

Deseos y Necesidades

Garrett Thomson¹
Septiembre 1997

Resumen

La distinción entre necesidades y deseos es importante para la ética, la prudencia y el razonamiento práctico. Las necesidades fundamentales deben distinguirse de las necesidades instrumentales, que son condiciones necesarias para un propósito. Las necesidades fundamentales buscan evitar un daño serio. Muestro cómo el daño no puede ser explicado en términos de frustración de deseos y preferencias, sino que debe entenderse en términos de los intereses que yacen detrás de nuestros deseos. Sostengo que las necesidades fundamentales forman parte de nuestra inescapable naturaleza, defendiendo esta idea contra la tesis de que los humanos son primordialmente creaturas socialmente determinadas. Finalmente muestro la importancia de la inescapabilidad para el razonamiento práctico acerca de necesidades y valores.

Abstract

The distinction between needs and desires is important for ethics, prudence and practical reasoning. Fundamental needs should be distinguished from instrumental needs, which are necessary conditions for a goal. Fundamental needs pertain to the avoidance of serious harm. Harm cannot be explained adequately in terms of the non-satisfaction of desires and preferences, and instead, should be understood in terms of the interests which lie behind our desires. I argue that fundamental needs form a part of our inescapable nature, defending this idea against the claim that humans are primarily socially determined creatures. Finally, I show the relevance of inescapability for practical reasoning about needs and values

Debemos distinguir entre necesidades y deseos para entender el desarrollo individual del hombre. Porque el hombre se desarrolla cuando aprende a desear o a querer aquellas cosas que también necesita. En la medida en que podamos cambiar nuestros deseos, debemos formarlos de tal manera que encajen con nuestras necesidades. Cualquier otra estrategia social a largo plazo no sería ecológica, y por definición resultaría perjudicial para nuestro bienestar; y cualquier otra estrategia personal tendría como resultado una vida menos buena.

Estas proposiciones normativas requieren una justificación. ¿Podemos hallar un concepto de necesidad que las justifique? ¿O, alternativamente, las necesidades son solamente deseos disfrazados? El primer paso en el reto de definir el papel de las necesidades en cualquier teoría del valor, consiste en explicar lo que ese término promete y los problemas que presenta.

SECCIÓN I: NECESIDADES NO-INSTRUMENTALES

El término 'necesidad' posee un tono de importancia si se lo compara con el de 'deseo'. Cualquier afirmación expresada en términos de 'necesidad' parece más importante que aquella que utiliza 'deseo'. Sin mayor justificación, debemos abrigar sospechas con respecto a esa fuerza retórica del término 'necesidad'.

¹ Quiero agradecer al Prof. Jorge Díaz por sus comentarios.

Varios escritores han propuesto echar por la borda ‘necesidad’, precisamente por esta razón. Por ejemplo, Kenneth Minogue señala que se lo puede usar como un instrumento de opresión para privar a las personas de su libertad (Cfr. Minogue, 1963). Ross Fitzgerald advierte que ese tono de importancia que tiene ‘necesidad’ carece de base (Cfr. Ross, 1977). De cualquier modo, estas proposiciones parecen prematuras. En primer lugar, casi todos los conceptos evaluativos pueden ser mal usados para oprimir. En este sentido ‘necesidad’ no es un concepto más defectivo o engañoso. Hay razones para confrontar a los pensadores políticos cuando abusan del concepto, pero no para tratar de abolir la noción misma. En segundo lugar, no se debe criticar la idea de ‘necesidades humanas’ por carecer de sustentación o por ser desesperadamente vaga, sino después de un juicio justo. Deberíamos buscar una explicación del concepto que de sentido a la distinción entre necesidad y deseo, antes de juzgarlo confuso.

El escepticismo expresado por Fitzgerald y Minogue estaría más justificado si todas las necesidades fueran instrumentales (Cfr. White, 1975). Esto significaría que uno sólo podría necesitar algo para un propósito o una meta. Si esto fuera así, toda referencia a necesidades humanas *tout court* (o sin especificación de un objetivo) sería errónea, porque las necesidades serían siempre relativas a un propósito. Si todas las necesidades fueran instrumentales, el concepto de necesidad no podría ayudarnos a evaluar nuestros deseos y metas. No se podría preguntar si algunas metas y propósitos satisfacen nuestras necesidades mejor que otras, porque todas las necesidades serían relativas a un propósito o meta.

La determinación del concepto de necesidad debe empezar con la pregunta: ¿todas las necesidades son instrumentales? Afirmo que la respuesta debe ser ‘no’. Voy a argumentar que la contestación positiva sería semánticamente inadecuada y que, a pesar del hecho de que todas las necesidades son condiciones necesarias, no lo son para unas metas o deseos.

El argumento en favor de la idea de necesidades no-instrumentales es que, además del empleo no-normativo del verbo ‘necesitar’, hay también un uso normativo. Éste implica que no todas las necesidades son instrumentales. El verbo no-normativo ‘necesitar’ indica meramente un requisito o una condición, y no contiene la idea de que se deba cumplir el requisito, así como no implica que el fin en cuestión sea indispensable. Por ejemplo, contrastemos:

1. Para conducir electricidad, un elemento necesita un electrón libre.
2. Para sufrir en la agonía, uno necesita estar consciente.
3. Necesitamos más que pan y agua.

En 1 y 2 ‘necesitar’ es no-normativo. No recomienda, sino que indica meramente una condición necesaria. En 3 la oración involucra el uso normativo de ‘necesitar’. La afirmación normativa de que *necesito X*, implica que X es un requisito práctico, o algo indispensable o irrenunciable. Es algo sin lo cual yo

no puedo funcionar, y por eso sería una contradicción decirle a mi jefe: "necesito un descanso, pero eso no es razón para que me lo otorgue". Aunque la noción de necesidad práctica es vaga, ésta es clara: si X es prácticamente necesario, o indispensable, entonces la falta de X debe ser gravemente mala o perjudicial para mí y, por consiguiente, hay razones muy buenas para tener X. Esta es la razón por la cual la declaración: "yo necesito X, pero no sería gravemente malo para mí no tenerlo", resulta contradictoria, pero solamente cuando 'necesitar' es normativo.

En la mayoría de los idiomas suele haber un gran juego metafórico entre las palabras que se refieren a necesidades naturales y los términos que expresan razones fuertes para la acción. 'Esto no puede suceder' indica literalmente una imposibilidad natural. También puede funcionar como una súplica: que el evento sería muy malo y que se debe prevenir casi a cualquier costo. Muchos de los términos que tenemos para expresar juicios prácticos fuertes, funcionan también para expresar la modalidad natural: 'debe', 'esencial' y 'necesario'. La existencia general de este juego metafórico nos da pie para suponer que funciona en el caso específico de 'necesidad'. La proposición de que todas las necesidades son instrumentales, ignora esta característica del idioma.

No todas las necesidades son instrumentales, y a las que no lo son voy a llamarlas 'fundamentales'. La diferencia principal entre necesidades instrumentales y fundamentales es que las primeras tienen, y a las segundas les falta, el elemento normativo de necesidad práctica. Las necesidades fundamentales, distintas a las instrumentales, son el opuesto de los lujos, de aquellas cosas que por definición no son indispensables. Permítanme utilizar los términos 'daño serio' para indicar lo que le pasaría a una persona si le faltara lo que necesita fundamentalmente.

Las demandas por necesidades fundamentales son bastante diferentes de las instrumentales, y cuando no hay claridad, hay en ello una fuente potencial para muchos abusos. Si yo requiero \$5.000 para comprar algunas joyas nuevas, y digo a mis amigos que 'necesito \$5.000', estaría haciendo que lo que sólo es una necesidad instrumental, suene como una necesidad fundamental. Ellos podrían oponerse a mi demanda diciendo: "Usted no requiere los \$5.000, porque no necesita la pulsera". Si respondo reafirmando que requiero de los \$5.000 para comprar una pulsera, o mostrando que la pulsera es necesaria para alguna otra meta, entonces he errado su punto. El punto estaba en que mi necesidad era meramente instrumental y no fundamental. Mi respuesta apropiada sería mostrar que requiero la pulsera por alguna razón indispensable, y que mi vida se vería seriamente perjudicada si no la tengo. Para contestar directamente al reproche, no basta mostrar que tengo una necesidad instrumental, debo mostrar que tengo una necesidad fundamental.

Las necesidades fundamentales no son un tipo especial de necesidades instrumentales. Las instrumentales dependen de las metas que uno tenga, cualesquiera que éstas sean. Las fundamentales no. Por supuesto, una persona puede tener como meta evitar el daño, y en este caso su necesidad fundamental coincidirá con la instrumental; pero los dos conceptos siguen siendo distintos. De cualquier modo, algo dañino es malo para nosotros, ya sea que queramos evitarlo o no. Adelante veremos con más detalle cómo el valor negativo del daño no depende de nuestro deseo de evitarlo. Una persona puede tener una necesidad fundamental de X, sin que esta necesidad sea para ella instrumental.

Debido a que las necesidades instrumentales son relativas a las metas de la persona, si 'A necesita X' es una exigencia instrumental, entonces la expresión será elíptica mientras no se haya especificado la meta correspondiente. En cambio, la demanda fundamental normativa de que 'A necesita X' no es elíptica, porque se conoce el antecedente pertinente por el mismo significado del término 'necesidad.' Decir que A tiene una necesidad fundamental de X es afirmar que, en cuanto A carece de X, necesariamente sufre un serio daño. El concepto de necesidad fundamental determina lo que es el antecedente 'A Ø-endo' en el esquema:

'X es una condición necesaria de A Ø-endo en circunstancias C'.

El antecedente debe representar 'A no está sufriendo daño serio'. Como el antecedente está fijado lógicamente, la demanda fundamental de que 'A necesita X' no es elíptica.

Una clasificación adecuada de los usos de 'necesidad' deberá incluir por lo menos las cuatro categorías siguientes:

1. Declaraciones meramente modales, como: "Para llegar a ser líquido, el hidrógeno necesita estar frío", lo cual no indica la existencia de una necesidad (nótese el uso del sustantivo).
2. Declaraciones modales que indican una necesidad instrumental basada en una meta, como: "Necesito un tenedor para comer mis espaguetis".
3. Declaraciones normativas que no pertenecen a las necesidades propias de la persona; por ejemplo: "Para imitar a Cristo, usted necesita practicar la pobreza".
4. Declaraciones normativas que pertenecen a las necesidades fundamentales de la persona, como "Necesito descubrir mi dignidad".

El esquema: 'X es una condición necesaria de A Ø-endo en circunstancias C', representa la forma lógica de todas las declaraciones 1 a 4. Todos los usos de 'necesidad' incluyen el verbo no-normativo como parte de su significado, porque todos ellos pertenecen a condiciones necesarias. Esto significa que todos los significados de 'necesidad' deben ser explicados en cuanto a los parámetros lógicos que corresponden al antecedente 'A Ø-endo' en el esquema. Por ejemplo, el concepto de una necesidad instrumental pone como restricción que

el antecedente 'A Ø-endo' tiene que ser una meta de A. El concepto de una necesidad fundamental determina que ese 'A Ø-endo' debe representar 'A no sufriendo daño serio'. Explicados de esta manera, los varios significados de 'necesidad' poseen una unidad.

SECCIÓN II: EL DESEO Y EL DAÑO

El argumento para justificar necesidades debe avanzar un paso más. Hemos empezado por establecer una diferencia entre necesidades instrumentales y fundamentales, pero esta diferencia se anularía, si el daño serio estuviera constituido por la frustración de deseos. Si el daño se basara por completo en la no-satisfacción de deseos, entonces las necesidades serían meramente requisitos para satisfacer tales deseos y la distinción necesidad/deseo sería poco prometedora para la comprensión de los valores.

Sin embargo, no podemos caracterizar el daño serio —lo que le pasa a una persona cuando le falta lo que necesita fundamentalmente—, en términos de la frustración de los deseos, porque los deseos no constituyen ellos mismos valores. El daño y el bienestar no se pueden definir en términos de lo que uno desea.

Sócrates planteó una pregunta muy inteligente: ¿algo es bueno porque lo deseamos, o nosotros lo deseamos porque es bueno?¹ La naturaleza del bienestar humano, así como la del daño, depende de esta pregunta socrática. Para entender lo bueno, tenemos que comprender el valor intrínseco de las cosas, y no es suficiente ofrecer respuestas simplistas y superficiales. Para entender qué constituye lo bueno, tenemos que preguntar ¿cuál es la fuente de los valores en la vida? ¿en qué sentido se desenvuelve la explicación: partiendo del deseo al valor o partiendo del valor al deseo?

Sócrates fue claro: las cosas que son buenas no lo son sólo porque nosotros las deseamos. Algo que no tiene más valor que el deseo, posee un valor comparativamente trivial. 'Es bueno sólo porque lo quiero' implica que no importa lo que uno desea, ya que lo que importa es simplemente obtener lo que quiero, sea lo que sea. Si no hay ningún valor en el objeto, aparte del ser deseado, hubiera valido igual desear cualquier otra cosa. 'No importa lo que yo quiero' implica que el deseo es trivial. Dos o más trivialidades en una bolsa no hacen algo de importancia vital. En otras palabras, muchos deseos triviales no suman algo de importancia y valor. Así, el deseo por él mismo no es la fuente última de valor. La noción de tener lo que uno quiere, no constituye el valor intrínseco de las actividades.

Por supuesto que si uno quiere algo que es valioso independientemente de su deseo, entonces el objeto o hecho es valioso, pero no es el deseo el que lo hace así. En otras palabras, los objetos deseados pueden ser importantes, pero no

¹ Platón, Eutifrón, 10a. La pregunta de Platón era acerca de lo santo.

simplemente porque sean deseados. Algunas cosas que deseamos son importantes, pero otras no. Además hay cosas importantes que no queremos. Así, el deseo no es condición necesaria ni suficiente para el valor intrínseco de algo.

La relación entre deseo y valor puede expresarse así: los deseos son una guía al valor. Esto significa que no lo definen. La prueba de que es sólo una guía, está en que a veces resulta engañosa. Podemos querer cosas que son malas para nosotros. Por ejemplo, puedo sentirme atraído por un trabajo que en último término no sería bueno para mí.

Los pensadores opuestos a este argumento, que tratan de definir el valor en términos de querer, argumentarán de la siguiente manera: “el deseo en sí mismo no es engañoso; el problema consiste en que el deseo esté basado sobre creencias falsas. Como tenía creencias falsas acerca del trabajo, por ello lo quería. Así, lo que uno necesita hacer es tratar de corregir las creencias acerca de las cosas que quiere. Dada esta corrección, el valor podría definirse en términos de conseguir lo que uno quiere”. A esta doctrina se la llama ‘la teoría de los deseos informados’ (Cfr. Griffin, 1986; Frey, 1980; Rawls, 1973, p. 416-24).²

En primer lugar, esta teoría del valor es equivocada ya que presume que los deseos pueden ser malos solamente porque se basan en creencias falsas. Supone que cuando tengo toda la información pertinente, necesariamente yo deseo sólo aquello que es bueno para mí.

Este presupuesto es falso. Por ejemplo, puedo estar bien informado, pero sentirme aburrido o bajo de ánimo, y querer cosas que son malas para mí. Obviamente es mejor contar con una guía bien informada que con una mal informada; pero ya sea que esté informado o no lo esté, el deseo sigue como una guía al valor, pero no lo define. La guía puede dirigirme en una dirección mala, aunque esté bien informada; no siempre es suficiente corregir creencias falsas. Uno puede tener deseos informados acerca de cosas que no son buenas para uno. Por ejemplo, cuando me siento malo y vil, mis deseos serán malos y viles. Cuando yo estoy de mal humor, mis preferencias no serán lo mejor para mí, por bien informado que esté.

Al reconocer que el deseo depende de factores ajenos a lo que se cree, el defensor de la doctrina de los deseos bien informados tratará de corregir su definición para que incluya esos otros factores. Por ejemplo, Frey sugiere que se defina bienestar en términos de la satisfacción de los deseos racionales. Y define deseos racionales de la siguiente manera: “Aquellos deseos que tendríamos si no estuviésemos actualmente enojados o sometidos a la fuerza, o bajo la

² Para las críticas, ver: T. Scanlon, *Value, Desire and Quality of Life*, en : M. Nussbaum and A. Sen (ed.), *The Quality of Life* ; y Garrett Thomson, *Needs*, Routledge, Ch.3

influencia de la bebida o la depresión, y si fuésemos racionales, si poseyéramos conocimiento de nosotros mismos... y si poseyéramos la distancia suficiente para evaluar tal conocimiento e información con serenidad y con cuidado”(Cfr. Frey, 1980, p. 134).

Debemos preguntar si esta lista es completa; ciertamente un número indefinido de cosas podría impedirnos apreciar lo que deseamos, haciendo que no deseáramos lo mejor. Parece un empeño desesperado tratar de definir el valor intrínseco, enumerando todas las maneras como alguien puede desear algo que no sea lo mejor.

En segundo lugar, regresemos a la pregunta socrática: ¿en qué sentido se desenvuelve la explicación: de la preferencia informada al valor intrínseco, o viceversa? Cuando una persona cambia sus preferencias, como consecuencia de haber adquirido una información nueva, se explica y justifica este cambio por el contenido verdadero de la información. Es el contenido verdadero de la información, en lugar del cambio en la preferencia, lo que constituye el valor. Que una acción sea preferible a otra para una persona se debe a los hechos en torno a tales opciones, y no a su preferencia una vez que se informa de esos hechos. Los hechos explican y justifican su preferencia informada. El cambio de preferencia indica meramente la sensibilidad frente a la diferente “preferibilidad” de las opciones; por ello el cambio no forma parte de esa “preferibilidad”, sino que meramente la refleja.

La teoría de los deseos informados cuenta con otro problema importante y general. A veces lo que requerimos para mejorar la vida es una transformación de nuestros deseos, en lugar de obtener aquello que queremos. Una persona que se halla inhibida por ansiedades, tendrá deseos que reflejan su malestar; para esa persona una vida mejor puede implicar liberarse de tales deseos ansiosos. A veces una mayor calidad de vida es imposible sin una mayor calidad de los deseos —pero hay que definir ‘mayor calidad’ con respecto a las necesidades propias de la persona. ‘La satisfacción de deseos’ resulta una noción demasiado limitada para capturar las posibilidades del valor. Nuestros deseos reflejan lo que somos y se hallan limitados por ello. Pertenecen a la naturaleza de los valores el que deban extenderse más allá de lo que ya existe y apuntar a algo mejor. Basar el valor en el deseo estrecha este horizonte. Limita las posibilidades a lo que ha sido ya concebido y deseado. De esta manera el concepto de deseo ofrece una visión demasiado restringida de bienestar. Este no llegaría más allá del horizonte que prescriben nuestros deseos. Por esta razón, el bienestar no puede ser definido por aquello que deseamos.

Es obvio que estos puntos negativos no nos ofrecen una teoría positiva acerca del daño, ni de los valores; pero niegan la teoría de deseos bien informados y, en consecuencia, reivindican la distinción entre necesidades instrumentales y fundamentales.

SECCIÓN III: INTERESES

El bienestar tiene un elemento experimental y uno motivacional, que deben encajar mutuamente. Sería un error pensar que el componente experimental consiste solamente en obtener placer, y es mejor conceptualizado como la apreciación de actividades de valor intrínseco. El componente motivacional define qué tipos de actividades tienen valor intrínseco. En la conceptualización de este elemento debemos ir más allá de las funciones de la preferencia, propias de las teorías económicas, para no caer de nuevo en la teoría del deseo.

En lugar de caracterizar este elemento en términos de lo que quiere una persona, requerimos un armazón conceptual que pueda explicar por qué las personas quieren lo que quieren. Nuestra naturaleza motivacional no puede desentenderse por completo de nuestro bienestar. El hecho de ser criaturas sociales con motivaciones es ciertamente relevante para lo que significa una vida buena y el daño que podemos sufrir, aunque esto no pueda traducirse directamente en términos de lo que quiere específicamente una persona (o lo que querría bajo algunas condiciones). Freud se dio cuenta de que nuestros deseos más hondos tienen una fuente motivacional detrás de ellos, que solemos ignorar (Cfr. Freud, Vol. 14, p. 111). Desgraciadamente lo consideró también como un deseo, aunque inconsciente. El análisis de Freud no tiene por qué ser expresado en términos freudianos, como deseos sexuales reprimidos. Libre de los detalles del mensaje freudiano, lo importante del análisis consiste en que los deseos de cosas muy diferentes pueden tener una fuente motivacional similar. Los deseos son estructurados por esa fuente.

Este análisis es importante para nosotros y debemos desarrollarlo, porque permite reconocer que nuestra naturaleza motivacional como individuos, como miembros de una cultura y de una especie, debe ser tenida en cuenta a la hora de determinar en qué consisten el bienestar y el daño. Permite que reconozcamos esto, sin caer en la trampa de pensar que el deseo y su objeto son el todo de los valores. Nos habilita para distinguir entre el sentimiento 'tengo que tener lo que yo deseo' y la idea de que la manera de vivir de una persona debe ser armónica con su naturaleza como persona. Requiere que separemos el objeto específico de un deseo y la fuente general de los deseos. Esto permite una actitud más madura con respecto al querer, que aquella que se enfoca exclusivamente hacia obtener exactamente lo que uno desea.

Muchas personas hacen cosas porque aspiran a alcanzar un estatus. Esta aspiración genera múltiples deseos más específicos, que demandan enormes esfuerzos. Tal vez el deseo de alcanzar un estatus o reconocimiento es expresión de una necesidad de pertenencia. Si esto es verdadero, resulta preocupante. Tratar de obtener estatus es una manera equivocada de pertenecer. La búsqueda de estatus, que volvería a una persona ambiciosa, frustraría las posibilidades de pertenecer, por ejemplo, al impulsarnos a un trabajo demasiado arduo y a ignorar

a nuestros amigos y nuestra familia. En tal caso, lo que uno quiere (el estatus) resulta incongruente con la necesidad o el interés (de pertenecer) que motiva el deseo. En este caso el deseo sería una expresión errónea del interés o de la necesidad. Es errónea hasta el punto de que la satisfacción del deseo, y el esfuerzo que trae consigo, frustran el interés o la necesidad que realmente motiva el deseo.

El interés de pertenecer puede expresarse de muchas maneras diferentes. Puede manifestarse como un deseo por alcanzar estatus, o fama, o respetabilidad. O puede expresarse como un deseo de conformarse, o, en otras personas, como un deseo de ganar en contra de la competencia. Puede desplegarse como un deseo de vestirse bien, poseer cosas que otorguen prestigio. Esta amplia gama de deseos muy diferentes tiene en común un elemento que los unifica. Sin la noción de un interés motivacional detrás de estos deseos diferentes, uno no podría entender cómo querer cosas tan distintas pueda tener algo en común; ni cómo un deseo de éxito pueda ser reemplazado más tarde por un deseo de conformarse. Sin una noción como ésta, uno no puede ver ninguna estructura común en la variedad de los deseos humanos.

Para mayor claridad, introduzcamos en orden estos diferentes puntos. El primero es que los deseos no-instrumentales son motivados; tienen una fuente motivacional, que podemos llamar un interés. El objeto del deseo, lo que uno quiere, es distinto de la fuente motivacional del deseo (el interés). Detrás de nuestros deseos y preferencias hay enredos de intereses. Como tales intereses no están basados en creencias y escogencias, forman un aspecto del deseo en cuanto distinto de lo que es deseado.

El segundo punto es que estos intereses definen la estructura de los deseos. Los intereses son el armazón o la estructura de nuestros deseos. Permiten que veamos cómo deseos por cosas muy dispares tienen fuentes motivacionales comunes. Aunque los intereses son diferentes a los deseos, no son cosas completamente distintas o separadas. Son una faceta de los deseos.

Uno de los puntos interesantes en favor del intento equivocado de explicar el valor en términos de lo que uno desea, es que esto permite variaciones en cuanto a aquello en lo que consiste el bienestar y el daño de personas diferentes. Puede explicar la diversidad dentro de la unidad. Lo que es bueno para un aventurero, no lo sería para un artista, o para un sacerdote. Los intereses explican también esta variación, pero sin involucrarse en los aspectos problemáticos de la teoría del deseo.

El tercer punto es que lo importante en la satisfacción de los deseos no es tanto tener exactamente lo que uno quiere, sino más bien que se satisfagan los intereses generales que están detrás del deseo. Si requiero más belleza en mi vida, entonces no es tan importante que obtenga exactamente las cosas bellas que quiero, sino que haya más belleza en mi vida.

El cuarto punto es que los objetos de deseo, las cosas que queremos, no expresan necesariamente bien el interés detrás del deseo. Como una analogía, podría necesitar sal y que esto se expresara como un deseo de azúcar. Tengo un interés en pertenecer, y ello se manifiesta como una gama de deseos de obtener estatus.

La configuración motivacional de nuestros deseos puede definir qué tiene valor intrínseco para nosotros. En este sentido nuestros deseos son importantes cuando se trata de definir qué constituye una mejora en la calidad de vida y qué un daño. Ahora bien, esa mejora no consiste en la satisfacción del deseo. Los deseos nos impulsan a hacer, pero lo que ofrecen no es automáticamente bueno para nosotros. El impulso de los deseos puede ser como el de voces inconstantes, y cuando son claros, pueden convertirse en impedimentos persistentes que nos apartan de lo bueno. Sin embargo, los deseos poseen al mismo tiempo una fuente motivacional que revela nuestros intereses más hondos, y estos intereses definen en parte qué es importante intrínsecamente para nosotros.

SECCIÓN IV: NECESIDADES Y DESEOS

Debemos hacer una lista con algunas de las diferencias importantes entre los dos conceptos:

1. Los deseos motivan acciones, usualmente en interacción con unas creencias relevantes. Los deseos involucran un aumento en la disposición para hacer lo que es necesario a fin de obtener lo que es deseado. Las necesidades no dicen relación directa a la acción. Tal vez no haya ninguna tendencia a seguir lo que se necesita, y por eso la evidencia y los criterios para 'necesidad' y para 'deseo' son diferentes. La evidencia de una necesidad consiste en el carácter inevitable del eslabón causal entre una falta y un daño.

2. Es lógicamente imposible para una persona carecer de lo que necesita sin sufrir serios daños. En cambio, es posible para una persona carecer de lo que desea sin sufrir daño. No es parte del concepto de deseo que la falta del objeto deseado produzca daño.

3. Usualmente una persona sabe lo que desea, y por esta causa los reportes de la persona misma constituyen evidencia importante para determinar lo que alguien desea. Por supuesto, los deseos pueden ser inconscientes, y tenemos deseos sin saber lo que buscan. A pesar de eso, una persona usualmente sabe lo que desea. Por el otro lado, uno puede estar equivocado o ignorar de muchas maneras sus necesidades. 'Necesidad' forma un contexto extensional, lo cual implica que los objetos de necesidad pueden ser descritos de diversa manera *salva veritate*. Por esto una persona puede saber lo que necesita bajo una cierta descripción y no bajo otra. Además, uno puede ignorar lo que necesita. Por ejemplo, puede ser que una persona nunca haya carecido de lo que necesita

e ignore por lo tanto cómo le afectaría su falta. Uno puede ignorar el hecho de que la falta de algo le causa daño, porque el daño no tiene que ser experimentado de manera fenoménica.

4. Los deseos son usualmente una función de las creencias. Pero las necesidades no. Si creo que X es deseable y disponible, adquiero un deseo de X, y si mis creencias acerca de que X es deseable cambian, mis deseos se alteran en consecuencia. Por el otro lado, las necesidades no son una función de las creencias. Mi necesidad de X es independiente de mis creencias acerca de la deseabilidad de X; depende de que X sea realmente deseable.

5. Es propio de los deseos que puedan ser contruidos fácilmente como actos de elección, y aquellos que no lo son, es decir, los deseos que nos asaltan sin elección, normalmente envuelven un elemento de carácter fenoménico: son, por ejemplo, deseos que envuelven sentimientos de anhelo o atracción. Las necesidades no son actos de elección, sino disposiciones para sufrir daño a causa de una falta. No envuelven necesariamente sentimientos de necesidad. Por supuesto, si una persona carece de agua, tendría sed, pero esta sensación no forma parte del concepto de necesitar agua. Si es propio de los deseos ser una elección, o involucrar sensaciones, no lo es en cambio de las necesidades.

En resumen, los deseos son una función de las creencias y son una clase de elección. Se identifican por las acciones que ellos explican. Las necesidades no son una función de las creencias, no son un género de elección y se identifican por el daño.

SECCIÓN V: NATURALEZA Y SOCIEDAD

La primera objeción era que las necesidades son instrumentales; la segunda era que las necesidades están basadas en el deseo. La tercera objeción es la siguiente: “la idea de necesidades implica que todos los humanos tienen una naturaleza esencial en común, lo que es una idea vieja y equivocada. Al contrario, no tenemos una naturaleza inherente y común; somos criaturas sociales, determinadas por la sociedad y nuestras culturas. En el debate de la naturaleza contra la sociedad, la sociedad gana, y esto significa que la idea de necesidades fundamentales tiene que ser rechazada”.

Para contestar no exijo que todos los humanos compartan una naturaleza motivacional que sea la misma para todas las culturas. Y aun cuando esto fuera verdadero, no sería directamente pertinente para la definición de lo que es importante para nosotros con respecto a nuestras vidas individuales. La idea de una naturaleza común o compartida está fuera del punto. El punto está en que para cada persona las necesidades son ineludibles. La importancia de este punto será clara en la próxima sección. No niego que las necesidades sean determinadas por la cultura; pueden variar de una cultura a otra. Tal como se lo plantea usualmente, el debate de naturaleza contra cultura no es pertinente

para la distinción entre ‘necesidad’ y ‘deseo’, y además el debate es a menudo confuso, porque la naturaleza y la sociedad no se pueden separar como si fueran queso y pan. La naturaleza es lo que la sociedad forma en nosotros, y la influencia social es lo que la naturaleza llega a ser. En otras palabras, son dos factores siempre presentes en todas nuestras características y no se pueden separar uno del otro. Deben tratarse ambos. El punto pertinente no es tanto si hay o no una naturaleza esencial humana, sino más bien que tenemos necesidades que no escogemos y de las cuales no podemos escapar.

SECCIÓN VI: INESCAPABILIDAD

Las necesidades tienen un papel especial en la evaluación de metas e ideales. Esto es en parte así porque los objetos de necesidad tienen un valor incuestionable, ya que son ineludibles. Un rasgo importante del concepto de necesidad es que hace de la necesidad una virtud, al cortar opciones y simplificar alternativas. Como las necesidades fundamentales son ineludibles, limitan las opciones a tener lo que uno necesita o sufrir un daño serio. No hay otra alternativa.

Los objetos de necesidades son prácticamente necesarios en el sentido de ser indispensables, y eso es debido a la necesidad natural. Si uno necesita X, entonces se halla cerrado con llave y sin escapatoria dentro de la posición en la que tiene que sufrir daño si carece de X. En la utilización del término ‘necesidad’ nos aprovechamos de la noción de necesidad natural para forzar la mano en la práctica. Objetos de necesidad son prácticamente requisitos, porque son naturalmente necesarios.

El carácter inescapable de las necesidades es importante, por constituye una base del pensamiento práctico. Al ser ineludibles, uno no puede preguntar: ¿una persona debe tenerlo que necesita? Con respecto a un deseo del cual podemos escapar, tiene sentido preguntar si la persona es mejor al tener ese deseo. Con necesidades ineludibles la pregunta es vana. Uno no puede cambiar lo que es ineludible, y la pregunta de si uno debe o no debe cambiarlo carece de sentido práctico. Nuestras necesidades constituyen un fundamento en la justificación evaluativa. Podemos lamentarnos por tener la naturaleza que tenemos, pero este es un punto que no se puede cambiar y el lamento es así infructuoso. En la evaluación de nuestros deseos, necesitamos reconocer los límites prácticos de la escogencia y esto debe incluir nuestras necesidades inescapables.

Referencias Bibliográficas

Frey, R. (1980)

Interests and Rights, Clarendon.

Griffin, James (1986)

Well Being, Clarendon Press.

Freud, S. ()

Instincts and their Vicissitudes, en: Standard Edition of the Psychological Works of S. Freud, Volume 14, International University Press.

Minogue, Kenneth (1963)

The Liberal Mind, Methuen.

Rawls (1973)

A Theory of Justice, Oxford.

Ross, Fitzgerald (1977)

Human Needs and Politics, Pergamon.

White, Alan (1975)

Modal Thinking, Blackwell.