración no es necesaria.

En vista de esto, propongo distinguir entre las *actual preferencias*<sup>2</sup> de una persona, expresadas por su comportamiento de elección y por sus enunciados verbales y sus *preferencias informadas*<sup>3</sup>, definidas como las preferencias *hipotéticas* que un individuo tendría si conociera toda la información relevante y hubiese dado un uso correcto a la misma.

Por ejemplo, supongamos que Jack presenta un serio caso de amigdalitis y decide tratarse con el medicamento B porque no sabe que, de acuerdo a la información médica disponible más relevante en la actualidad, el medicamento A sería mucho más efectivo contra su enfermedad. Claramente, sólo en términos de sus *actual preferencias* Jack preferiría el medicamento B al A. No obstante, contamos con buenas razones para asumir que en términos de sus *preferencias informadas*, él preferiría A a B. En otras palabras, escogería A sobre B si conociese los datos médicos pertinentes. También usaré el término *preferencias informadas* para describir aquellas *actual preferencias* de una persona que *concuerdan* con sus *preferencias informadas hipotéticas*, tal como han sido definidas. En contraste, usaré el término *preferencias erradas* para describir esas *actual preferencias* que *no concuerden* con sus *preferencias informadas*<sup>4</sup>

<sup>2</sup> N. de T. Se ha preferido mantener el término usado por el autor en el idioma original del presente trabajo debido a las dificultades para traducir correctamente tal término. La traducción de *actual preferencias* como *preferencias reales* o *preferencias verdaderas* podrían tener connotaciones distintas a las que el autor intenta exponer. Por su parte, el uso de *preferencias reveladas* es indebido puesto que tal terminología es utilizada por los economistas en otro sentido. Por lo tanto, en lo sucesivo, se utilizará la terminología en inglés.

<sup>3</sup> El término *preferencias informadas* me ha sido sugerido por el término *deseos informados* de Griffin (1986, p.14)

<sup>4</sup> El concepto de *preferencias erradas* presenta la cuestión de cuan lejos debería ir la sociedad para disuadir a las personas de seguir sus *preferencias erradas*. ¿Debería la sociedad impulsar una política *liberal* permitiendo a la gente «cometer sus propios errores», o deben perseguir una política paternalista para prevenir cualquier comportamiento propenso a menoscabar los intereses mismos de los agentes?

En mi opinión, el paternalismo *activo* que trataría de prevenir cualquier comportamiento contrario a los intereses propios de los agentes, puede ser justificado únicamente si este causara un daño ulterior inaceptable para el agente o maltratar seriamente a espectadores inocentes. Pero en general somos moralmente libres para comprometernos con un paternalismo *pasivo* al rehusarnos a otorgar nuestra ayuda, incluso nuestra ayuda financiera, a lo que consideramos un comportamiento autodestructivo. No tenemos derecho a forzar un alcohólico a que no beba pero tenemos todo el derecho de no comprarle otro vaso de licor.

En principio, las *actual preferences* de una persona son variables empíricas, manifestadas a través de su comportamiento de elección y sus enunciados verbales (tal como veremos en la sección 3; no obstante, esta explicación está sujeta a algunas condiciones. No siempre hacemos lo que realmente preferiríamos hacer). En contraste, sus preferencias *informadas* son variables teóricas, cuya naturaleza sólo puede ser descubierta con un análisis más profundo de los hechos empíricos.

En muchos casos podemos hacer inferencias de la naturaleza de las preferencias *informadas* de una persona a través del análisis de sus *actual preferences*. Por ejemplo, cuando traté de demostrar que, en términos de sus *preferencias informadas*, Jack preferiría el medicamento A al B, mi argumento tenía la siguiente lógica. El estudio de las *actual preferences* de Jack evidenciaría que su objetivo principal era escoger *el mejor* medicamento contra su enfermedad. Más, en *hechos reales*, A es mejor medicamento que B. Por ende, si él supiese que este era el caso, entonces tendría *toda razón* para preferir A sobre B, y no tendría *ninguna razón* para preferir B sobre A.

En otros casos podemos hacer inferencias acerca de las preferencias *informadas* de las personas sobre la base de algunas uniformidades en las *actual preferences* de la gente *bien informada*. Por ejemplo, hay algunas actividades altamente valoradas por las personas que se familiarizan con las mismas (Este parece ser el caso e.g. de escuchar música clásica). Las personas bien informadas tienden a asignar un *alto valor* a estas actividades porque saben por su propia experiencia, y por lo que han escuchado acerca de las experiencias de otros que estas actividades pueden agregar mayor sentido y satisfacción a sus vidas. Esto parece sugerir que la mayor parte de la gente –al menos aquellos que no están impedidos por algún obstáculo físico o psicológico para participar en estas actividades– encontrarán estas actividades altamente gratificantes si estuvieran mejor informados al respecto y tuviesen mejor acceso a las mismas.

### 3. *Deseos y Preferencias*

En la vida cotidiana hacemos uso tanto de los deseos de una persona como de sus preferencias para describir las causas de su comportamiento. Aún más, si estudiamos la literatura encontraremos que los economistas analizan la motivación humana casi exclusivamente en términos de *preferencias* de las personas mientras que los filósofos hacen lo mismo en términos de *deseos*.

No cabe duda de que deseo es una noción más simple y básica de lo que es preferencia. Un deseo por A implica sólo un objeto A y se refiere a una pro-actitud hacia este objeto. En contraste, una preferencia por A sobre B involucra *dos* objetos A y B, e indica que la persona interesada asigna una *mayor prioridad* a su pro-actitud hacia A que a su pro-actitud hacia B. Más fundamentalmente, las preferencias de una persona no indican únicamente las prioridades que asigna a sus deseos como tales sino que también denotan la *importancia relativa* que asigna a los objetos de estos deseos, i.e. a las diversas *alternativas* disponibles.

Los economistas se concentran en las preferencias de la gente porque la función de utilidad de una persona puede ser definida sólo en términos de esto último. No podemos asumir que él asigna una *mayor utilidad* a A que a B al menos que sepamos que él *prefiere* A sobre B.

¿Cuál es la relación entre las preferencias de una persona y sus deseos?. Sería natural sugerir que las *preferencias* de una persona por A sobre B simplemente equivale a un *mayor deseo* por A que por B. No obstante, la reflexión demostrará que en general esto no es cierto.

En hechos reales frecuentemente tenemos buenas razones para no guiarnos por nuestro *mayor* deseo en un momento dado. Por ejemplo, podemos encontrar que al seguir este deseo actuaríamos en contra de nuestros principios morales. O, apartándonos de cualquier consideración moral, podemos sentir que al cumplir este deseo actuaríamos en contra de nuestros propios intereses (digamos que perjudicaríamos nuestra salud, nuestros intereses financieros o nuestra reputación social), o pondríamos en peligro nuestra amistad con un amigo querido, y así sucesivamente. De este modo, nuestro curso de acción *preferente* debe ser dominar nuestro *mayor* deseo a razón de uno más débil, aún manteniendo nuestra propia perspectiva del deseo *más importante*, como en el caso de nuestro deseo por permanecer con nuestros principios morales, por proteger nuestros intereses básicos y por mantener los lazos cercanos con un amigo.

Por supuesto, actuar contrariamente a nuestro mayor deseo requerirá de cierta *fuerza de voluntad* y en algunas oportunidades puede verdaderamente requerir mucho de la misma. Si podemos reunir suficiente fuerza de voluntad, entonces *podemos* contravenir nuestro mayor deseo y ejercer nuestra moral preferente y nuestros objetivos prudenciales. De otra manera, terminaríamos cediendo ante nuestro deseo aún si prefiriéramos *no* hacerlo.

Por ejemplo, en la actualidad muchos fumadores preferirían dejar su hábito de fumar porque están preocupados por los efectos a largo plazo que este hábito pudiese causar a su salud. A pesar, muchos de ellos no son capaces de lograrlo o pueden lograrlo sólo con gran esfuerzo.

Podemos adquirir una mejor comprensión de este problema en términos de la distinción de Griffin entre nuestros deseos *globales* y nuestros deseos *locales* (Op.cit. p.13) Nuestros deseos globales son «deseos por vivir cierta clase de vida» mientras que nuestros deseos locales son deseos por cosas específicas. De este modo, nuestros deseos globales expresan nuestras actitudes básicas hacia la vida (nuestra) como un todo. En contraste nuestros deseos locales pueden representar algunas veces meros impulsos transitorios, apetitos o estímulos emocionales. Cuando tratamos de reprimir un fuerte deseo local, usualmente lo hacemos porque entra en conflicto con nuestros deseos globales del tipo de vida que queremos vivir.

En consecuencia, propongo definir la preferencia de una persona por A sobre B, i.e. su *actual preference*, la cual puede ser o no ser una preferencia *informada*, como una actitud que expresa su juicio considerando que será más importante para él obtener A que obtener B. Para fijar la importancia relativa de estas dos alternativas él tendrá que considerar los *hechos* relevantes tales como las posibles *consecuencias* de escoger cualquier alternativa. Aunque también debe *evaluar* estos hechos en términos de sus deseos globales por vivir la clase de vida que quiere vivir, una vida cónsona con sus propios principios morales y sus objetivos personales<sup>5</sup>.

Esta noción de preferencias es obviamente muy diferente al concepto de *preferencias reveladas* usadas frecuentemente en economía, el cual otorga el mismo peso a las elecciones de una persona basadas en impulsos irreflexivos que aquellas decisiones muy

<sup>5</sup> Brandt (1979, p.11) sostiene la idea de que cualquier deseo nuestro debe ser aceptado como un *deseo racional* si superara lo que él llama la *psicoterapia cognitiva*. Estoy en desacuerdo con él en este punto. En mi opinión, cualquiera de nuestros deseos debe ser tratado como un *deseo irracional* del que quisiéramos liberarnos si según nuestro *mejor criterio* tendríamos una mejor vida sin este deseo.

En consecuencia, cualquier fumador que piense que estaría mejor si pudiese dejar el hábito de fumar, aún cuando le resulte difícil hacerlo, debería esforzarse por buscar ayuda externa, tal como medicamentos, terapia del comportamiento, hipnosis, —entre otros— prescindiendo de la idea de si su hábito de fumar superará o no la psicoterapia cognitiva.

estudiadas. Empero, esto es muy cercano al concepto de Watson (1989,p.116) del *sistema valorativo* de una persona.

Mi definición da un mayor alcance en relación a lo hecho por Hume con nuestra *razón*, en asegurar la consistencia de nuestras preferencias con nuestras otras actitudes. No obstante, sí preserva su aguda distinción entre hechos y valores y el rol crucial que él le asigna a nuestras actitudes («pasiones») en la determinación de lo que los valores serán realmente.

#### 4. *Las cosas que deseamos: preferencias subjetivas y resultados objetivos*

Los hedonistas asumen que todo lo que deseamos son experiencias subjetivas de algún tipo (i.e.estados psicológicos) tales como felicidad, placer y ausencia de dolor. Sin embargo, en hechos reales también queremos muchas otras. Muchas de ellas *no* son experiencias subjetivas del todo sino más bien resultados objetivos en el mundo exterior, tales como tener dinero, status social, influencia, éxito, logros personales, entre otros.

Deseamos que algunos de los resultados objetivos mencionados sean transmitidos a *otras personas*, que cumplan con ciertas condiciones psicológicas. Por ejemplo, anhelamos que ellos sean felices. También podemos desear que sientan amor y respeto por nosotros.

Además, lo que queremos son cosas reales. Deseamos tener dinero y éxito en *hechos reales* más que a través de la *creencia subjetiva* de que poseemos estas cosas cuando realmente no es el caso. No deseamos vivir en un paraíso basado en falsas ilusiones, aún si estas ilusiones fueran subjetivamente indistinguibles de la realidad.

Por supuesto, es fácil comprender por qué la selección natural nos ha dotado de una fuerte renuencia a basar nuestras vidas en falsas ilusiones. Cualquier animal que confunda alimento imaginario con alimento real o que confunda la seguridad imaginaria en contra de los depredadores con seguridad real para protegerse de ellos no sobreviviría mucho tiempo.

#### 5. *Nuestros deseos y preferencias-una segunda consideración.*

Parfit (1948, p. 499) ha sugerido que sólo existe un número limitado de valores prudenciales (él los denomina «cosas buenas») que pueden mejorar nuestras vidas desde nuestro propio punto de

vista. Me parece que tal afirmación es cierta. En un trabajo anterior (Harsanyi, 1991, p.23) propuse una extensa lista de tales valores prudenciales. Otros podrían querer añadir elementos adicionales a la lista.

No obstante, Parfit nunca pregunta por qué *estas* cosas particulares son valores prudenciales para nosotros y por qué *muchas de las mismas* cosas son valores prudenciales para *todos* nosotros. Me parece que la verdadera razón es que todos los seres humanos tenemos muchas necesidades biológicas y psicológicas similares y, por lo tanto, tenemos casi los *mismos deseos básicos* —excepto por aquellas personas impedidas de beneficiarse de estos valores prudenciales a causa de algún obstáculo físico o psicológico. Si estoy en lo cierto al sugerir tal conformidad básica de nuestros deseos básicos, como creo que lo estoy, entonces esto constituye un *hecho empírico* interesante sobre la naturaleza humana, lo cual parece tener cierta importancia para la ética.

Permítaseme ahora reproducir la lista de deseos humanos básicos que propuse en mi trabajo (*Loc. cit.*) Ellos son: deseo por confort material y por seguridad física y económica; por libertad para controlar nuestras vidas; por tener buena salud; por empleos adecuados a nuestras habilidades e intereses personales; por un desarrollo más amplio de nuestras habilidades; por relaciones personales profundas en mutuo amor, en matrimonio y en amistad verdadera; por tener hijos y ser buenos padres; por conocimiento y por comprensión del mundo y de nuestro lugar en él; por el disfrute de la belleza en la naturaleza y en el arte; por tener acceso a los placeres de la vida humana; por logros valiosos de cierto tipo y por formarnos un comportamiento propio y consistente con nuestros valores morales básicos.

Sin embargo, aunque los *deseos básicos* de las personas parecen ser en su mayoría los mismos, sus preferencias personales —sus preferencias verdaderas y aún sus preferencias informadas— son con frecuencia muy diferentes, presumiblemente debido a las diferencias en sus experiencias de vida, sus temperamentos, habilidades especiales, las influencias sociales que los afectan, entre otros. Las personas difieren en la importancia relativa que les asignan a sus deseos básicos. Por ejemplo, algunos pueden otorgar prioridad al éxito en sus trabajos en lugar de evitar el stress excesivo lo cual beneficiaría su salud mientras que otros pueden tener prioridad contraria. También difieren en sus preferencias entre los modos alternativos de satisfacer el mismo deseo básico. Así, pueden contar con preferencias opuestas ante alternativas de trabajo.

## UNA TEORÍA DE LA MORALIDAD UTILITARISTA DE LA REGLA

### 6. *Moralidad y Utilidad Social*

Es comunmente aceptado que cualquier sociedad se beneficiará profundamente al poseer normas y valores morales razonables.

No obstante, los utilitaristas dan un paso más lejos. Sostienen la idea de que la obligación para con nuestros valores y normas morales tienen una *base racional* sólo en la medida en la cual esto realmente beneficie a los *seres humanos* –nosotros, otras personas y la sociedad como un todo<sup>6</sup>. Esta noción está basada en la premisa bajo la cual en último análisis las personas únicamente tienen *dos* objetivos fundamentales, éstos que todos nosotros entenderíamos como objetivos *racionales*. Uno es *su propio* bienestar. El otro es el bienestar de *otras personas*.

De este modo, según los patrones utilitaristas, nuestros valores morales y políticos tales como la libertad individual, igualdad, justicia, equidad, democracia, ley y orden, entre otros, tienen una justificación racional sólo en términos de los beneficios que nosotros y otras personas obtendremos si estos valores son ampliamente respetados.

En consecuencia, los valores y normas morales superiores son aquellos plausibles de producir los *máximos beneficios* para la sociedad vista como un todo y juzgada desde un punto de vista equitativo e imparcial. Como traté de demostrar en publicaciones anteriores (ver e.g. Harsanyi 1977, cap.4) la imparcialidad al considerar el bienestar de la sociedad en un tiempo determinado puede ser medida por su *función de utilidad social*, definida esta última como la media aritmética de las funciones de utilidad de todos los individuos en esta sociedad. De tal manera, el principio básico de la teoría utilitarista puede ser también expresado al afirmar que el *criterio básico racional* para evaluar nuestras normas morales, nuestros valores morales y la moralidad como un todo es su *utilidad social*.

<sup>6</sup> No cabe duda de que la moralidad también debe proteger el bienestar de las criaturas *no humanas*. Aún así, en mi opinión, los intereses humanos deben tener cierta *prioridad* sobre los intereses no humanos, dado que son intereses cualitativamente diferentes. Por cuanto solamente los seres humanos tienen la habilidad (al menos si poseen un uso normal de sus facultades mentales) de hacer una *evaluación racional* de sus propios intereses. Sólo los seres humanos parecen tener una idea clara del *futuro* y de ser capaces de considerar sus propios *intereses futuros* y los de otros

Bajo esta definición, nuestra función de utilidad social es definida en términos de todas las funciones de utilidad social individuales. Por otra parte, la función de utilidad de cada individuo es definida en términos de sus propias preferencias (informadas). De este modo, *todas* las preferencias individuales formarán parte de nuestra función de utilidad social. Así, ahora propongo argumentar que en hechos reales algunas preferencias individuales deberían ser excluidas de esta función de utilidad social.

Primeramente, deberíamos excluir las preferencias *malevolentes* de las personas, i.e. aquellas basadas en hostilidad, envidia, sadismo o malicia. El incluir estas preferencias implicaría que fuese deseable, desde un punto de vista social, *ayudar* a las personas malevolentes a satisfacer sus preferencias para *perjudicar* gente inocente sin ninguna buena razón —lo cual obviamente no es el caso.

En realidad, quiero sugerir que una clase de preferencias mucho *más amplia* debería ser excluida. Dworkin (1977, p. 234) elaboró una útil distinción entre *preferencias personales* y *preferencias externas*. Las primeras fueron definidas por él como «preferencias por el disfrute de bienes y oportunidades». Las últimas las definió como «preferencias por la asignación de bienes y oportunidades a otros».

Mi sugerencia es excluir todas las preferencias *externas*, incluso las *benevolentes*, de nuestra función de utilidad social. En primer lugar, en ausencia de razones especiales que demuestren lo contrario al relacionarnos con otras personas, deberíamos tratarlos según *sus propias* preferencias (personales), i.e. en la manera en la que a *ellos* les gustaría ser tratados, más que de acuerdo a las preferencias (externas) de *otras personas*, i.e. en la manera en la que las *otras personas* podrían querer ser tratadas. En otras palabras, nuestras políticas sociales deberían estar basadas en las preferencias *personales* sin prestar atención a las preferencias externas<sup>7</sup>.

En segundo lugar, debemos excluir incluso las preferencias externas *benevolentes* de nuestra función de utilidad social. De no ser así, violaríamos el importante requisito utilitarista de otorgar el *mismo* peso positivo a los intereses de cada individuo. Si incluyéramos estas preferencias entonces nuestra función de utilidad social asignaría *mucho mayor* peso a aquellos intereses de los individuos que cuenten con muchos amigos y bienquerientes a diferencia de los intereses de los individuos que carecen de tal apoyo.

<sup>7</sup> En lo referente a cómo esta exclusión de preferencias puede ser implementada matemáticamente, ver Harsanyi (1986, pp. 910)

## 7. El Utilitarismo de la Acción y el Utilitarismo de la Regla

Como es bien conocido, existen dos versiones diferentes del utilitarismo, llamadas Utilitarismo de la Acción (UA) y Utilitarismo de la Regla (UR).

El UA representa la noción de que una *acción moralmente correcta* es aquella que produce la máxima cantidad de utilidad social bajo las condiciones existentes<sup>8</sup>.

En contraste, el UR primero define el *código moral óptimo* de una sociedad como aquél que produciría la máxima cantidad de utilidad social —donde un código moral se refiere al conjunto de todas las reglas morales aceptadas<sup>9</sup> por una sociedad dada. Por lo tanto, el UR define simplemente una acción moralmente correcta como aquella que se somete a este código moral óptimo.

¿Cómo puede un utilitarista racional *escoger* entre estas dos versiones de la teoría utilitarista? Me parece que él debe hacer su elección en términos del criterio utilitarista básico de utilidad social.

Escoger entre el UA y el UR constituiría en realidad una elección entre dos códigos morales alternativos. Uno es el código moral *utilitarista de la acción*, que demanda a cada individuo en todas las ocasiones, elegir la acción que produzca la máxima cantidad de utilidad social. El otro es el código moral *utilitarista de la regla*. Tal como hemos visto, este último será simplemente el código moral óptimo, que produzca la máxima cantidad de utilidad social entre *todos* los posibles códigos morales.

De esta forma, por definición, el código moral utilitarista de la regla proveería *al menos tanta* utilidad social como lo proveería cualquier otro código moral, incluyendo al código moral utilitarista de la acción. Pero trataré de demostrar que, en hechos reales, el código moral utilitarista de la regla proveería un nivel de utilidad social *mucho más alto* que lo que lograría su contraparte utilitarista de la acción.

<sup>8</sup> A causa de la *incertidumbre* asociada con los efectos futuros de nuestras acciones, el término «utilidad social» realmente debería ser reemplazado por «utilidad social esperada» refiriéndose a la expectativa matemática de utilidad social. Por conveniencia estilista en lo sucesivo omitiré el adjetivo «esperado»

<sup>9</sup> La aceptación social de un código moral o de una regla moral primeramente significa su amplia aceptación como *moralmente vinculante*. No tiene que necesariamente denotar un alto grado de obligación real para la sociedad en cuestión.

## 8. *Los Efectos Sociales de un Código Moral Aceptado.*

Los efectos sociales más obvios de un código moral serán los *beneficios directos* que las personas disfrutarán, y los *costos directos* que las mismas tendrán que asumir, como resultado de su propio consentimiento y el de las otras personas para con este código moral. Estos efectos los llamaré *efectos de implementación –positivo y negativo–* de este código moral.

Cualquier código moral razonable tendrá muchos efectos de implementación *positivos* porque únicamente tratará de exigir acciones que beneficien al agente o que al menos beneficie a otras personas.

No obstante, cualquier código moral tendrá también algunos efectos de implementación *negativos*. Estos incluirán el esfuerzo necesario para cumplir con tal código, así como los sentimientos de culpabilidad y los castigos sociales inducidos por los incumplimientos posibles. Estos efectos negativos serán particularmente importantes en el caso de códigos morales muy exigentes. Esto puede lograr que la adopción de tales códigos morales sea poco atractiva aún cuando los efectos de implementación positivo fueran bastante atrayentes. Para una excelente discusión de lo que llamo efectos de implementación positivos y negativos, ver Brandt (1979, pp. 287-289).

Aparte de los efectos de implementación positivo y negativo, los *efectos de expectativas* constituyen otra clase importante de efectos sociales, hasta ahora muy desatendida en la literatura de la ética. Las personas no sólo cumplirán con un código moral aceptado sino que esperarán que *otras personas* hagan lo mismo. Estas expectativas les dará la *seguridad* de que sus intereses legítimos serán respetados por la mayoría. También les dará *incentivos* para comprometerse en algunas actividades sociales que de otro modo no emprenderían. En consecuencia dividiré los *efectos de expectativas* de un código moral en *efectos de seguridad* y *efectos de incentivos*.

Los efectos de implementación y los efectos de expectativas de las *reglas morales* de un individuo pueden ser definidos casi de la misma manera.

## 9. *Efectos de las Expectativas: el caso de mantener una promesa*

Supongamos que A le hizo una promesa importante a B, pero ahora le resulta muy inconveniente mantenerla. ¿Bajo qué condiciones será él moralmente libre para quebrantar su promesa? De

acuerdo a la moralidad convencional le será permitido hacerlo solamente en casos excepcionales, tales como aquellas situaciones en las cuales cumplir su promesa causaría un daño a terceras partes y a él mismo. El *utilitarismo de la regla* llegaría a la misma conclusión al realizar un análisis de los efectos de expectativas relevantes. En contraste, el *utilitarismo de la acción* tendrá que sostener una posición mucho más permisiva.

Si a A le fuese permitido quebrantar su promesa, obtendría cierta *ganancia* de utilidad al verse eximido de tan pesada obligación, mientras que B sufriría cierta *pérdida* de utilidad al privarse del servicio prometido por A y ver frustradas sus expectativas. La diferencia matemática entre esta ganancia y esta pérdida, la llamaré *balance de utilidades locales*. Además de las ganancias y pérdidas personales de A y B, también debemos considerar el interés *social* general por sostener la *expectativa* del mantenimiento de la promesa. Si esta expectativa fuese seriamente minada, muchas personas afrontarían el futuro con *menos seguridad* y con *incentivos más débiles* para emprender distintas formas de comportamientos sociales útiles, tales como los servicios comunitarios a cambio de futuras recompensas, acordar futuras actividades conjuntas, y así sucesivamente.

La cuestión radica, por supuesto, en si la creencia de las personas en las promesas se verá seriamente afectada si A le fuese permitido incumplir su promesa en este caso particular. Bajo las promesas del utilitarismo de la regla, la respuesta tendría que ser afirmativa. Puesto que un utilitarista de la regla daría su aprobación al hecho de que A quebrante su promesa en esta *cierta* ocasión sólo si él estuviese dispuesto a proponer un código moral que les permita a las personas *generalmente* quebrantar sus promesas en *todas* las situaciones similares. No obstante, tal código moral podría tener fácilmente efectos significativos en las expectativas de las personas por cuanto pondría de manifiesto que aún los miembros más concientes de la sociedad, aquellos que se guían completamente por su código moral, se sentirían moralmente libres para asumir el incumplimiento de las promesas como una *práctica general* en distintas clases de situaciones relevantes.

A diferencia del utilitarismo de la regla, el utilitarismo de la acción está lógicamente impedido de considerar los efectos de expectativas (o cualquier otro efecto social) de *códigos morales* alternativos. Todo lo que puede considerar son los efectos de expectativas de las *acciones individuales*. De tal modo, en nuestro ejemplo, un utilitarista de la acción consideraría sólo los efectos que *cierto* caso de incumplimiento de una promesa por

parte de *cierta* persona A originaría sobre la confianza en las promesas. Aún así, este rompimiento de la promesa es pausable de generar *efectos menospreciables*.

De esta manera, un utilitarista de la acción tendría que concluir, que A será moralmente libre de quebrantar su promesa si el resultado del *balance de utilidades locales* es no negativo, i.e., si su interés de incumplir la promesa es al menos tan fuerte como el interés de B por ver su promesa cumplida. Esto demuestra la poca importancia dada a otra promesa en una sociedad utilitarista de la acción. Porque a pesar de la promesa hecha por A a B, su obligación moral para con B estaría determinada sólomente por el balance de las utilidades locales –casi de la misma forma como si no hubiese hecho una promesa a B.

Como otras reglas morales, la regla que sostiene que las promesas deben ser mantenidas, está sujeta a algunas *excepciones*. De acuerdo al utilitarismo de la regla, el conjunto óptimo de excepciones permisibles será aquel que tenga la *máxima utilidad social* –al constituir el arreglo óptimo entre los intereses de los que prometen y los intereses de aquellos a quienes se ha hecho una promesa y los intereses generales de la sociedad por mantener la credibilidad en las promesas.

Se puede demostrar con un razonamiento similar que, aparte del mantenimiento de una promesa, otras reglas de la moralidad convencional, tales como mantenernos firmes en nuestras obligaciones contractuales, decir la verdad en asuntos importantes, ser agradecidos con nuestros benefactores, entre otros, deben igualmente la mayor parte de su utilidad social a los *efectos de las expectativas* socialmente favorables; los cuales pueden ser tomados en cuenta por el utilitarismo de la regla a diferencia de lo que sucedería con el utilitarismo de la acción.

## 10. *Derechos Individuales y Obligaciones Especiales*

Otra ventaja importante del utilitarismo de la regla es su habilidad para reconocer los derechos individuales moralmente protegidos y las obligaciones especiales<sup>10</sup> que normalmente tienen prioridad sobre la maximización directa de la utilidad social. Por su propia lógica interna, los utilitaristas de la acción no pueden lograr esto último, por cuanto tiene que mantener la posición de

<sup>10</sup> Por obligaciones especiales quiero designar aquellas obligaciones basadas en la posición social (tales como ser padre, vecino, empleado, etc).

que *siempre* debemos elegir la acción que maximice la utilidad social –aún cuando esta acción viole los derechos de otras personas o nuestras obligaciones especiales para con los demás.

La utilidad social de los *derechos individuales* moralmente protegidos descansa en el hecho de que los mismos incrementarán, en gran medida, la libertad personal, independencia y seguridad de las personas que disfrutan de estos derechos. Algunos derechos individuales también proveen importantes incentivos a los comportamientos socialmente deseables. Estos efectos beneficiosos de los derechos individuales deben ser medidos en contra de los costos sociales que los mismos acarrearán al restringir la libertad de acción de otros miembros de la sociedad.

Como ejemplo de los *derechos*, consideremos los *derechos de propiedad* que una persona posee sobre su carro. Dado al concepto de propiedad privada, el dueño del carro es moralmente libre de usarlo cuando lo desee, mientras que otras personas no deben usarlo sin el consentimiento del propietario (excepto tal vez en situaciones de emergencia). Según el utilitarismo de la regla, tales derechos de propiedad privada tienden a tener una utilidad social considerable porque dejan que las relaciones económicas sean más seguras y predecibles (efectos de seguridad) y porque son incentivos para el trabajo, ahorro, inversión e iniciativas empresariales (efectos de incentivos).

No obstante, el utilitarismo de la acción no puede reconocer tales derechos de propiedad debido a que la lógica interna de esta teoría impulsa a mantener que todas las personas son moralmente libres para hacer uso de las propiedades de los demás, aún sin la autorización del dueño, en tanto que él crea que producirá *más* utilidad social al usar el carro que la que el dueño produciría usándolo.

Por otra parte, nuestras *obligaciones especiales* se originan en los distintos roles sociales que jugamos como padres, esposos, vecinos, miembros de un oficio, etc. Estas obligaciones son importantes porque establecen muchas formas sociales beneficiosas de la *división del trabajo* en la sociedad. Por ejemplo, es deseable tener una división del trabajo entre adultos para el cuidado de niños de la comunidad, en la cual cada adulto esté a cargo de un pequeño grupo de niños de manera que él o ella sean capaces de descubrir con facilidad las necesidades especiales de cada niño para que puedan desarrollar estrechos lazos emocionales con cada uno de ellos.

En nuestra sociedad, esta división del trabajo toma principalmente la forma del cuidado que los padres prestan a sus propios hijos. Para proteger esta relación especial entre los padres y sus hijos, tanto la moralidad convencional como el código moral utilitarista de la regla impondrán *obligaciones especiales* a los padres para con sus hijos. En particular, demandará que los padres otorguen *prioridad especial* a las necesidades de sus hijos sobre las de otras personas, sean adultos o niños.

De acuerdo al utilitarismo de la regla, este orden tiene una utilidad social considerable pues otorga a padres y a hijos sentimientos de seguridad (efectos de seguridad) y dan incentivos a ambos para asumir muchas formas de comportamiento deseable socialmente (efectos de incentivos). Al contrario, el utilitarismo de la acción tendría que *desaprobar* este orden porque sentiría que los padres no pueden otorgar ninguna prioridad especial a las necesidades de sus propios niños cuando deberían ser capaces de producir una misma cantidad de utilidad al satisfacer las necesidades de otras personas que quizás sean *más urgentes* ya se trate de niños o adultos.

#### 11. *Excepciones a algunas reglas morales*

En las secciones 9 y 10 fueron consideradas las posibles excepciones a ciertas reglas morales, como era el caso del incumplimiento de nuestras promesas y el no usar la propiedad de otras personas sin su consentimiento. Ahora propongo discutir este problema en términos más generales.

R será la regla moral. Ro será una versión de R, enunciando explícitamente que las personas deben cumplir la regla R en todas las situaciones *sin* ninguna excepción. R1 será otra versión de R, la cuál indica que las personas deben cumplir la regla R en todas las situaciones *excepto* en aquellas de *tipo* T1. R2 será otra versión de R, enunciando que las personas deben cumplir la regla R en todas las situaciones excepto en aquellas de tipo T1 y de tipo T2, etc.

De acuerdo a la teoría utilitarista de la regla, al elegir las versiones alternativas de la regla R, debemos formularnos siempre la interrogante de si la aceptación social de la regla Ro o de la regla R1, R2 (o de cualquier versión de la regla R) como código moral sería más útil a los intereses de nuestra sociedad, i.e. maximizaría la utilidad social.

En otras palabras según la teoría utilitarista de la regla, no sólo nuestras *reglas morales* deben escogerse en función de su *utilidad social* sino que también las *excepciones permitidas* a tales reglas morales deben ser igualmente elegidas en función de su utilidad social.

Permítaseme ilustrar este punto interpretando la regla R como la regla moral que indica que *las promesas deben ser mantenidas*. (Aunque las cuestiones sobre las excepciones de otras reglas morales pueden ser discutidas casi de la misma manera). Retornaré el ejemplo discutido en la sección 9.

Supongamos que A hizo una promesa a B pero ahora le resulta muy difícil mantenerla. ¿Le sería permitido moralmente a A quebrantar su promesa en *ese caso particular*?

De acuerdo al utilitarismo de la regla, una interrogante con esta secuencia lógica constituirá la *pregunta incorrecta* a ser formulada. Por cuanto las excepciones a una regla moral determinada no pueden ser establecidas por un *caso particular* sino únicamente por ciertos casos similares de *carácter general*.

Supongamos que C1, C2, ... Cn son *algunas* de las características de la situación actual de A. Obviamente, tal lista será inevitablemente una lista *incompleta* a falta de ciertas características dado que en situaciones de la vida real existirán muchas más de las que cualquier personas pudiese enumerar. De tal manera, debemos hacer un esfuerzo por elaborar una lista *razonablemente representativa* de tales características. Cualquier situación que exponga esas características en nuestra lista la llamaré situación de tipo T.

R\* será una versión de la regla R que *no* le permite a las personas en situaciones de tipo T *desobedecer* la regla R. En contraste, R\*\* será una versión de la regla R que *si* permite a las personas en situaciones de tipo T desobedecer la regla R.

Por lo tanto, la pregunta correcta a ser formulada para clarificar las obligaciones morales del individuo A en su situación real será la siguiente, ¿optará la sociedad por una mejor situación al escoger la regla R\* o al escoger la regla R\*\* como su regla moral?

Las personas a quienes fueron hechas las promesas tendrán interés en ver que tales promesas sean mantenidas. Igualmente, la sociedad vista como un todo basará su interés en *no* permitir demasiadas excepciones a la regla de mantenimiento de nuestras promesas de manera que la credibilidad en las promesas no se vea indebidamente quebrantada. Describiré estos dos intereses como intereses del *primer tipo*. En contraste, las personas que hicieron

una promesa cuyo mantenimiento resulta inconveniente posteriormente tendrán interés en ser *exonerados* de la gravosa obligación de mantener sus promesas. Describiré este interés como un interés del *segundo tipo*.

La regla R\* portegerá los intereses del *primer tipo* en contraposición a los intereses del segundo tipo, mientras la regla R\*\* hará lo opuesto.

Si la regla R\* o la regla R\*\* son preferibles desde un punto de vista social dependerá de si los intereses del primer tipo o aquellos del segundo tipo son *más importantes* al ser juzgada desde una perspectiva imparcial y equitativa. La respuesta a esta cuestión dependerá obviamente de la situación considerada.

12. *La Inaceptabilidad de los elevados costos de implementación del código moral utilitarista de la acción y el valor de la libertad individual.*

Todos los códigos morales tienen que restringir la libertad individual de las personas exigiéndoles, en muchas situaciones, respetar los intereses legítimos de los demás tanto como los intereses comunes de la sociedad, aunque estos contradigan sus propios intereses y preferencias. Aún así, la mayoría de los códigos morales convencionales sujetas a esta demanda otorgan a las personas una *libertad considerable* para mantener sus propias preferencias e intereses.

Dado el alto valor que la mayoría de nosotros asignamos a la libertad individual y, en particular, a la libertad que se pueda ejercer contra las obligaciones morales muy opresivas, el código moral *óptimo* del utilitarismo de la regla tendría que ser más parecido, en este aspecto, a aquellos códigos morales convencionales. En realidad, me parece, que tendría que ser una versión simplemente más humana, más ilustrada y más consistente —y por lo tanto *más racional*—, de estos códigos morales convencionales.

En contraste, el código moral utilitarista de la acción sería *radicalmente diferente* tanto de esos códigos morales convencionales como del código del utilitarismo de la regla. Este sería un código moral *altamente restrictivo*, dejando poco espacio a la elección individual. Por cuanto nos exigiría actuar *constantemente* en la manera de maximizar la utilidad social, i.e. para dar *prioridad absoluta* a los intereses de la sociedad sobre nuestros compromisos con nuestra familia y amigos. Oficialmente nos permitiría una libre elección entre cursos de acción alternativos. A tal punto que

podríamos cumplir con un código moral tan altamente restrictivo sólo con *extremo esfuerzo* y a costos psicológicos *inaceptablemente elevados*.

13. *El Utilitarismo de la Regla como la interpretación preferible de la teoría utilitarista.*

Para recapitular, he considerado las diversas ventajas del utilitarismo de la regla sobre el utilitarismo de la acción. Estas ventajas sugieren claramente que, manteniendo otras cosas iguales, una sociedad utilitarista de la regla disfrutará un nivel de utilidad social *mucho más alto* que una sociedad utilitarista de la acción.

Por cuanto es mejor vivir en una sociedad cuyo código moral —a diferencia del código moral utilitarista de la acción— respeta nuestros derechos individuales y nuestras obligaciones especiales y reconozca el valor social del mantenimiento de las promesas, del mantenimiento de nuestras obligaciones contractuales, del hecho de decir la verdad, del agradecimiento a nuestros benefactores, y algunas otras reglas morales de la moralidad convencional debido a sus efectos de las expectativas deseable.

Así mismo, es mejor vivir en una sociedad cuyo código moral le permita a las personas un buen acuerdo sobre la libre elección en su vida y no les imponga gravosas e inaceptables restricciones sobre su comportamiento personal.

14. *Intuiciones Morales*

Mientras los autores utilitaristas basan sus teorías éticas en un principio racional, a saber el de la utilidad social, la mayoría de los autores no utilitaristas basan las de ellos en sus *intuiciones morales*. No obstante es fácil observar que nuestras intuiciones morales son pautas muy *poco confiables* en la ética.

Primeramente, el término «intuiciones morales» es un nombre erróneo. No existe razón para asumir que tenemos un acceso intuitivo directo a las verdades morales de la misma manera en la que tenemos acceso a las verdades matemáticas.

Por otra parte, lo que las personas describen como sus intuiciones morales difieren de persona a persona y están lejos de depender de la sociedad y del grupo social particular en el cuál se han originado, por estar basadas en el acceso intuitivo directo a algunas verdades morales de validez objetiva.

En realidad, es bien sabido que la mayoría de las personas nacidas en sociedades que mantienen la esclavitud, las sociedades de castas o aquellas que oprimen a sus minorías raciales, étnicas o religiosas casi siempre insistieron en que sus intuiciones morales *sustentaban completamente* las prácticas sociales de sus sociedades aún las más objetables por nuestros patrones morales.

Estos hechos refutan claramente la demanda relativa a que las intuiciones morales de las personas estén basadas en el acceso directo a las verdades morales objetivas. Lo que estos hechos sí sugieren es que las así llamadas intuiciones morales de los individuos simplemente representan las creencias morales y actitudes políticas tanto las razonables como las no razonables, que tales personas han absorbido de su ambiente social.

De este modo, el mero hecho de que una teoría ética esté basada en las intuiciones morales *de su autor* —o aún si resulta consona con *nuestras propias* intuiciones morales— nos indica muy poco acerca de sus méritos reales como teoría ética.

No cabe duda de que nuestras intuiciones morales pueden tener un *rol heurístico* útil para la ética, aún para la ética utilitarista porque puede llamar nuestra atención sobre algunos problemas morales que de otro modo no hubiésemos notado. Sin embargo, estas intuiciones no pueden remplazar nuestro *criterio racional* acerca de cómo resolver tales problemas morales de acuerdo al mayor interés de las personas afectadas. Ciertamente no podemos hacer de nuestras intuiciones morales los *árbitros finales* de la moralidad, como han tratado de hacer muchos autores no utilitaristas.

El problema ha sido bien ilustrado por las diferencias agudas entre las teorías éticas de los dos principales filósofos no utilitaristas de nuestro tiempo, las teorías de Rawls (1971) y las de Nozick (1974). Siguiendo sus intuiciones morales, Rawls concluyó en una teoría radicalmente *izquierdista liberal* y estrictamente igualitaria; por su parte Nozick, siguiendo sus propias intuiciones, logró una teoría radicalmente *derechista liberal* y estrictamente *libertaria*. A ninguno de ellos se les ha ocurrido someter su teoría y las políticas sociales sugeridas por la misma a una *prueba racional* independiente de sus intuiciones morales personales —por ejemplo, formularse la interrogante de si su teoría y las políticas sociales por las que abogan no serían *altamente perjudiciales* para nuestra sociedad si fuesen adoptadas por esta última.

Si cualquiera de estos autores hubiese sometido su teoría y sus políticas sociales a esta prueba racional, entonces difícilmente podrían haber evitado la obvia conclusión de que su teoría y sus políticas causarían, de hecho, un alto deterioro a nuestra sociedad<sup>11</sup>.

Me parece que los utilitaristas tienen muy buenas razones para hacer de la *utilidad social*, i.e. los intereses reales de los seres humanos, el criterio base de la moralidad más que sus propias intuiciones morales.

15. *El Utilitarismo de la Regla y los cambios en el código moral de nuestra sociedad.*

En las secciones 9 y 10 discutí cómo el utilitarismo de la regla puede ayudarnos *teóricamente* a comprender la utilidad social de algunas reglas morales aceptadas. Ahora propongo demostrar la manera en la cuál puede ayudarnos de forma *práctica* como pauta moral racional que asigna la utilidad social de los *cambios* propuestos en el código moral de nuestra sociedad.

Vivimos en un período de rápidos cambios sociales y tecnológicos, los cuales dan origen a propuestas de cambios de nuestras reglas morales aceptadas cada cierto tiempo. Estas propuestas tendían a ser muy controvertidas, al menos inicialmente. No obs-

<sup>11</sup> Nozick sugirió la política *inhumana* de abolición de todos los programas sociales para tratar de aliviar la pobreza, si se financiaban con fondos recolectados por las tributaciones generales.

Por otro lado, Rawls sugirió que las personas que hacen importantes contribuciones al bienestar de nuestra sociedad *no merecen* ningún crédito moral por sus acciones si sus contribuciones están basadas en *talentos especiales* o en *esfuerzos especiales* como resultado de su buen carácter. Su argumentación para esta extraña doctrina es que las personas deben sus *talentos especiales* a la buena suerte de su dotación genética, y deben su *buen carácter* a la buena suerte de haber nacido en un ambiente social favorable. Rawls parece olvidar que aunque tener talentos especiales *no* es nuestro mérito personal, nuestro *uso* de estos talentos para propósitos socialmente deseables y nuestros esfuerzos por *desarrollar* nuestros talentos, frecuentemente con mucho trabajo, *constituyen* nuestro crédito moral. Para ahondar aún más, nacer en un ambiente socialmente favorable *no* es un mérito personal, sin embargo si adquirimos un buen carácter en *cualquier tipo de ambiente* este *siempre será* nuestro crédito moral.

La extraña doctrina de Rawls, al contrario no es sólo *totalmente falsa* sino que también causaría un *gran daño* a la sociedad al desestimular a las personas con talentos especiales y/o con buen carácter de dar un uso completo a sus cualidades en pro de nuestros beneficios comunes y al dar la impresión a tales personas de que nuestra sociedad *fracasa al apreciar* cualquier forma de desempeño superior y de *excelencia personal*

tante, el utilitarismo de la regla nos otorga una *pauta racional* para asignar la utilidad o desutilidad de las propuestas de cambios en términos de los intereses humanos afectados.

Por ejemplo, cuando liberalizamos significativamente nuestras reglas morales y legales relativas al *divorcio*, hace aproximadamente 25 años, hubo claramente un acuerdo general que expresaba que tal reforma era deseable. Sin embargo, nuestras experiencias subsiguientes parecen sugerir que esta liberalización podría haber ido *un poco demasiado lejos*, y que nuestras actitudes sociales actuales ejercen insuficiente presión sobre la persona que solicita el divorcio para que considere adecuadamente los intereses de la otra pareja y los de los hijos.

Sólo el tiempo puede decir si esta situación producirá eventualmente otro cambio acorde a nuestras reglas morales y legales relativas al divorcio, que esta vez quizás ofrezca mejor protección para los intereses de las otras partes. En cualquier caso, esta tendencia a remplazar algunas de nuestras reglas morales, cada cierto tiempo, por reglas alternativas consideradas por nuestra sociedad a *tener mayor utilidad social* es pausable de resultar gradualmente en mejoras significativas para el código moral de la sociedad.

Por supuesto, los oponentes del utilitarismo *rechazarán* la utilidad social como criterio válido. No obstante, nunca han propuesto razonablemente ningún criterio alternativo claro.

## 16. *Moralidad y otros valores de la vida humana*

Antes de resumir mis conclusiones, discutiré brevemente el rol de los valores morales en la vida humana desde un punto de vista utilitarista.

La tarea básica de la moralidad es inducir a las personas a ayudar a los demás en la labor por alcanzar *sus propios* objetivos. No obstante, estos últimos son, en la mayoría de los casos, objetivos *no morales*, tales como prosperidad económica, buena posición social, buen estado de salud, amistad, amor, conocimiento, disfrute de experiencias estéticas, entre otros.

De este modo, en un importante sentido, la moralidad es primeramente un *serviente* de muchos otros valores humanos, más que su máximo valor. Por otra parte, aunque nadie pueda tener una vida prolija y bien equilibrada sin fuertes compromisos morales, para la mayoría de nosotros estos compromisos no son el punto central de nuestras vidas, el cual mas bien sería nuestro

trabajo, familias, amigos y nuestros distintos intereses intelectuales, culturales, sociales y políticos.

En realidad, desde un punto de vista utilitarista, la fuerte devoción por la moral idealista y por los objetivos políticos no es siempre una bendición pura debido a que pudiese cambiar fácilmente a una moral desastrosa socialmente y al fanatismo político. Después de todo, Robespierre era un hombre devoto a los máximos principios morales. Aún así, tal vez la sociedad habría estado en mejor situación si él hubiese sido algo *menos* devoto a tales principios.

## 17. *Conclusión*

Para resumir, propuse una teoría no hedonista de los valores prudenciales, argumentando que los objetos de los deseos humanos no son únicamente las *experiencias subjetivas* sino también los *resultados objetivos*. Sugerí una nueva interpretación de las preferencias humanas. Argumenté que los seres humanos tienen muchos deseos básicos *similares* por valores prudenciales en tanto que sus preferencias personales son con frecuencia muy *diferentes*.

Luego, delineé una teoría de la moralidad utilitarista de la regla sugiriendo que un factor importante que determina la utilidad social de nuestras reglas morales son sus *efectos de las expectativas*. Argumenté que el código moral utilitarista de la acción sería incapaz de otorgar un peso correcto a los *efectos de las expectativas* de distintas reglas morales socialmente importantes, y restringiría inaceptablemente nuestra libertad individual.

Finalmente consideré los roles de la moralidad y de otros valores en los valores humanos.

## REFERENCIAS

- Brandt RB. (1979) *A Theory of the Good and the Right*. The Clarendon Press, Oxford, England.
- Dworkin RM. (1977) *Taking Rights Seriously*. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Griffin J. (1986) *Well-being*. The Clarendon Press, Oxford, England.

- Harsanyi JC. (1977) *Rational Behavior and Bargaining Equilibrium*. Cambridge University Press, Cambridge, England.
- Harsanyi JC. (1986) «Individual Utilities and Utilitarian Ethics» in A. Diekmann and P. Mitter (eds.), *Paradoxical Effects of Social Behavior*. Physica-Verlag: Heidelberg, Germany; pp. 1-12.
- Harsanyi JC. (1991) *Utilities, Preferences and Substantive Goods*. To appear in a volume honoring Amartya Sen edited by Paul Anand.
- Hicks JR. (1939) *Value and Capital*. The Clarendon Press, Oxford, England.
- Nozick R. (1974) *Anarchy, State, and Utopia*. Blackwell, Oxford, England.
- Parfit D. (1984) *Reason and Persons*. The Clarendon Press, Oxford, England.
- Rawls J. (1971) *A theory of Justice*. Oxford University Press, Oxford, England
- Watson G. (1989) «Free Agency». In: Christman J. (ed.), *The Inner Citadel*, Oxford University Press, Oxford, England, pp. 109-122