

## Trabajo final de máster

---

### Máster en Razonamiento Probatorio

---

**Título:** Estereotipos, prejuicios y razones para la acción

---

**Alumno/a:** Marianela Delgado Nieves

---

**Tutor/a:** Dr. Daniel González Lagier

---

**Convocatoria (mes/año):** marzo 2019

## **Introducción**

En la actualidad es común escuchar reproches de distinta índole hacia acciones motivadas por criterios como la raza, el género, el origen nacional, la condición económica, la religión, la orientación sexual, etcétera. Sin embargo, ¿a qué nos referimos realmente cuando hacemos afirmaciones de tal naturaleza? Por ejemplo, ¿qué significa que una persona mató a otra por el simple hecho de ser mujer? ¿Qué es eso a lo que se suele llamar *razón de género* o *motivos de odio*?

Pues bien, desde mi perspectiva, se trata de criterios sobre determinados grupos sociales, que, en lo general, podemos identificar como *estereotipos* y *prejuicios*. Pero, ¿son realmente ese tipo de entidades *razones para la acción*? Este trabajo tiene por objeto analizar esa cuestión, desde los postulados de las teorías de la acción, con la finalidad de definir si las mismas participan de nuestras acciones o no, y de qué forma. Lo anterior, con la finalidad de responder a una pregunta inicial en materia de prueba; es decir, si, por su naturaleza, son entidades susceptibles de ser corroboradas.

Para ello, estructuraré el trabajo en tres apartados. En el primero abordaré lo relativo a las *razones para la acción*, en términos generales; es decir, qué son, según las diferentes teorías de la acción. En el segundo describiré qué son los *estereotipos* y *prejuicios*, y cómo interactúan en nuestras acciones. En el tercero trataré de responder, de acuerdo al marco de referencia construido en los dos primeros apartados, si dichas entidades pueden o no ser consideradas *razones para actuar*. Por último, derivado de lo que resulte del análisis anterior, trataré de dilucidar de manera muy concreta si se trata de entidades susceptibles de prueba.

### ***Razones para la acción***

El término *razones para actuar* es un enunciado utilizado en el lenguaje ordinario de manera tan común, que podría pensarse que, aun de forma intuitiva, la mayoría de las personas podríamos explicar su sentido. Sin embargo, la

frecuencia con que la locución *razones para actuar* es utilizada en nuestras expresiones corrientes, es la que evidencia su problema fundamental: la ambigüedad del término.

Desentrañar el sentido de lo que constituye una razón para actuar ha dado lugar a distintas posturas en la teoría de la acción. Dado que el objeto de estudio de este trabajo no es la noción general de razón, sino la de razones para la acción, previo a entrar de lleno a estas cuestiones es necesario precisar a qué nos referimos cuando hablamos de acciones humanas.

### 1. La acción

La discusión sobre qué se entiende por *acción* ha dado por sí misma para un sinnúmero de trabajos, tanto en el área de la filosofía como en la propiamente jurídica. Sin afán de defender o cuestionar una postura u otra, dado que ello trascendería los fines de este trabajo, resulta indispensable apuntar qué sentido del concepto de *acción* es del que parto para emprender el análisis de los apartados consecutivos.

De acuerdo con Daniel González Lagier, las principales teorías de la acción desarrolladas en el ámbito de la filosofía y la dogmática jurídico-penal, pueden agruparse en tres grandes rubros: teorías naturalistas, subjetivistas y objetivistas o sociales. Dichas posturas se diferencian entre sí dependiendo del énfasis que ponen en alguna de las distintas dimensiones de la *acción humana*; es decir, si la describen desde su dimensión natural, individual o social. Desde esa lógica, la postura naturalista<sup>1</sup> da mayor peso a la secuencia de movimientos corporales o

---

<sup>1</sup> Dentro de estas teorías, González Lagier sitúa a las teorías minimizadoras de los filósofos y la teoría causal de la acción (o teoría ortodoxa) de la dogmática jurídico-penal. Las primeras identifican a las acciones exclusivamente con movimientos corporales, los cuales pueden ser descritos de distintas maneras, sin que ello signifique que deje de ser una misma y única acción. La segunda, por su parte, define a la acción como *la producción o la no evitación voluntaria de un cambio en el mundo externo* (GONZÁLEZ, 1999). Para esta teoría, la acción se compone de dos fases: una interna constituida por un deseo o una volición, y una externa referente a un cambio en el mundo.

sus efectos causales, la subjetivista<sup>2</sup> a la intención, y la objetivista o social<sup>3</sup> a la dimensión social de la acción y a su significado a la luz de reglas y convenciones (GONZÁLEZ, 2005).

Visto desde ese ángulo, las distintas formas de describir la acción podrían no representar mayor problema, pues bastaría con atender a su elemento distintivo para determinar qué es eso que entendemos por *acción humana*. Sin embargo, como apunta González Lagier, tales concepciones enfrentan una dificultad fundamental: definen la acción desde una dimensión que va en detrimento de las restantes. Esa circunstancia genera como problema central su insuficiencia para explicar o justificar ciertos rasgos de la acción, o, sencillamente, su prescindencia de aspectos fundamentales de la misma.

De esa manera, las posturas naturalistas, a pesar de estar basadas en aspectos puramente objetivos, tienen como problema fundamental que desplazan la distinción entre acciones intencionales y no intencionales, del ámbito de la

---

<sup>2</sup> En ese grupo de teorías, González Lagier identifica la postura de G. H. von Wright (individualización de la acción desde el punto de vista del agente) y la teoría final de la acción (subjetivismo) de Hans Wezel. Para el primero, la acción consiste en producir un cambio en el mundo, entendiéndose éste como el paso de un estado de cosas a otro, en un esquema de tres estados posibles: aquél en el que se encontraban las cosas cuando se inicia la acción (inicial); aquél en el que se encuentran cuando la acción ha sido completada (final); y aquél en el que se encontrarían si la persona no hubiera interferido. De esos tres estados de cosas, el estado final es el resultado de la acción. Consecuentemente, si el resultado no se produce, la acción no ha tenido lugar (es un mero intento) (GONZÁLEZ, op. cit.)

Adicionalmente, von Wright identifica que pueden existir transformaciones posteriores en el mundo que están causalmente relacionadas con el resultado de la acción. A ellas les llama *consecuencias de la acción*. Dichas consecuencias las distingue del resultado mismo de la acción a partir de la intención del agente. Esa diferenciación es la que evidencia el punto central de su teoría (su perspectiva subjetiva): hace depender la interpretación de las acciones de la intención de quien las lleva a cabo.

Por su parte, la teoría final de la acción, propuesta por Hans Wezel, entiende la acción humana como *un acontecer finalista* y no solamente *causal* [en el que] *la finalidad se basa en la capacidad de la voluntad de prever en determinada escala las consecuencias de la intervención causal, y con ello dirigirla según un plan hacia la obtención del objetivo* (WEZEL citado por GONZÁLEZ, 2013: 65).

<sup>3</sup> Dentro de esta postura, Daniel González posiciona la teoría de H. L. A. Hart (acción como concepto social) y la teoría social de la acción (objetivismo). Para Hart, el concepto de acción no es un concepto descriptivo, sino adscriptivo; es decir, *un concepto social que depende lógicamente de reglas de conducta generalmente aceptadas* (GONZÁLEZ, op. cit.: 54). Son, en concreto, enunciados cuya función es atribuir responsabilidad a la persona que la lleva a cabo.

Por su parte, la teoría social de la acción define la acción humana a partir del contexto social en el que se desarrolla. Entiende que las diferentes formas de comportamiento están determinadas por el medio social en que tienen lugar, que es precisamente el que permite atribuirles un sentido o significado.

Estas teorías, según expone el autor, pueden entenderse en un sentido débil y uno fuerte: el sentido débil destaca la relevancia de las pautas sociales en la interpretación o significado a las acciones; el sentido fuerte afirma que los únicos criterios válidos para interpretar las acciones, incluidas las acciones intencionales, son constituidos por las reglas sociales (GONZÁLEZ, 2013).

realidad al del lenguaje. Además, resultan exiguas para justificar que las acciones son objeto de valoraciones y contenidos normativos. En primer lugar, porque para valorar una acción hay que atender a otros elementos además de los movimientos corporales, tales como las circunstancias y consecuencias que ellos generan. En segundo término, porque las normas rara vez hacen alusión a simples movimientos del cuerpo.

Por su parte, las teorías subjetivistas, aun cuando solventan los inconvenientes anteriores al valerse de la *intención* para valorar la acción, caen en la disyuntiva de dar cuenta únicamente de las acciones intencionales, prescindiendo de aquellas que están desprovistas de ese elemento volitivo. Por último, las teorías sociales que sostienen que los únicos criterios válidos para interpretar una acción son aquéllos que derivan de reglas sociales (postura en sentido fuerte), propician que la intención deje de concebirse como un estado mental subjetivo y, en cambio, se constituya como un criterio objetivo de interpretación de la acción.

Para hacer frente a lo anterior, González Lagier propone abandonar toda postura reduccionista y, en contraposición, admitir que la acción tiene un carácter tridimensional conformado por los tres aspectos en que se basa cada una de las teorías que se han mencionado. Sustenta su postura en la premisa de que cada vez que actuamos, *podemos distinguir (1) ciertos movimientos corporales voluntarios, (2) lo que perseguimos al realizar tales movimientos corporales y (3) las consecuencias socialmente relevantes de (2)* (GONZÁLEZ, op. cit.:113). A cada uno de esos aspectos le denomina (1) acto-básico, (2) acto-resultado y (3) acto-consecuencia; los cuales, en su conjunto, constituyen el concepto de *acción*.

Esa descripción de la acción, más allá del interés que suscita por las cuestiones que disipa y los diferentes aspectos que conjuga, resulta de especial relevancia para emprender el análisis de lo que podemos entender por *razones para la acción*. Adicionalmente, permite formular una primera pregunta, cuya respuesta, además de conducir a una estipulación inicial, evita la necesidad de adoptar una postura que a la postre resulte problemática por las cuestiones detalladas con

anterioridad. En otras palabras, permite poner énfasis en uno de los tres aspectos anteriores, sin tener que negar el resto.

La pregunta que surge al concebir la acción de la forma que antecede es la siguiente: ¿a qué aspecto de la acción humana nos referimos cuando hablamos de *razones para actuar*? Si bien es posible admitir que las razones están presentes en los dos primeros aspectos de la acción (no podemos afirmar que realizamos movimientos corporales voluntarios, o bien que tenemos la intención de generar un determinado resultado al ejecutar esos movimientos del cuerpo, sin afirmar a su vez que existen razones para ello), lo cierto es que las distintas posturas a través de las cuales se analizan dichas razones, se centran en el aspecto interno de la acción y su resultado; no el resultado *per se*, sino aquel que se encuentra causalmente vinculado con los motivos o razones de quien la ejecuta.

Partiendo de esa base, la respuesta debe dirigirse necesariamente al aspecto de la acción que involucra la noción de intención (en tanto faceta interna) y resultado: el acto-resultado. Eso quiere decir que abordaré el tema desde una perspectiva subjetiva, sin que ello sugiera que se trata del aspecto central de la acción, sino sólo que el análisis de las *razones para actuar* pone énfasis en ese en particular.

Esto deja en claro una primera cuestión sobre el tema: sólo hablamos de razones para actuar cuando nos referimos a acciones intencionales. Sin ese elemento (intención), el enunciado '*A* tiene una razón para  $\phi$ ' resulta falso. Sobre esa base, la intención se constituye como una condición necesaria —pero no suficiente— para que nuestros enunciados sobre *razones para la acción* resulten verdaderos. Eso se verá con mayor nitidez en el apartado siguiente.

## 2. Razones para la acción

Entre las discusiones que han tomado parte en la teoría de la acción, las relacionadas con las razones para actuar han tenido un papel central. La literatura que existe en torno al tema es vasta, y lo es precisamente porque la vaguedad del

término suscita interesantes y variadas preguntas y reflexiones. Una de las interrogantes más controvertidas, y la que interesa atendiendo al objeto de este trabajo, consiste precisamente en qué son las *razones para la acción*.

El punto de referencia para analizar esta cuestión, y, en realidad, muchas de las relacionadas con las *razones para la acción*, es la postura de David Hume. Este filósofo representa un parteaguas en la teoría de la acción por dos cuestiones sustanciales. Primero, porque rompe con el racionalismo tradicional que imperaba, al sostener, en oposición a éste, que la razón se encuentra supeditada a las pasiones, ya que de alguna manera surge de ellas<sup>4</sup>. Desde su óptica, la razón *sólo debe ser esclava de las pasiones, y no puede pretender otro oficio que el de servir las y obedecerlas* (Hume, 1739:1080). Esa idea sustenta las dos premisas fundamentales de su teoría: (i) que la razón por sí sola jamás podrá motivar una acción de la voluntad; y (ii) que nunca podrá oponerse a la pasión en lo concerniente a la dirección de la misma<sup>5</sup>.

Segundo, porque, aun cuando mantiene la dicotomía pasión-razón a que aluden diferentes teorías filosóficas, distingue con especial claridad ambos estados mentales y la forma en que interactúan para generar la acción. Reconoce, por un lado, el componente volitivo atribuido a los deseos y perteneciente a la *provincia* de las pasiones; y, por otro, el cognoscitivo relativo a las creencias y perteneciente a la *provincia* de la razón. Ambos componentes son necesarios para la acción, aunque únicamente los deseos tienen la capacidad de motivarla o producirla.

---

<sup>4</sup> Al respecto, Hume sostiene, a grandes rasgos, lo siguiente: cuando un determinado objeto nos provoca una expectativa de dolor o placer, experimentamos una consecuente sensación de aversión o propensión que nos lleva a evitar o buscar aquello que nos proporcionará desazón o satisfacción. En ese estado, comenzamos a percibir todos los objetos que se encuentran relacionados con el *objeto original* por un nexo de causa y efecto. Ahí es donde entra la razón: ésta es la encargada de descubrir si existe o no esa relación y, a partir de ello, guiar nuestras acciones. En esa medida, la razón únicamente tiene la función de dirigir la acción, pero no de motivarla; el impulso para actuar surge necesariamente de la pasión.

<sup>5</sup> Para arribar a tal conclusión, Hume parte de la base de que las pasiones no contienen una cualidad representativa por ser en sí una existencia original (*original existence*) o la modificación de una existencia; por ende, no pueden ser opuestas o contradictorias con la verdad o la razón, esa condición únicamente puede darse en el caso de las ideas, las cuales sí son copias de los objetos que representan. Bajo esa lógica, la razón es incapaz de evitar o disputar con una pasión o emoción la preferencia de una acción, puesto que no tiene la naturaleza de una influencia original.

Bajo esa lógica, la razón sólo tiene un fin instrumental: no es capaz de proponer fines a la voluntad o determinar los objetos de nuestras pasiones, sino únicamente de proveer la información necesaria para que los dictados de la pasión se vean satisfechos. En consecuencia, cuando no existe una pasión que servir, no existen motivos para actuar, puesto que la razón, por sí sola, es inerte para producir la acción.

Traduciendo lo anterior en *razones para la acción*, es posible afirmar que, desde la perspectiva de Hume, las razones por las que una persona actúa, y por las que lo hace de determinada forma (y de ninguna otra), son: (1) la presencia (inicial) de una pasión o deseo, entendida como la sensación de aversión o propensión ante aquello que nos provoca una expectativa de dolor o placer (la fuerza motivadora de la acción); y (2) la creencia de que determinada acción es la idónea para satisfacer el objeto o fin de (1).

La anterior es conocida como la postura clásica de la estructura de la acción, en torno a la cual muchos filósofos y filósofas se han manifestado a favor y en contra. Quienes lo hacen a favor (corriente *humeana*), suelen adoptar el modelo propuesto por Hume (deseo + creencia) como base para desarrollar su teoría, haciendo algunos matices o ahondando en los componentes volitivo o cognoscitivo. En cambio, quienes se pronuncian en contra (corriente racionalista), suelen, por un lado, defender el papel activo de la razón en la determinación de nuestros fines y en la motivación para actuar, y, por otro, cuestionar que los deseos estén exentos de constricción racional.

En esta última corriente, es posible distinguir, a su vez, dos visiones: el racionalismo *kantiano* y el cognoscitivista. El primero sostiene dos cuestiones esenciales: (i) que la razón tiene una función “legislativa” y motivacional que provee leyes universales garantes de objetividad; y, (ii) que los procesos de racionalidad no tienen que hacer referencia a los deseos, por lo menos en lo relativo a la motivación moral. El segundo, por su parte, sostiene que: (i) la razón

tiene una función cognoscitiva y motivacional que nos da acceso a verdades morales que típica, aunque no necesariamente, tienen que ver con algún hecho o realidad moral; y (ii) se puede hacer referencia a los deseos, siempre y cuando se entiendan en términos cognoscitivos (ORTIZ, 2007).

Esta descripción, aunque muy general, pone de manifiesto algo que describe de forma acertada María Cristina Redondo: que parte de las desavenencias de dichas corrientes están relacionadas con el interés de defender distintas concepciones sobre el discurso moral y su relevancia práctica, pero que, sin embargo, ese debate no pone en cuestión la teoría de Hume respecto a la estructura de la acción humana y los elementos que la integran; más bien, con lo que disienten es con las consecuencias a las que arriba. Es por eso que distintas posiciones racionalistas, al caracterizar las creencias susceptibles de ser motivantes, colocan dentro de ellas componentes no epistémicos que Hume sólo hubiese asociado a los deseos (REDONDO, 1996).

La consideración anterior resulta relevante, porque clarifica algo que es difícil vislumbrar en un debate tan amplio como el que se ha suscitado en torno a las *razones para actuar*, y es que la discusión no estriba en si los deseos y las creencias forman parte de la estructura de la acción, sino en cuál de dichos componentes la motiva. Eso, a pesar de ser una añeja discusión, en realidad sienta las bases de un primer criterio para distinguir qué tipo de entidades pueden ser consideradas *razones para actuar*. Y es que en ningún momento ha estado en discusión si las entidades que motivan la acción pueden ser consideradas *razones para actuar*; más bien, lo que se debate es si dicha cualidad debe reconocérsele a los estados volitivos, cognoscitivos o a ambos.

Por tanto, es posible sostener que las diferentes posturas, aunque divergentes, llevan implícita una misma afirmación: son *razones para la acción* todas aquéllas que tienen la capacidad de motivarla. Ahora, éste que he denominado un primer criterio, conduce naturalmente a una segunda interrogante: ¿únicamente las

razones que motivan la acción pueden ser consideradas como tal o existen otras que, a pesar de carecer de esa cualidad, dan sustento a nuestras acciones?

En las diferentes discusiones sobre el tema, podemos advertir una continua referencia a otro tipo de razones que no son específicamente las que motivan la acción. Se trata de razones encausadas a racionalizarla; es decir, a definir cuál entre todas las acciones posibles para alcanzar el objetivo deseado, es la que habrá de llevarse a cabo. El criterio en el que se basa la(el) agente para determinar esa cuestión o, dicho de otra forma, para formarse la creencia de que una acción de cierto tipo es la que satisfará aquello que la motiva, es la idoneidad de la misma para lograr ese fin.

Ordinariamente se suele aludir a este proceso de deliberación cuando se habla de *razonamiento práctico*. El problema con esta expresión, es que no sólo se utiliza para describir este tipo de deliberación previa a la acción, sino procesos de distinta naturaleza. Carlos Nino distingue principalmente tres: (i) el proceso psicológico que conduce a la formación de una intención y ulteriormente a la ejecución de una acción; (ii) la inferencia que permite explicar o predecir una acción, a partir de ciertas leyes o proposiciones fácticas; y (iii) la inferencia que permite evaluar o guiar una acción (NINO, 1987).

La que me interesa en este caso es la primera de dichas acepciones, la cual involucra la deliberación del agente en torno a la idoneidad de la conducta como componente esencial en la formación de la intención y en la consecuente ejecución de la acción. Entre las filósofas y filósofos que reparan en esta cuestión está Hume, quien sostiene que la razón es la encargada de descubrir qué acción es la que tendrá el efecto de satisfacer los fines del deseo. La razón es la que guía nuestras acciones, en la medida en que enarbola la creencia de que a través de una de cierto tipo se logrará aquello que dictan las pasiones.

Bernard Williams por su parte, describe este proceso de deliberación como el *razonamiento práctico* por medio del cual concluimos que  $\phi$  (una acción de

cierto tipo) es la manera más conveniente, económica, placentera, etcétera, para satisfacer los elementos que componen el *conjunto motivacional subjetivo del agente* (*subjective motivational set*) o *conjunto S*<sup>6</sup>; deliberación que está controlada, a su vez, por otros elementos de ese mismo conjunto, aunque no necesariamente de una manera clara o determinante.

Williams plantea que un proceso de tal naturaleza puede originar que la(el) agente descubra que tiene razones para hacer algo que previamente no sabía que tenía. De esa manera, el proceso de deliberación puede agregar nuevas acciones para las que existen razones internas, así como adicionar razones internas a acciones existentes. Del mismo modo, la reflexión sobre una acción puede conducir a la persona a advertir que determinada creencia es falsa y, por tanto, a darse cuenta que en realidad no tiene una razón para hacer algo que anteriormente pensaba que sí (WILLIAMS, 1980).

Joseph Raz, filósofo de corriente racionalista, profundiza un poco más en esta cuestión. Afirma que los enunciados de hechos que constituyen razones para la realización de una determinada acción, por una determinada persona, son las premisas cuya conclusión es que hay razón para que ésta realice la acción o deba realizarla<sup>7</sup>. Así, los enunciados de la forma '*p* es una razón para que *x* haga  $\phi$ ' corresponden a una inferencia cuya premisa es *p*, y cuya conclusión es 'hay una razón para que *x* haga  $\phi$ '. Esta idea se vuelve más compleja a medida que Raz

---

<sup>6</sup> Williams (1980) describe dentro de este conjunto todo aquello que puede motivar la acción. Lo entiende inicialmente en términos de deseos, pero también incluye entidades tales como perspectivas de evaluación, patrones de reacciones emocionales, lealtades personales y proyectos de distinta naturaleza que pueden denominarse, en abstracto, compromisos adoptados por la(el) agente (*embodying commitments of the agent*).

Desde esta perspectiva, todo lo que esté incluido en el conjunto *S* tendrá el carácter de razón, ya sea que la acción se lleve a cabo o no.

<sup>7</sup> Es importante precisar que Raz considera que los enunciados de la forma '*x* debe hacer  $\phi$ ' y 'hay razón para que *x* haga  $\phi$ ', son lógicamente equivalentes. En esencia, porque: (i) las premisas que justificarían derivar uno de ellos como conclusión, también justificarían derivar el otro; (ii) los enunciados (generales) de 'debe' afirman la existencia de razones fuertes, aunque no concluyentes, lo cual también aplica a la otra forma de enunciados; (iii) tanto las razones como los enunciados de 'debe' pueden estar en conflicto (puedo tener razones para realizar una acción y razones para no realizarla; asimismo, puedo tener el deber de hacer  $\phi$  y el deber no hacer  $\phi$ ); y (iv) los enunciados de 'debe' afirman verdades morales últimas que no dependen de ulteriores razones; son enunciados de una sola premisa que encierra un valor, el cual termina siendo la razón (RAZ, 1991).

emprende la distinción entre tipos de razones<sup>8</sup>, hasta llegar al punto de sostener que la forma más simple de inferencia práctica *tiene una premisa que afirma una razón operativa, una o más premisas que afirman razones auxiliares identificadoras y una conclusión que afirma que hay razón para que una determinada persona realice una determinada acción* (RAZ, 1991:51).

Identifica como razones operativas aquellas que la persona (agente) cree que existen, a raíz de una actitud crítica práctica respecto a las creencias en conflicto y a las creencias correspondientes, desalentando las primeras y alentando las últimas. Este tipo de razones son las que constituyen la premisa normativa o deóntica de la inferencia práctica, las cuales involucran valores (objetivos), deseos (espontáneos o sentidos, no razonados) o intereses. Por otro lado, distingue como razones auxiliares todas aquellas que no son operativas y que ayudan a identificar el acto que hay razón para realizar. Son las razones que de alguna forma transmiten la fuerza de la razón operativa al acto particular. La conjugación de dichas razones (y, en ocasiones la razón operativa por sí sola), constituye lo que Raz denomina *razón completa*.

Lo descrito con anterioridad es, desde mi perspectiva, el segundo criterio al que recurren las diferentes teorías para describir este otro tipo de razones que, en conjunto con las que tienen carácter motivador, representan las condiciones necesarias y suficientes para que una persona se forme la intención de actuar de una determinada manera y, por ende, lo haga<sup>9</sup>. En este caso, igual que como sucede con el primer criterio identificado, las teorías de una corriente y otra difieren en distintas cuestiones; sin embargo, convergen en un mismo punto: ambas admiten, algunas sin mayor consideración, que una de las razones por las que actuamos de determinada manera, es que tenemos la creencia de que una acción de cierto tipo nos conducirá a lograr los fines de aquello que nos motiva;

---

<sup>8</sup> Pone especial énfasis en la clasificación, ya que su concepto de razones para la acción es muy amplio; lo entiende en abstracto y no en función de la acción específica. Una razón es en sí misma, con independencia de que la(el) agente crea que lo es. Sobre este tipo de posturas enfatizaré más adelante.

<sup>9</sup> Como afirma Juan Carlos Bayón, la intención resulta ser la que cubre el hiato que existe entre la deliberación previa a la acción (en la que interactúan las diferentes razones para actuar) y su ejecución (BAYÓN, 1991).

creencia a la que se arriba a partir del proceso de deliberación denominado *razonamiento práctico*.

Ahora, considerar que el razonamiento práctico es la forma de deliberación que antecede a nuestras acciones, conduce necesariamente a reconocer en la(el) agente a un ser racional; es decir, a un ente que rige sus procesos deliberativos por principios de racionalidad. Esa particularidad conlleva, a su vez, a algunas otras reflexiones, entre las cuales únicamente repararé en la que tiene que ver con las falsas creencias.

Para algunas teorías, la falsa creencia en la existencia de una razón que motiva la acción o en la idoneidad de una cierta conducta, implica que el enunciado '*A* tiene una razón para  $\phi$ ' sea falso. Ahora, si bien coincido de inicio con este planteamiento, ya que no sería razonable admitir que una persona tenía una razón *p* para actuar, cuando en realidad *p* es inexistente o “no es el caso”, considero que una afirmación con esa sola vertiente resulta incompleta. Lo es, en la medida en que repara únicamente en la faceta *ex post* de la conducta, dejando de lado la deliberación del agente, y, por ende, lo relativo a su racionalidad. Sin embargo, esta última cuestión no podría quedar fuera, pues es indudable que siempre que una persona ejecuta una acción intencional, tiene razones para ello.

Lo que quiero decir es que una falsa creencia no implica necesariamente que el enunciado '*A* tiene una razón para  $\phi$ ' sea falso. En efecto, esa consecuencia será lógica sólo desde un punto de vista exógeno, que soslaya lo relevante para la(el) agente (faceta *ex post*); sin embargo, puede no serlo desde la perspectiva de quien actúa. Esto se explica de manera muy puntual por Donald Davidson, quien sostiene que la falsedad de una creencia o la evidente incorrección de un valor o deseo, no lo descalifica para proveer una razón explicativa. Los deseos y creencias revelan cuáles fueron las razones que tuvo la persona para actuar, aunque éstas puedan no ser “buenas razones”. Lo relevante, en cambio, es que se encuentren relacionadas de forma apropiada con la acción, tal como la percibe quien actúa. Bajo esa lógica, las razones no necesitan ser correctas, pero sí

requieren ser razonables a la luz de los deseos y creencias de la(el) agente, y no de otro tipo de consideraciones<sup>10</sup> (DAVIDSON, 1978).

Esta particularidad de las falsas creencias hace alusión a una segunda acepción del término *razones* en la que no he reparado hasta ahora; es decir, la relacionada con las razones externas e internas. Esta otra forma de referir las *razones para la acción*, suele estar presente de igual manera en muchas disertaciones sobre el tema; el cual, se aborda primordialmente desde dos perspectivas: aquella que he mencionado en párrafos precedentes, a partir del cual el estado de cosas en que se cree, de ser falso, podrá ser una razón en sentido interno, pero no en sentido externo (porque no existe); y una más que centra la atención en la posibilidad de que estados externos (no mentales) tengan la capacidad de motivar la acción.

Sobre este último punto existen, a su vez, dos visiones. La primera afirma que los hechos externos no pueden constituir razones para actuar, toda vez que, para adquirir ese carácter, necesitan vincularse de algún modo al individuo. Eso quiere decir que la persona debe creer o desear el hecho externo para que éste efectivamente promueva su acción; de lo contrario, el hecho por sí solo no resultaría suficiente para provocarla (WILLIAMS, op. cit.).

La segunda, por su parte, sostiene lo contrario y confirma la validez de enunciados como ‘Juan fue a visitar a María porque estaba enferma’; enunciado en el que el hecho externo ‘la enfermedad de María’, constituye la razón por la que Juan desplegó su acción. Sobre esta base, admite que existen tanto razones internas (las que forman parte de la acción y las que permiten explicarla teleológicamente), como externas (las que determinan causalmente la emergencia

---

<sup>10</sup> Lo anterior encuentra su lógica en que Davidson entiende la descripción de las acciones en términos de sus razones como una especie de explicación causal, en la que las razones son identificadas como la causa efectiva de la acción y la persona como un animal racional. Por ello plantea que siempre es posible construir —con un poco de ingenio— un silogismo cuyas premisas corresponden a la *razón primaria* de una acción, de las cuales se sigue que la acción tiene alguna *característica de deseabilidad*.

Caracteriza la *razón primaria* como: (i) un tipo de actitud favorable (*pro attitude*) hacia acciones de cierta clase, la cual incluye deseos, impulsos, instintos, una gran variedad de convicciones morales, principios estéticos, prejuicios económicos, convencionalismos sociales, y metas y objetivos públicos y privados de la(el) agente); y (ii) la creencia (conocimiento, percepción o recuerdo) de que la acción es de esa clase.

de las razones internas y pueden también participar en la explicación de la acción) (REDONDO, op. cit).

Ahora, no sería posible terminar una exposición sobre razones para la acción sin hacer, cuando menos, una breve mención sobre un tercer sentido en el que se recurre a esta expresión. Me refiero a la distinción entre razones explicativas y justificativas, de la que se valen algunas teorías cuando describen las acciones en términos de sus razones.

Empiezo por aclarar a qué se refiere cada una. Las razones explicativas son aquellas a las que se recurre para explicar o predecir un comportamiento sin valorarlo. Son las que responden a la pregunta por qué se realizó la acción, lo cual suele hacer referencia a los deseos y creencias de la(el) agente. Las razones justificativas, por su parte, son aquellas a las que se acude para mostrar la corrección o legitimidad de una conducta. Son las que responden a la pregunta por qué debe o debía realizarse la acción.

Esta clasificación parece no suponer mayor complejidad; sin embargo, también ha estado permeada por el antagonismo de las corrientes racionalistas y *humeanas* respecto a la relevancia o irrelevancia del discurso moral. La forma en que han trasladado ese debate a este ámbito, ha sido en dos vertientes. La primera gira en torno a si las razones explicativas se pueden definir en términos de las justificativas (donde lo prioritario resulta ser lo normativo-justificativo), si es posible hacerlo a la inversa (donde prevalece lo explicativo-motivacional) o si deben entenderse como conceptos independientes. Lo que en realidad está de fondo en esta discusión es la capacidad o incapacidad motivadora de la razón. Por eso encontramos posturas que sostienen que, para explicar la acción, hay que entender cómo nos gobiernan los principios éticos; también existen quienes reducen el significado de los términos normativos a proyecciones de los deseos; o quienes entienden que el concepto de razón es unitario.

La segunda se centra en la noción de justificación; en específico, en determinar cuál debe ser el parámetro para definir si una acción se encuentra justificada o no. Las teorías que abordan el tema desde una perspectiva normativa, externa al individuo, sostienen que la acción estará justificada sólo si se encuentra respaldada en los principios o hechos adecuados, con independencia de los que la persona (agente) crea o acepte. En cambio, las que lo abordan desde un punto de vista psicológico, interno al agente, definen la legitimidad o ilegitimidad de la conducta a partir de lo que la persona deseaba, perseguía o creía que era correcto alcanzar (REDONDO, op. cit.).

La discusión, claro está, es mucho más compleja que esto; aun así, aludo a las divergencias de unas y otras de forma tan general, porque lo que me interesa hacer notar es que, contrario a que debieran plantearse como posturas excluyentes, lo óptimo sería que se consideraran complementarias, partiendo de la base de que, tan relevante resulta para el análisis la visión de quien actúa, como la de quien observa la acción. Y es que centrar la discusión en la relevancia o irrelevancia del discurso moral en el razonamiento práctico, resta importancia a una cuestión constante en las acciones humanas: que no siempre hacemos lo que deseamos, pero tampoco siempre actuamos como debemos.

En consecuencia, es fundamental admitir que las acciones humanas revelan una complejidad tal, que sería muy difícil que una sola teoría consiguiera descifrarlas en su totalidad. Sin embargo, mucho se puede lograr si se buscan los puntos en que se complementan y aquellos en que coinciden.

Resumiendo lo expuesto en este apartado, existen tres sentidos en los que comúnmente se habla de *razones para actuar* en las diferentes teorías de la acción. Uno en que se distingue entre razones operativas y auxiliares, entendiendo las primeras como aquéllas que motivan la acción, las cuales podrán tener carácter cognoscitivo, volitivo o ambos, dependiendo de la corriente con la que se coincida (*humeana* o racionalista); y, las segundas, como las creencias o los aspectos cognitivos y de elección de alternativas. Otro que diferencia entre

razones externas e internas, ya sea basado en la existencia o inexistencia de falsas creencias; o bien, en el carácter motivador de hechos externos (no mentales). Y, finalmente, uno que concibe la existencia de razones explicativas y justificativas, definiendo las primeras como aquellas que responden la pregunta por qué se realizó la acción, y, las segundas, a la diversa por qué debe o debía realizarse.

Este será el marco de referencia que utilizaré para analizar si, a la luz de las diferentes teorías de la acción, los estereotipos y prejuicios pueden ser considerados *razones para la acción*. No obstante, para poder abordar esa cuestión, primero definiré qué son los estereotipos y prejuicios, así como de qué forma interactúan en nuestros procesos mentales.

## **Estereotipos y prejuicios**

Atendiendo a la orientación de este trabajo, abordaré esencialmente dos cuestiones. Lo primero será la definición de los conceptos y su distinción (si es que la hay). Lo segundo será la exploración de cómo interactúan en nuestros procesos cognitivos. Analizaré ambos tópicos a partir de los postulados de la psicología social, que es la rama de la psicología que se ha ocupado de problematizar al respecto.

### **1. Estereotipos y su evolución conceptual**

La utilización del concepto de estereotipo es muy reciente en el contexto social. Esta expresión acuñada originalmente en 1798 para hacer referencia a un proceso de imprenta (a un molde sólido), fue trasladada por primera vez al ámbito social en 1922, por Walter Lippman, quien utilizó el término para aludir a los “retratos de la mente” sobre distintos grupos sociales.

Una vez adoptado en el ámbito de la psicología social, este concepto se ha ido transformado a través de distintas etapas; según Stroebe e Insko, concretamente en tres. En la primera, se le concibió como una representación cognitiva sobre

grupos sociales que aparentemente implicaba una indeseable rigidez, permanencia y falta de variabilidad en la forma en que se aplicaba interacción tras interacción. No era más que una generalización incorrecta que adolecía de ser excesivamente simple y parcial o prejuiciosa (STROEBE e INSKO, 1989).

Décadas después, en una segunda fase, se abandona esta postura con una interesante crítica sobre los equívocos en que habían incurrido los teóricos y teóricas, derivado de los propósitos morales que aparentemente intentaban alcanzar. Así, se empieza a reconocer la relevancia de los estereotipos como generalizaciones. En esencia, se sostiene que no es posible objetarlos sólo porque se trata de generalizaciones sobre categorías, ya que resultan valiosas cuando son verdaderas. Tampoco sobre la base de que se hubiese probado su falsedad, debido a que en su aspecto probabilístico no es posible saber si lo son o no. De igual manera, se critica que se les reproche por construirse sin que medie la experiencia directa, ya que muchas generalizaciones tienen el mismo origen y resultan ser verdaderas y útiles. En ese sentido, se afirma que lo objetable acerca de ellas es su etnocentrismo y el hecho de que llegan a considerar rasgos importantes como inherentes a grupos grandes.

En esta misma etapa se empiezan a concebir los estereotipos como categorías que brindan coherencia y orden al entorno social, en la medida en que contribuyen a crear o mantener la ideología del grupo, la cual sirve para explicar y justificar la variedad de acciones sociales que se tienen respecto a los *exogrupos*<sup>11</sup>. No se niega que existan prejuicios o exageraciones sobre ciertas características de un estereotipo; sin embargo, esto se atribuye a las limitaciones de la capacidad humana para procesar información. Al mismo tiempo, se admite que los estereotipos sobre los *exogrupos* suelen ser típicamente menos positivos que los relativos a los del *endogrupo*.

---

<sup>11</sup> A la postre, Tajfel, que es el teórico que suscribe esta postura, admite que hay interrogantes que no pueden ser contestadas de la misma forma cuando se trata de sociedades cuyos estereotipos son difusos (STROEBE y CHESTER, op.cit.).

En la tercera etapa, dadas las desavenencias en relación a si los estereotipos son rígidos o exactos (en términos probabilísticos), la tendencia ha sido construir una definición más general del concepto, entendiéndolo sencillamente como un *conjunto de creencias sobre los atributos personales de un grupo de individuos* (ASHMORE y DEL BOCA citado por STROEBE e INSKO, op.cit.). La ventaja de utilizar una definición neutral es que se abandona la presunción de que cada vez que una persona se basa en un estereotipo o lo utiliza, algo inherentemente malo (o bueno) está sucediendo. Ello conlleva que el análisis tenga un mayor espectro, al posibilitar que se exploren cuestiones como cuándo una generalización de esta naturaleza ocasiona un daño, cuándo simplemente refleja una realidad social, o cuándo, incluso, está originando un bien social (JUSSIM, et. al., 2009).

Esta evolución del concepto permite entender por qué en el imaginario colectivo los estereotipos suelen tener una connotación negativa. Por un lado, porque así se introdujo el concepto en el ámbito social: como una generalización incorrecta y parcial. Por otro, porque, a pesar de que se ha refrendado su utilidad en términos del conocimiento que proveen sobre el mundo social, persiste el hecho de que existen generalizaciones sobre ciertos grupos sociales que suelen ser menos positivas. Por eso no resulta extraño que se trate de un concepto que ordinariamente se superpone con el de prejuicio, el cual también tiende a tener una carga negativa.

Esta última cuestión relacionada con construcciones sociales, me lleva a otro punto que ha sido ampliamente discutido en la psicología social; es decir, el que se refiere al origen y fundamento de los estereotipos. Sobre este particular, existen dos posturas claramente opuestas, cuyo punto central de disenso es el papel que reconocen al consenso social. Así, están por un lado las que abordan el tema desde una visión individual (teoría cognitiva social); y, por otro, las que lo hacen desde un punto de vista colectivo (perspectiva cultural).

Para las primeras, el hecho de que los estereotipos relevantes para una persona encuentren o no respaldo en el consenso social no tiene mayor importancia, ya

que los conciben como un conjunto de creencias producto de las interacciones de la persona con individuos de otros grupos. Por el contrario, para las segundas, el consenso es fundamental: los estereotipos sólo tienen significado si son compartidos culturalmente. Esto encuentra su lógica en que, desde su perspectiva, los mismos son aprendidos, transmitidos y modificados a través de fuentes indirectas (padres y madres, maestras y maestros, personas en la política, medios masivos de comunicación, etcétera).

Este punto de desacuerdo lleva a ambas posturas a concebir diferentes vías para la adquisición, perpetuación y/o modificación de un estereotipo: mientras la individual se centra en los esquemas sociales, los *grupos prototipo* y los *modelos (exemplars)*, la colectiva lo hace en el lenguaje y las normas y roles sociales. Pero, aun cuando estas dos visiones pugnan por prevalecer una sobre la otra, hay quienes admiten que los estereotipos tienen en realidad ambas funciones (individual y colectiva). Parten de la base de que todos los asuntos a nivel individual requieren de un contexto colectivo; y, a su vez, los valores y creencias culturalmente compartidas requieren ser traducidas en acciones específicas, ya que de lo contrario carecerían de sentido (STANGOR y SCHALLER, 1996).

Ahora vale la pena conocer la evolución del concepto *prejuicios*, y revisar qué particularidades se le han atribuido desde las distintas posturas.

## 2. Prejuicios y sus especificidades

La palabra *prejuicio*, de acuerdo con Gordon Allport, ha sufrido, como la mayoría de las palabras, cambios en su significado desde el periodo clásico. Hasta 1954, que fue cuando publicó su texto básico, *The Nature of Prejudice*, Allport identificaba tres etapas en esa transformación. Una primera en la que *prejuicio* significaba *precedente*, es decir, juicio basado en decisiones y experiencias previas; una subsecuente en la que el término adquirió una significación de juicio formado antes del debido examen y consideración de los hechos (juicio prematuro o apresurado); y, finalmente, una en la que adoptó un

matiz emocional, aludiendo al estado de ánimo favorable o desfavorable que acompaña al juicio previo y sin fundamentos (ALLPORT, 1967).

Durante estas etapas el concepto fue adquiriendo los elementos que lo particularizan, hasta sentar las bases, en la última de ellas, de los dos que, a decir de Allport, constituyen los ingredientes esenciales de las definiciones al respecto: un juicio infundado y un tono afectivo de agrado o desagrado. Entre ambos elementos, el primero es el que ha supuesto para la teoría mayor dificultad, ya que no existe consenso respecto al criterio a través del cual se puede determinar que un juicio está justificado; sin embargo, son numerosas las opiniones que sostienen que, de existir alguno, éste tendría que expresarse necesariamente en términos de probabilidad<sup>12</sup>.

Asimismo, el elemento afectivo se ha visto involucrado en diferentes discusiones, entre las que destacan: (i) las que versan sobre la necesidad de abandonar la idea de que los prejuicios sólo pueden formularse en sentido negativo (de ahí que se hable de ‘agrado’ como componente del tono afectivo); y (ii) las que plantean que el prejuicio involucra un amplio abanico de emociones y no sólo las de agrado y desagrado<sup>13</sup>.

A esta estructura algunos otros teóricos y teóricas agregan un elemento adicional: la *actitud* que suscita el prejuicio hacia las y los miembros de un grupo social, la cual, afirman, suele ser predominantemente negativa. Entienden por *actitud* la tendencia de evaluar una entidad (*attitude object*) con un cierto grado de aprobación o desaprobación (STROEBE e INSKO, op.cit.).

---

<sup>12</sup> Lo anterior se afirma tomando en consideración que, dado que son pocos los juicios humanos que se sustentan en una certidumbre absoluta, únicamente podremos estar razonablemente seguros y seguras de algo, pero nunca absolutamente ciertas (ALLPORT, op. cit.).

<sup>13</sup> Cottrell y Neuberg (2005) hacen un interesante análisis al respecto y concluyen, entre otras cosas, que emociones cualitativamente distintas tienden a estar asociadas con acciones cualitativamente diferentes; por ejemplo, agredir a quienes nos generan ira, escapar de quienes nos provocan miedo o evitar contacto directo con quienes nos desagradan.

En esa línea, sostienen que existen tres clases de respuestas que expresan una evaluación: cognitivas, afectivas y volitivas. Dichas respuestas representan los tres componentes característicos del prejuicio: el cognitivo, representado, por ejemplo, por un estereotipo sobre algún miembro de un *exogrupo*; el afectivo como el desagrado sentido hacia éste; y el volitivo como una conducta discriminatoria en su contra (HARDING et. al., citado por STROEBE e INSKO, op.cit.).

Este tercer componente fue cobrando mayor relevancia en décadas posteriores, atendiendo a los resultados de diferentes experimentos que han demostrado que las personas solemos conocer el contenido de muchos estereotipos; sin embargo, ello no predetermina la actitud que adoptamos hacia las personas que comparten las características de los grupos sociales sobre los que recaen dichos estereotipos. Lo que determina que lo hagamos, es el hecho de que nos hayamos formado un prejuicio a partir de ese estereotipo. Sólo entonces guiaremos nuestras acciones en congruencia con el prejuicio de que se trate.

Lo expuesto hasta aquí pone de manifiesto la estrecha vinculación entre un concepto y otro, así como las características que se suele atribuir comúnmente a ambos. No obstante, para efectos de este trabajo me interesa considerarlos como conceptos independientes: entender por *estereotipo* la generalización sobre las características de un determinado grupo social, y por *prejuicio* los juicios infundados que involucran una sensación de agrado o desagrado que en ocasiones deriva en una cierta actitud, la cual será conforme con dicha sensación.

Ahora, dada su interrelación, es interesante reparar de forma muy simplificada en lo que se ha dicho en torno a la manera en que interactúan en nuestros procesos mentales.

### 3. Estereotipos y prejuicios en el proceso cognitivo

Patricia G. Devine explica de manera muy concreta por qué los estereotipos y las creencias personales, entre las que se encuentran los prejuicios, son estructuras cognitivas conceptualmente distintas. Para empezar, expone que cada una de ellas representa una parte de la base del conocimiento global de una persona sobre un grupo social en particular. Lo que las distingue es que las creencias personales son proposiciones que han sido avaladas y aceptadas como ciertas.

Eso implica que la persona puede tener creencias personales que difieren de lo que conoce sobre el objeto o grupo, o, incluso, sobre las reacciones afectivas asociadas a ellos<sup>14</sup>. En esa medida, se trata de subconjuntos de información que potencialmente se pueden superponer, pero que, a pesar de ello, tienen diferentes implicaciones para la evaluación de, o la conducta hacia miembros del grupo social de que se trate (DEVINE, 1989).

Allport señala, por su parte, que una cosa son las diferencias entre los grupos y otra la forma en que las percibimos y lo que pensamos acerca de ellas. Esto último, es decir, lo que sentimos, lo que percibimos y lo que pensamos, forma parte de un solo acto cognitivo (proceso perceptivo-cognitivo), que se caracteriza por tres operaciones: selección, acentuación e interpretación de los datos sensoriales. Lo que sucede es lo siguiente: selecciono los indicios que a mi juicio existen; los acentúo en mi imaginación; y, en caso de tener algún prejuicio (creencia personal) formado al respecto, interpreto la situación de acuerdo con éste (ALLPORT, op. cit.).

La descripción de los procesos anteriores, pone de manifiesto que las personas tenemos la potencialidad —idealmente— de seguir alimentando a cada momento nuestro conocimiento sobre el mundo social, y, con base en ello, consolidar y

---

<sup>14</sup> Aunque parezca un tanto contra-intuitivo, la psicología social explica que hay ocasiones en que nuestras reacciones afectivas hacia un grupo social pueden no corresponder con nuestras creencias personales. Esto sucede debido a que los estereotipos y las reacciones afectivas que el entorno les suele atribuir, son aprendidas desde muy temprana edad; es decir, desde antes de que la persona desarrolle la habilidad cognitiva para cuestionar o analizar de forma crítica la validez del estereotipo. En consecuencia, se trata de activaciones que se quedan grabadas en nuestra memoria y, por tanto, persisten aun cuando se ha formado una creencia personal que riñe tanto con el estereotipo como con la reacción emocional con la que se le había ligado (DEVINE, 1989).

transformar nuestras creencias personales, para así promover las acciones que se adecuan a éstas; o bien, generar cambios de actitud hacia las y los miembros de los demás grupos sociales. Así, cuando *una persona es capaz de rectificar sus juicios erróneos a la luz de nuevos datos, no alienta prejuicios. Los pre-juicios se hacen prejuicios solamente cuando no son reversibles bajo la acción de conocimientos nuevos* (ALLPORT, op. cit.:24).

El problema con eso es que no siempre suele ser así, pues, aun cuando dicho proceso parece ser parte de una inercia natural, lo cierto es que resulta más arduo de lo que se puede pensar. Una de las razones más contundentes es el hecho de que los estereotipos sirven al *status quo* (STANGOR y SCHALLER, op. cit.); por ende, las posiciones críticas respecto a ellos suponen un verdadero esfuerzo por parte de las personas, quienes normalmente optaremos por conformarnos y perpetuar el prejuicio, buscando argumentos (legítimos e ilegítimos) para justificar su validez<sup>15</sup>. Sin embargo, a pesar de las dificultades que conlleva, siempre es importante recordar que, cuando los prejuicios y estereotipos albergan opiniones negativas y mutuo desagrado entre diferentes grupos, suponen consecuencias deplorables y se convierten en un problema social; primordialmente cuando generan reacciones hostiles y discriminatorias respecto a los miembros que pertenecen a ellos, así como cuando decantan en la limitación o anulación de derechos.

Una vez precisado lo anterior, resulta pertinente analizar la cuestión que justifica este trabajo; es decir, explorar, a partir del marco de referencia que he construido, si los estereotipos y prejuicios, concebidos como se ha descrito, pueden ser considerados *razones para actuar*.

## **Estereotipos, prejuicios y razones para la acción**

---

<sup>15</sup> Allport refiere al respecto que una persona prejuiciosa, para justificar sus prejuicios, suele recurrir a la selección de unos pocos recuerdos personales, los cuales mezcla con rumores, para finalmente generalizar en exceso. Asimismo, ahonda en la idea de que *gran parte del prejuicio es sólo cuestión de una ciega conformidad con las costumbres dominantes* (ALLPORT, op. cit.: 27).

La interrogante que pretendo resolver, es decir, si los estereotipos y prejuicios son entidades que participan en la deliberación previa a la acción y, por ende, si pueden ser consideradas *razones para actuar*, tiene como finalidad analizar si los enunciados que afirman que las personas desplegaríamos acciones basadas en ese tipo de entidades, pueden ser considerados verdaderos. La relevancia de ello, es en última instancia explorar si, de ser el caso que constituyen *razones para la acción*, éstas pueden ser susceptibles de prueba.

Abordaré el tema con base en las tres acepciones del término *razones* a que me referí en el primer apartado, partiendo de una postulación inicial, a partir de lo que mencioné en el apartado anterior: que los estereotipos podrán constituirse como una *razón para actuar*, siempre y cuando hayan sido incorporados como una creencia personal y, por ende, aceptados como ciertos por la persona.

El argumento que sustenta esta afirmación, es el hecho descrito en cuanto a que las personas conocemos el contenido de un sinnúmero de estereotipos sobre diferentes grupos sociales; sin embargo, para que ese conocimiento predetermine nuestras actitudes hacia las y los miembros de dichos grupos, es condición necesaria que los hayamos aceptado como ciertos. Por consiguiente, en lo consecutivo, cuando haga alusión a *estereotipos*, lo haré refiriéndome a las generalizaciones sobre atributos de los miembros un grupo social que forman parte de las creencias de la persona.

Partiendo de esa premisa, es pertinente abordar en principio lo relacionado con las razones operativas y auxiliares, las cuales, recapitulando, se refieren a aquellas que tienen la capacidad de motivar la acción, así como las que tienen la función de racionalizarla. Para empezar, he de descartar la opción de que se pueda considerar a los prejuicios y estereotipos con el carácter de razones auxiliares, toda vez que no constituyen entidades capaces de informarnos sobre la idoneidad de una conducta. Los datos del mundo de los que nos proveen son distintos a aquellos que identifican el acto que hay razón para realizar. Por el contrario, sí son susceptibles de ser consideradas razones operativas.

Para la psicología social no hay duda que los prejuicios motivan nuestras acciones, en tanto predeterminan las actitudes que adoptamos hacia las personas que integran grupos sociales específicos. Eso, de antemano, convalida que se trate de razones operativas; sin embargo, qué tanto lo son a la luz de las teorías de la acción. Pues bien, su carácter de entidades complejas, constituidas por elementos cognoscitivos y afectivos<sup>16</sup> permiten encuadrarlos en las teorías que reconocen que las acciones pueden estar motivadas tanto por los deseos como por la razón.

Vale la pena matizar, sin embargo, que los prejuicios tienen una naturaleza tal que no permite entender sus componentes desagregados, sino como un todo. En esa medida, lo que motiva la acción es el prejuicio en sí, y no alguno de sus componentes en lo individual. Por eso no sería posible describirlos desde una postura estrictamente *humeana* o estrictamente racionalista, puesto que son entidades que presentan tanto las *características motivantes* de una corriente como de otra.

Ahora, el caso de los estereotipos, cuando se constituyen sólo como una creencia personal y no como parte de un prejuicio, es diferente. Me refiero a los casos en que tengo la creencia de que las personas de un determinado grupo social comparten una cierta característica, pero no atribuyo a dicha creencia ningún tono afectivo (agrado, desagrado o cualquier otro). Este tipo de entidades sólo podrían constituir *razones para la acción* desde una perspectiva racionalista, más concretamente, a partir de los postulados de las teorías cognoscitivistas que sostienen que es posible hacer referencia a los deseos, siempre y cuando se entiendan en términos cognoscitivos.

---

<sup>16</sup> Excluyo los elementos volitivos que de acuerdo con algunas posturas también son componentes del prejuicio, dado que aluden más bien a la *intención*, la cual va más allá del ámbito de las *razones*, precisamente porque es el hiato que conecta la deliberación previa a la acción con la acción misma. Con esto no pretendo afirmar que los procesos mentales se distingan en etapas claras y consecutivas; sin embargo, sí es necesario tener presente que la *intención* es una figura aparte, que tiene referencia a las *razones para la acción*, pero que se diferencia de ellas.

En efecto, dado que tienen un carácter puramente cognoscitivo, sólo se admitirían como razones operativas por quienes sostienen que la razón tiene una función motivacional. En esa medida, la creencia sobre las características personales de quienes integran un determinado grupo social es lo que impulsará la acción. Por ejemplo, supongamos que tengo la creencia de que las y los ingleses son personas puntuales, y más tarde tengo un encuentro previsto con una persona de esa nacionalidad (grupo social). El hecho de que yo admita como cierta la puntualidad de las y los miembros de ese grupo social, impulsa mi acción de salir a buena hora de casa para llegar a tiempo. Por su parte, lo que determinará la hora precisa a la que debo salir son las razones auxiliares, las cuales informarán qué rango horario es el idóneo para satisfacer los fines de aquello que me motiva, que en este caso es llegar puntual.

Aquí queda claro que se revela un deseo (llegar puntual); sin embargo, ese deseo se explica en términos de la creencia basada en un estereotipo (que las inglesas e ingleses son puntuales). En consecuencia, satisface las características de las razones operativas desde la perspectiva racionalista, la cual no excluye la participación de los deseos y voliciones, pero los supedita a la razón, que es la encargada de regir nuestras acciones.

En esa medida, ambas entidades (prejuicios y estereotipos) tienen la cualidad de motivar la acción y, por ende, de constituirse como razones operativas; los estereotipos, sólo desde los postulados de la corriente racionalista.

Ahora guiaré el análisis al ámbito de las razones externas e internas (segunda acepción), a las cuales, como he mencionado, se suele hacer referencia en dos sentidos distintos: cuando se discute sobre falsas creencias y cuando se habla de genuinos estados externos (no mentales) como motivantes de la acción. Retomaré únicamente el primero, porque queda claro que, dado que los prejuicios y

estereotipos (en cuanto creencias) pueden ser únicamente estados mentales, resulta innecesario reparar el segundo de ellos<sup>17</sup>.

El debate de las falsas creencias, como se vio, se centra en determinar si se puede o no hablar de acciones basadas en razones, cuando alguna creencia sobre el mundo en realidad es inexistente o “no es el caso” (posturas *ex ante* y *ex post*). Para este debate, el tema de los prejuicios y estereotipos parece ideal, debido a la potencialidad que tienen de configurarse como falsas creencias (suponiendo que es en éstos donde recae dicha particularidad).

Así, para quienes sostienen una postura *ex post*; es decir, que juzgan la existencia de razones enfatizando en la conducta desplegada, analizar si el estereotipo o el aspecto cognoscitivo del prejuicio es falso, resulta un poco más sencillo que cuando se analizan dichas entidades en abstracto. Lo anterior, partiendo de la base de que, al existir una acción ejecutada hacia una persona de un determinado grupo social, existen datos en el mundo objetivo que permiten contrastar si el estereotipo o el prejuicio de que se trata es conforme con la realidad o no; y sólo en el caso de que resulten acordes, es que, en términos de esa postura, se les podrá considerar como *razones para la acción* (razones internas).

Por su parte, desde la perspectiva *ex ante* resulta intrascendente que los estereotipos y prejuicios estén o no sustentados en falsas creencias; lo relevante será que se encuentren relacionados de forma apropiada con la acción, tal como la percibe quien actúa, es decir, que sean razonables a la luz de sus deseos y creencias. Si se traduce esto a los estereotipos, implica que éstos, para ser considerados como razones desde esta perspectiva, tendrían que ser congruentes con la creencia que se tiene sobre los atributos personales de un grupo social (como llegar puntual, asumiendo que las personas inglesas son todas puntuales). En el caso de los prejuicios, en cambio, la razonabilidad deberá existir, tanto en

---

<sup>17</sup> Esto no quiere decir que el entorno social no permee nuestras creencias sobre determinados estereotipos o la formulación de buena parte de nuestros prejuicios; no obstante, eso trasciende el análisis que pretendo en este momento.

relación con el elemento cognoscitivo como con el afectivo (por ejemplo, que una persona piense que las mujeres debemos cumplir ciertos roles de género, de modo que cuando una de ellas los transgrede, le genere un disgusto tal que la golpee y reprima).

En esa medida, podrán ser consideradas razones internas siempre que estén desprovistas de falsas creencias (postura *ex post*), o bien, siempre que sean razonables a la luz de los deseos y creencias de la(el) agente, ya sea que existan falsas creencias o no (postura *ex ante*).

Por último, resta abordar lo relativo a las razones explicativas y justificativas; una noción que, si bien habla de razones, orienta el análisis desde una perspectiva distinta: no presta atención a qué factores son capaces de dar lugar a la acción, sino a qué entidades indican por qué se actuó (que explican la acción) y cómo se debe o se debía actuar (que la justifican).

Como he mencionado en el apartado respectivo, hay una compleja y amplia discusión sobre este tema, la cual se centra, fundamentalmente, en defender la prevalencia de lo normativo-justificativo o de lo explicativo-motivacional, así como de la visión de quien observa frente a la de quien actúa; sin embargo, no ahondare realmente en eso. Adoptaré, más bien, una postura pragmática. Trataré de analizar solamente si los prejuicios y estereotipos tienen las características para responder las preguntas referidas en el párrafo anterior.

Daré inicio con las razones explicativas. Este tipo de razones que son las que responden a la pregunta ‘¿por qué se realizó la acción?’, suelen ser abordadas desde las diferentes teorías a partir de los factores que tienen la cualidad de motivarla; por ende, para analizar si una entidad puede ser considerada como tal, basta definir si tiene esa capacidad. De eso me ocupé en la primera parte de este apartado, en la que concluí que los prejuicios y estereotipos, en efecto, tienen la capacidad de impulsar la acción. En consecuencia, siguiendo esa línea de

pensamiento, es válido considerar que tienen la cualidad necesaria para constituirse como razones explicativas.

Ello implica que pueden fungir como las premisas de enunciados del tipo '*A* realizó  $\phi$ , porque creía que *p* (miembro de un grupo social) compartía la cualidad *x* reconocida como inherente al grupo social *q* al que pertenece'; o bien, '*A* realizó  $\phi$ , porque tiene formado un prejuicio que dicta que las personas que pertenecen al grupo social *q*, comparten una cualidad *x*, que le genera una sensación *e*, que, por ende, le predeterminó a ello'.

Dichos enunciados están formulados desde la perspectiva de una tercera persona; sin embargo, podrían expresarse de la misma forma desde la visión de la(el) agente, como sigue: actué porque creo que *x* (estereotipo); o actué porque me desagrada *p*, dado que *y* (prejuicio). Asimismo, dichos enunciados se pueden formular en la manera en que se hace en el lenguaje corriente, como '*A* decidió salir temprano de casa, porque sabe que la persona con la que se debe encontrar es puntual, dado que es inglesa' o '*B* golpeó a su pareja, porque llegó tarde a casa y eso no es acorde con el comportamiento de una "mujer de bien"'.

Ahora, dado que he determinado que los prejuicios y estereotipos pueden ser consideradas razones explicativas, lo lógico sería que no pudieran ser al mismo tiempo justificativas; sin embargo, existe una postura, como la que sostiene Gerog H. von Wrihgn, acorde con la cual las razones explicativas y las justificativas son idénticas desde el punto de vista ontológico. Lo anterior se explica en palabras de este filósofo de la siguiente manera: *Yo hice A. Alguien me pregunta ¿por qué hice eso? Yo puedo justificar mi conducta refiriéndome a aquello que perseguía, y a que yo creí que hacer A era una necesidad práctica para mí* (VON WRIGHT citado por REDONDO, op. cit.: 70).

Desde esa perspectiva, los estereotipos y prejuicios tendrían la capacidad de dar cuenta, no sólo de por qué realicé mi acción, sino también de por qué consideré que estaba justificada para hacerlo. Así, retomando los ejemplos que he utilizado,

puedo decir que mi salida anticipada estuvo justificada en que me iba a reunir con una persona puntual (porque es inglesa); o bien, que golpear a mi pareja estaba justificado en el desagrado que me provocó que no se comportara como una “mujer de bien”. Cuestión que no varía de ser justificada a no serlo, por el hecho de que dicha premisa pueda ser o no legítima<sup>18</sup>.

Resumiendo lo analizado en este apartado, los prejuicios y estereotipos pueden ser considerados *razones para la acción* desde cualquiera de las tres acepciones en que se utiliza ese término. Tienen el carácter de razones operativas, dada su capacidad para motivar la acción. Desde la perspectiva *ex post* tendrán el carácter de razones internas, siempre y cuando estén exentas de falsas creencias; en cambio, desde la perspectiva *ex ante* lo serán, siempre que estén relacionadas de forma apropiada con la acción, tal como la percibe quien actúa. Por último, pueden ser razones explicativas, puesto que permiten responder por qué se realizó la acción; lo cual, según cierta corriente de pensamiento, les puede dar el carácter, igualmente, de razones justificativas.

Ahora, ¿cómo repercute esa cuestión en materia de prueba? Pues bien, desde mi perspectiva, admitir que los prejuicios y estereotipos participan en nuestras acciones, implica, a su vez, considerar que, en la mayoría de los casos, guardan una relación con la acción ejecutada; es decir, se revelan en la misma. Ello conlleva que, a pesar de ser entidades subjetivas, son susceptibles de deducirse a partir de datos en el mundo objetivo, los cuales surgen de las acciones desplegadas.

Esto no implica, sin embargo, que se trate de entidades fáciles de probar, precisamente por su carácter de hechos internos; no obstante, considero que situarlas en el ámbito de las *razones para la acción* representa un buen punto de partida para explorar cómo probarlas; qué tipo de datos podrían efectivamente

---

<sup>18</sup> Esto último reñiría con aquellas posturas que sostienen que la noción de justificación apela a hechos normativos y no a estados subjetivos del agente; sin embargo, esa sería una discusión en la que no entrarían los prejuicios y estereotipos como los he concebido, toda vez que éstos necesariamente hacen alusión al aspecto interno, del cual dependen para ser considerados como tal.

evidenciar su contenido; e, incluso, qué tipo de inferencias tendríamos que construir para poder afirmar razonablemente que una persona hizo  $\phi$ , motivada por un prejuicio o estereotipo  $x$ .

## **Conclusiones**

De lo descrito con anterioridad, es posible concluir que los prejuicios y estereotipos son estados mentales que participan en nuestras acciones. Son, por su naturaleza, entidades determinantes en el tipo de actitudes que demostramos hacia las personas que pertenecen a grupos sociales que, de acuerdo con nuestras creencias, comparten ciertos atributos personales.

En esa medida, se instituyen como razones para actuar que pueden ser descritas en diferentes sentidos; ya sea como razones operativas, internas (con sus debidos matices), o explicativas, y, desde ciertas perspectivas, igualmente justificativas. Ese hecho conlleva que tengan la capacidad, aun de forma sutil, de revelarse en el mundo objetivo a través de nuestras acciones; lo cual implica que, a pesar de ser estados mentales y de resultar de difícil comprobación, pueden ser susceptibles de prueba. Si bien no de forma directa, cuando menos de manera indirecta, a través de inferencias que permitan afirmar razonablemente que se configuraron como una razón para que una persona actuara de la forma en que lo hizo.

La relevancia de considerar lo anterior, radica en ir abatiendo una indefinición conceptual que ha originado severos problemas en el ámbito jurídico, precisamente porque, en la actualidad, actuar basada o basado en prejuicios y estereotipos, particularmente con connotaciones negativas hacia ciertos grupos sociales (personas negras, de la comunidad LGBTTTIQ, mujeres, indígenas, migrantes, refugiados, etcétera), trae consigo consecuencias jurídicas que implican la intervención de la judicatura y de abogadas y abogados postulantes que se enfrentan a la complejidad de la prueba de hechos internos. Circunstancia que ha suscitado dos grandes tipos de arbitrariedades: que se dejen impunes actos

violatorios de la dignidad humana, al amparo de la dificultad o aludida imposibilidad de probar entidades subjetivas, tales como los prejuicios y estereotipos; o bien, que se les reproche bajo argumentos que no satisfacen la razonabilidad necesaria para sustentar una condena judicial.

Por las razones anteriores, considero que dotar de contenido esos conceptos e identificar que en efecto participan de nuestras acciones y en qué sentido, es un buen punto de partida para resolver otro tipo de interrogantes, tal vez más apremiantes. Y es que, definir qué es eso que pretendemos probar, así como identificar si podría o no ser susceptible de prueba, es, desde mi punto de vista, el primer paso para explorar cuestiones más complejas como de qué manera se prueba; qué datos son los que efectivamente podrían revelar su contenido; o, desde otra perspectiva, qué tipo de inferencias serían válidas para afirmar, con un grado suficiente de razonabilidad, que un hecho estuvo motivado en un determinado prejuicio o estereotipo.

## Bibliografía

**Allport, Gordon W.**, *The nature of prejudice*, Cambridge, MA, Addison-Wesley, 1954.

**Bayón Mohino, Juan Carlos**, *La normatividad del derecho: deber jurídico y razones para la acción*, Madrid, Centro de Estudios Constitucionales, 1991, pp. 43-89 (Colección El Derecho y la Justicia No. 26).

**Cottrell, Catherine A. y Neuberg, Steven L.**, Different emotional reactions to different groups (pp. 770-789), en *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 88, No. 5, mayo 2005.

**Davidson, Donald**, *Essays on Actions and Events* (2ª edición), Nueva York, Clarendon Press – Oxford, 2001, ensayos 1 (Actions, Reasons and Causes) y 5 (Intending), <https://bibliotecamathom.files.wordpress.com/2012/10/essays-on-actions-and-events.pdf>.

**Devine, Patricia G.**, “Stereotypes and Prejudice”, en *Journal of Personality and Social Psychology*, 1989, Vol. 56, No. 1, 5-18.

**González Lagier, Daniel**, “Diez teorías sobre la acción humana” (pp. 145-172), en *Isonomía: Revista de Teoría y Filosofía del Derecho*, No. 10, abril, 1999.

-----, *Las paradojas de la acción* (2ª edición), Madrid, Marcial Pons, 2013.

-----, *Questio Facti*, México, Colombia, Palestra, 2005 (Colección Pensamiento Jurídico Contemporáneo No. 4).

**Hume, David**. *Tratado sobre la naturaleza humana* (trad. de Vicente Viqueira), Diputación de Albacete, Libros en la Red, 2001, [http://23118.psi.uba.ar/academica/carrerasdegrado/psicologia/informacion\\_adicional/obligatorias/034\\_historia\\_2/Archivos/Hume\\_tratado.pdf](http://23118.psi.uba.ar/academica/carrerasdegrado/psicologia/informacion_adicional/obligatorias/034_historia_2/Archivos/Hume_tratado.pdf).

**Jussim, Lee et. al.**, (2009). “The unbearable accuracy of stereotypes” (pp. 199-227), en Nelson, T.D. (ed.), *Handbook of prejudice, stereotyping, and discrimination*, Nueva York, US Psychology Press, 2009.

**Nino, Carlos S.**, *Introducción a la filosofía de la acción humana*, Buenos Aires, Eudeba, 1987.

-----, *La validez del derecho*, Buenos Aires, Astrea, 2006, capítulo VI.

**Ortiz Millán, Gustavo**, Naturalismo y racionalidad práctica en la teoría de la acción de Hume (pp. 299-323), en Leyva Martínez, Gustavo (coord.),

*Filosofía de la acción*, España, Síntesis, 2008,  
<http://filosoficas.unam.mx/~gmom/papers/Hume.pdf>

**Raz, Joseph**, *Razón práctica y normas* (trad. Juan Ruiz Manero). Madrid, Centro de Estudios Constitucionales, 1991, pp. 17-54.

**Redondo, María Cristina**, La noción de razón para la acción en el análisis jurídico, Madrid, Centro de Estudios Constitucionales, 1996 (Colección El Derecho y la Justicia No. 47)

**Stangor, Charles y Schaller, Mark**, “Stereotypes and Stereotyping”, en C. Neil Macrae, Charles Stangor y Miles Hewstone (eds.), *Stereotypes as Individual and Collective Representations* (pp. 3-39). Nueva York, The Guilford Press, 1996.

**Stroebe, Wolfgang, e Insko, Chester A.**, “Stereotype, Prejudice, and Discrimination” (capítulo I), en Bar-Tal, Daniel *et. al.* (eds.), *Stereotyping and Prejudice*, Springer, Nueva York, 1989.

**Williams, Bernard**. *Moral Luck: Philosophical papers 1973-1980*, Cambridge, Cambridge University Press, 1981 (publicado en línea en 2012), capítulo 8, <https://www.cambridge.org/core/books/moral-luck/84945A1EB61E73D5676E22B6F520B3C0#fndtn-contents>.