



## LAS RESPUESTAS ACADÉMICAS A LA OBJECCIÓN DE *APRAXIA*

**Christian F. Pineda-Pérez**

Universidad Nacional Autónoma de México.  
Ciudad de México, México.

### **Resumen**

*En este artículo reconstruyo y analizo las respuestas de los escépticos académicos a la objeción de apraxia. Esta objeción afirma que el escepticismo es una doctrina imposible de practicar puesto que sus tesis conducen a la apraxia, esta es, un estado de privación o imposibilidad de acción. Las respuestas a la objeción se dividen en dos clases. La primera prueba que el asentimiento no es una condición necesaria para realizar acciones, por lo que la recomendación escéptica de suspender global y permanentemente el asentimiento no conduciría a la apraxia. La segunda prueba que es posible deliberar y orientar racionalmente nuestras acciones sin impresiones aprehensivas, por lo que la tesis escéptica de que no existen impresiones aprehensivas tampoco conduciría a la apraxia. Tras unas breves consideraciones generales, en la primera parte de este artículo presento las respuestas de Arcesilao y en la segunda parte las repuestas de Carnéades.*

**Palabras clave:** *escepticismo académico; estoicismo; filosofía helenística; apraxia; asentimiento.*

**Recibido:** 17 de julio de 2017. **Aprobado:** 22 de noviembre de 2017.

## The academic responses to the *apraxia* objection

### *Abstract*

*In this paper, I reconstruct and analyze the Academic skeptics' responses to the apraxia objection. This objection claims that the scepticism is a doctrine impossible to be put into practice because its theses lead to apraxia, that is, a state of lack or impossibility of action. The responses to the objection are divided into two kinds. The first one proves that assent is not a necessary condition to perform actions, so the skeptical advice to globally and wholly suspend assent does not lead to apraxia. The second one proves that it is possible to deliberate and rationally lead our actions without apprehensive impressions, so the skeptical thesis that apprehensive impressions do not exist does not lead to apraxia either. After some general considerations, in the first section of this paper I discuss Arcesilaus' responses and in the second section Carneades' responses.*

**Keywords:** *Academic Skepticism; Stoicism; Hellenistic Philosophy; Apraxia; Assent.*

**Cristian Pineda Pérez:** Estudiante de Doctorado en Filosofía en la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Estudiante Asociado al Instituto de Investigaciones Filosóficas de la misma institución. Obtuvo su Maestría en Filosofía en la UNAM y su Licenciatura en Filosofía en la Universidad del Valle (Colombia). Su tesis de maestría *La objeción de apraxia en el escepticismo académico* obtuvo la mención honorífica. Actualmente realiza su investigación doctoral sobre epistemología estoica bajo la dirección del Dr. Ricardo Salles. Su área de especialización es la filosofía antigua, especialmente cuestiones en epistemología, ética y filosofía de la mente. E-mail: chrz1990@hotmail.com

## LAS RESPUESTAS ACADÉMICAS A LA OBJECIÓN DE *APRAXIA*.

*Christian F. Pineda-Pérez*

Universidad Nacional Autónoma de México.  
Ciudad de México, México.

### **Introducción**

La objeción de *apraxia* es uno de los argumentos antiescéticos más conocidos de la antigüedad. Esta objeción afirma que el escepticismo es una postura filosófica imposible de practicar debido a que sus tesis conducen a un estado de privación o imposibilidad de acción (*ἀπραξία*). En lo que respecta al escepticismo académico, las tesis acusadas de conducir a la *apraxia* son dos: (i) la tesis de la inaprehensibilidad y (ii) la tesis de la suspensión del asentimiento sobre todas las cosas (en adelante TI y TS respectivamente). TI se dirige contra el concepto de impresión aprehensiva (*φαντασία καταληπτική*; *visum comprehendibile*), piedra angular de la epistemología estoica. En el marco de una epistemología de corte empirista, los estoicos sostuvieron que todo conocimiento posible se funda en cierto tipo de impresiones perceptuales, las impresiones aprehensivas, que se caracterizan por reproducir con precisión los objetos que las produjeron y por revelar con claridad (*ἐνάργεια*; *perspicuitas/evidentia*) al agente que las posee que ellas, de hecho, reproducen su objeto con precisión. TI, entonces, se limita a sostener que no existen las tales impresiones aprehensivas y que, en consecuencia, es imposible conocer —*aprehender* (*κατάληψις*; *comprehensio/percipio*) según la terminología estoica— la realidad (M. 7.159-65; Ac. 79-108). Siguiendo la recomendación estoica de dar

nuestro asentimiento (συγκατάθεσις; *adsensione*) única y exclusivamente a impresiones aprehensivas, TS sostiene que, dado que TI ha establecido que no existen impresiones aprehensivas, lo más recomendable es suspender global y definitivamente el asentimiento (ἐποχή περὶ πάντων; *adsensionis retentio*) (M. 7.156-7; Ac. 2.66-8 y 2.78)<sup>1</sup>.

La objeción de *apraxia* puede desdoblarse en dos versiones: una dirigida contra TI y otra dirigida contra TS<sup>2</sup>. Contra TI, la objeción sostiene que esta tesis conduce a la *apraxia* debido a que la impresión aprehensiva es el criterio práctico que permite al agente deliberar y orientar racionalmente sus acciones (Ac. 2.22-5)<sup>3</sup>. Contra TS, la objeción sostiene que esta tesis conduce a la *apraxia* puesto que el asentimiento es un elemento esencial del mecanismo causal que produce las acciones y, por ende, una condición necesaria para realizar cualquier acción (Ac. 2.39, 2.61-2, 2.108). De acuerdo con esto, la estrategia académica para responder a la objeción de *apraxia* consiste en probar que ni el asentimiento ni las impresiones aprehensivas son, de hecho, condiciones necesarias para la acción. Así pues, a favor de TI, los académicos deben ofrecer otro elemento diferente a la impresión aprehensiva

<sup>1</sup> Excede el propósito de este artículo ofrecer una reconstrucción de la epistemología estoica, así como de las tesis del escepticismo académico. Además de que tal tarea ocuparía muchas páginas, ambas han sido cuestiones de amplia polémica entre los especialistas. Para un análisis detallado de esas cuestiones véase Frede (1983 y 1984), Perin (2005), Striker (1980), Ioppolo (1986), Bolzani Filho (2008 y 2012), Chiesara (2004, pp. 43-92), Obdrzalek (2012).

<sup>2</sup> Fue Striker (1980) la primera en señalar que la objeción de *apraxia* se divide en una versión dirigida contra TI y en una versión dirigida contra TS. Dicha división encuentra sustento en *Academica*, la única fuente en presentar claramente esta división. Así, Lúculo, el personaje antiescéptico de *Academica*, divide su discurso en (i) argumentos contra TI (Ac. 2.19-36) y (ii) argumentos contra TS (Ac. 2.37-9). De modo análogo, Cicerón, el personaje escéptico, responde a la versión contra TI (Ac. 2.99-103) y a la versión contra TS (Ac. 2.104-109) en dos partes diferentes de su discurso y con argumentos diferentes. Al igual que lo dicho en la nota anterior, reconstruir detalladamente el argumento de la objeción de *apraxia* excede el propósito de este trabajo. Con lo dicho aquí es suficiente para presentar las respuestas a tal objeción. Para una exposición detallada de la objeción de *apraxia* véase Striker (1980), Ioppolo (1986), Chiesara (2004, pp. 43-92), Bett (1989 y 1990), Vogt (2010) y Obdrzalek (2012).

<sup>3</sup> La impresión aprehensiva también fungía como fundamento de la acción pues, según Ac. 2.22-5, el agente necesita *saber* (*aprehender*) qué curso de acción es (objetivamente) *apropiado* realizar. Dado que los estoicos consideraban que las propiedades morales son perceptibles, actuar *apropiadamente* supone tener impresiones aprehensivas de objetos con tales propiedades (SR 1042E-F [SVF 3.85.]; DL 7.173). Con todo, los detalles sobre cómo intervienen las impresiones aprehensivas en la agencia ha sido motivo de gran polémica. Sobre este debate véase Striker (1980, pp. 71-2), Frede (1983, pp. 158-9), Inwood (1985, pp. 86-7 y 277, n. 6), Brennan (1996, pp. 324-5) y Obdrzalek (2012, p. 385, n. 22). Sobre las impresiones aprehensivas morales y la naturaleza perceptible de las propiedades morales véase Stojanovic (2014).

que posibilite la deliberación práctica. A favor de TS, los académicos deben reformular la teoría estoica de la acción de tal modo que el asentimiento no sea un elemento esencial del mecanismo causal que da origen a las acciones. A pesar de que esta estrategia fue compartida por Arcesilao y Carnéades, cada uno desarrolló argumentos diferentes. Dicho esto, en la primera parte de este artículo examinaré los argumentos de Arcesilao y en la segunda parte los argumentos de Carnéades.

### Las respuestas de Arcesilao

Para responder a la objeción de *apraxia* contra TS, según se dijo, hay que demostrar que el asentimiento no es realmente una condición necesaria para la producción de acciones. Este es el propósito que persigue Arcesilao con el argumento del siguiente pasaje:

*TI. (Col. 1122B-D; mi énfasis): Siendo tres los movimientos del alma, impresión, impulso y asentimiento, la impresión no puede eliminarse, aunque lo queramos, sino que es necesario que, al entrar en contacto con los objetos, se impriman y seamos afectados por ellos. El impulso producido por la impresión mueve al hombre a actuar hacia lo que es propio a su naturaleza, como si surgiera peso e inclinación en la parte rectora del alma. Esto, entonces, no lo eliminan los que suspenden el asentimiento sobre todas las cosas, sino que disponen del impulso que de forma natural conduce a lo que se presenta como propio a su naturaleza. [...]. Pues la acción necesita de dos cosas: [i] impresión de lo que es propio a la naturaleza e [ii] impulso hacia lo que se presenta como propio a la naturaleza. Ninguna de las dos está en conflicto con la suspensión del asentimiento, pues el argumento [académico] elimina la opinión, no el impulso ni la impresión. Así, cuando se presenta lo que se estima propio a la naturaleza, no es necesario ninguna opinión para moverse y tender hacia ello, sino que el impulso surge inmediatamente, siendo movimiento y tendencia del alma<sup>4</sup>.*

De acuerdo con la teoría estoica de la acción, la agencia humana requiere como condiciones necesarias que: (i) se genere en el alma del agente una impresión con contenido evaluativo (φαντασία ὀρμητική), y (ii) que el agente dé su asentimiento a dicha impresión. Sólo así se produciría en el alma del agente el impulso (ὄρμη; *adpetitio*) que lo movería a realizar la acción que en dicha impresión es evaluada como *apropiada* (καθῆκον;

<sup>4</sup> Las traducciones de las fuentes relacionadas a la objeción de *apraxia* son mías. Cuando uso la traducción de Boeri & Salles (2014) para las fuentes estoicas (con ligeras modificaciones marcadas entre corchetes), lo indicé con colocando la abreviatura *BS* y el número de fragmento según su compilación.

*officium*) de realizar<sup>5</sup>. No obstante, T1 señala que el asentimiento dado a las impresiones evaluativas no es realmente una condición necesaria para que se produzca una acción. De acuerdo con T1, la única condición necesaria es la generación de una impresión evaluativa en el alma del agente, la cual hace que *inmediatamente* (εὐθὺς) —i.e. sin asentimiento— se produzca un impulso que *de forma natural* (φυσικῶς) lo lleva a realizar la acción evaluada en dicha impresión como apropiada de realizar.

Aunque esta explicación contradice la teoría estoica de la acción, lo cierto es que esta era la manera en que los estoicos explicaban la agencia en animales no racionales. Según los estoicos, todos los animales, tanto racionales como no racionales, son susceptibles de tener impresiones e impulsos a causa de su naturaleza sensible. El asentimiento, por otra parte, es una actividad exclusiva de los animales racionales y, más aún, es ello lo que los diferencia de los animales no racionales<sup>6</sup>. De acuerdo con esto, los estoicos sostenían que los animales no racionales sólo requieren de impresiones evaluativas para que se produzca en ellos el impulso que los mueve a la acción. Cuando un animal no racional recibe una impresión evaluativa, *inmediata* y *automáticamente* se produce en él un impulso que lo mueve a actuar<sup>7</sup>. Así, por ejemplo, al percibir una presa y producirse en su alma la impresión evaluativa de que es *apropiado a su naturaleza* (οἰκῆτον; *accommodatum ad naturam*) cazar dicha presa, se produce *inmediata* y *automáticamente* en el león el impulso que lo mueve a cazar.

<sup>5</sup> Según la teoría estoica de la acción, las impresiones que intervienen en la agencia son las *impresiones evaluativas*. El contenido de estas impresiones tiene la forma “es *apropiado* (para mí) φ”, donde φ representa una acción (e.g. es *apropiado* (para mí) evitar las víboras). Cuando se da el asentimiento a este tipo de impresiones se produce el impulso de realizar la acción (φ) que en ella se evalúan como *apropiada* (SVF 3.169 [BS 24.1], 3.171 [BS 6.15]). Estas impresiones se diferencian de las *impresiones sensibles* (φαντασία αἰσθητική) cuyo contenido describe estados de cosas (e.g. hay una víbora en el suelo).

<sup>6</sup> Véase n. 8 abajo. El asentimiento es dado específicamente al contenido proposicional de las impresiones y sólo las impresiones racionales (i.e. de los seres racionales) tienen contenido proposicional (DL 7.49-51 [BS 6.1]; SVF 3.171 [BS 6.15]). Esta es una de las razones por las cuales el asentimiento es privativo de los seres racionales. Otra de las razones, la capacidad de examinar críticamente las impresiones, será expuesta en el siguiente párrafo. Sobre la naturaleza racional del asentimiento véase Inwood (1985, pp. 18-41 y 71-73).

<sup>7</sup> SVF 2.988 [BS 29.3]: “Las cosas animadas se mueven por sí mismas cuando [en ellas] se produce una [impresión] que incita al impulso. Y, de nuevo, en algunos animales se producen impresiones que incitan al impulso, ya que la naturaleza [impresiva] pone en movimiento al impulso de una manera ordenada: así, surge en la araña la impresión del tejer y el impulso a tejer se sigue cuando la naturaleza [impresiva] de la araña la incita a cumplir esta tarea de un modo ordenado y, más allá de su naturaleza [impresiva], el animal no confía en ninguna otra cosa.”. Véase DL 7.85 [SVF 3.178; BS 22.1].

En los animales racionales las impresiones evaluativas no producen (*simpliciter*) *inmediata* y *automáticamente* el impulso que los mueve a la acción. Entre la impresión evaluativa y el impulso se ubica el asentimiento. En los seres racionales el impulso a la acción se produce únicamente cuando ellos dan su asentimiento a una impresión evaluativa. Este acto de asentimiento es, además, voluntario, por lo que los seres racionales tienen la capacidad de elegir las impresiones a las cuales dan su asentimiento. Esta capacidad permite a los seres racionales someter sus impresiones a un examen crítico con el fin de determinar si es conveniente o no dar su asentimiento. En la esfera de la acción, dicho examen crítico se utiliza para determinar el valor de verdad de una impresión evaluativa, es decir, para determinar si la acción representada en ella es realmente *apropiada*. El hecho de que el agente pueda elegir las impresiones evaluativas a las que les da su asentimiento implica, en últimas, que las acciones de los agentes racionales son voluntarias y, por ende, que el agente es completamente responsable por haberlas realizado<sup>8</sup>.

Volviendo sobre T1, podemos observar que la estrategia de Arcesilao consistió en extender a los seres humanos la explicación de la agencia de los animales no racionales. Así pues, aunque se elimine completamente el asentimiento vía TS, es posible que los agentes actúen de la misma manera en que actúan los animales no racionales, quienes ni siquiera poseen la capacidad de asentir. Así, al producirse en el alma del agente una impresión evaluativa, se generaría en ella *inmediata* y *automáticamente* el impulso a realizar la acción evaluada en dicha impresión como *apropiada*. De esta manera, el agente puede evitar comprometerse con el valor de verdad de sus impresiones evaluativas y actuar cediendo pasivamente a lo que en sus impresiones se presenta como *apropiado a su naturaleza* de realizar.

La respuesta de Arcesilao a la objeción de *apraxia* prueba efectivamente que, aunque un agente suspenda global y definitivamente el asentimiento, es capaz de actuar y que no se halla, como asegura la objeción, en estado

---

<sup>8</sup> *SVF* 2.988 [*BS* 29.3]: “El animal racional, además de su naturaleza [impresiva], también cuenta con una razón que discierne las impresiones, la cual rechaza una y admite otras, de modo tal que el animal sea conducido de acuerdo con estas últimas. De aquí que, dado que en la naturaleza de la razón existen tendencias a considerar lo noble y lo deshonoroso y, al seguirlas, habiendo nosotros considerado lo noble y lo deshonoroso, elegimos lo noble y rechazamos lo deshonoroso, somos dignos de elogio cuando nos abocamos nosotros mismos a la práctica de lo noble, y dignos de censura [cuando nos comportamos] de manera contraria.” Véase *DL* 7.85 [*SVF* 3.178; *BS* 22.1], *SVF* 2.714, *BS* 24.8-10, *BS* 24.14. Sobre la importancia del examen crítico de las impresiones para adjudicar responsabilidad véase Salles (2000).

de *apraxia*. No obstante, dicha respuesta alberga problemas<sup>9</sup>. Pese a que Arcesilao logró probar que es posible actuar sin asentimiento, en la medida en que el agente cede pasivamente ante sus impresiones evaluativas, sin siquiera elegir a cuáles es conveniente dar su asentimiento, sus acciones son involuntarias (i.e. no están en su poder). Esto, a su vez, imposibilita prácticas como la del elogio, el reproche y, en general, la de adjudicar responsabilidad moral al agente por sus acciones. Dichas prácticas suponen que el agente realiza voluntariamente acciones viciosas y virtuosas<sup>10</sup>. Pese a este problema, es justo reconocer que Arcesilao sí logró probar que TS no conduce a la *apraxia*, pues a pesar de aquella el agente no está imposibilitado para actuar.

Consideremos ahora la respuesta dada por Arcesilao a la objeción de *apraxia* en su versión contra TI. Esta objeción sostiene que TI conduce a la *apraxia* puesto que elimina el criterio práctico que le permite al agente deliberar y orientar racionalmente sus acciones (i.e. la impresión aprehensiva). Para responder a dicha objeción es necesario probar que es posible actuar racionalmente en ausencia de impresiones aprehensivas. Para tal propósito Arcesilao desarrolló un criterio práctico que se funda en un tipo de impresiones que, sin ser aprehensivas, permiten orientar racionalmente nuestras acciones. Dicho criterio de acción es el criterio de *lo razonable* (τὸ εὐλογον), según se observa en el argumento desarrollado en el siguiente pasaje:

T2. (M. 7.158; mi énfasis): Puesto que es necesario investigar también sobre el modo de vivir, lo cual naturalmente no es expuesto separado de un criterio, del cual también la felicidad, que es el fin de la vida, depende para su confianza, Arcesilao afirma que el que suspende el asentimiento sobre todas las cosas conducirá sus elecciones, sus evitaciones y sus acciones en general con lo razonable, y obrando de acuerdo con este criterio actuará correctamente. Porque [1] la felicidad se obtiene a través de la prudencia, [2] la prudencia reside en las acciones correctas, y [3] la acción correcta es aquella que, una vez realizada, tiene una justificación razonable. Entonces, [4] el que sigue lo razonable actuará correctamente y será feliz.

<sup>9</sup> En primer lugar, los estoicos no aceptaron tal explicación de la agencia humana (SR 1057A [BS 24.2]): “En las disputas contra los académicos, ¿sobre qué ha versado el argumento más significativo no sólo para el mismo Crisipo sino también para Antípatro? Sobre el hecho de que no hay ni acción ni impulso sin asentimiento, sino que se refieren a ficciones e hipótesis vanas quienes creen que, generándose una impresión apropiada, de inmediato se da el impulso, no habiendo ellos ni cedido ni asentido.”

<sup>10</sup> (Ac. 2.38): “Y eso que es lo más grande, que algo esté en nuestro poder, no se hallará en el que no da su asentimiento a ninguna cosa: ¿Dónde, pues, está la virtud si nada depende de nosotros mismos?”



Para comprender este argumento es necesario definir el concepto de *lo razonable*, tarea que no está exenta de dificultades<sup>11</sup>. En lo siguiente, empero, trataré de desarrollar una interpretación plausible del argumento de Arcesilao.

En las fuentes estoicas hay un par de pasajes que permiten comprender el concepto de *lo razonable* que es desarrollado en T2. Con el término *razonable* se califican las impresiones para las cuales hay razones más fuertes para considerarlas verdaderas que para considerarlas falsas. El ejemplo de *impresiones razonables* que ofrecen las fuentes es aquella con el contenido “viviré mañana” (*DL* 7.76 [*SVF* 2.201]). Las impresiones razonables, a diferencia de las impresiones aprehensivas cuya verdad está plenamente garantizada, pueden resultar ser falsas a pesar de que tienen gran probabilidad de ser verdaderas (*DL* 7.177 [*SVF* 1.625] y *SVF* 1.624). Así, la proposición “viviré mañana”, aunque tiene mayor probabilidad de ser verdadera ya que, por ejemplo, no sufro de ninguna enfermedad ni realizo oficios peligrosos, puede resultar ser falsa pues no hay absoluta certeza de que viviré mañana (e.g. puedo sufrir un accidente).

Si aplicamos el concepto de *lo razonable* a las impresiones evaluativas, aunque las fuentes no lo hacen, tendríamos que *una impresión evaluativa razonable* es aquella que representa una acción como razonablemente *apropiada* de realizar. Así, aunque no haya certeza de que es apropiado realizar una acción  $\phi$ , puede haber fuertes razones para afirmar que es apropiado realizar  $\phi$ . Dicho de otro modo, hay razones más fuertes para considerar que la proposición “es apropiado hacer  $\phi$ ” es verdadera que para considerarla falsa. Ahora bien, las acciones que son razonablemente apropiadas de realizar son aquellas acciones que los estoicos denominaban *acciones apropiadas* ( $\kappa\alpha\theta\eta\kappa\omicron\nu\varsigma$ ; *officium*)<sup>12</sup>. Las acciones apropiadas son aquellas acciones que son *apropiadas a nuestra naturaleza* pero que, a diferencia de las acciones correctas ( $\kappa\alpha\tau\omicron\rho\theta\acute{\omega}\mu\alpha\tau\alpha$ ; *rectum*), se fundan en lo razonable. Las acciones correctas, en cambio, se fundan en la ciencia ( $\acute{\epsilon}\pi\iota\sigma\tau\acute{\eta}\mu\eta$ ; *scientia*) y son, por ende, privativas del sabio<sup>13</sup>. En ese orden de ideas, lo razonable como criterio de acción establece un estándar de racionalidad más modesto que el de la perfecta sabiduría del sabio estoico.

<sup>11</sup> Véase la discusión que al respecto han planteado Brennan (1996), Bett (1989, pp. 65-8) y Bolzani Filho (2012, pp. 102-6).

<sup>12</sup> *DL* 7.107 [*SVF* 3.494; *BS* 27.2]: “Dicen [los estoicos] que [una acción apropiada] es la que, una vez llevada a cabo, comporta una justificación razonable”. Véase *SVF* 3.494 [*BS* 27.1] y 3.497-8 [*BS* 27.4].

<sup>13</sup> Sobre los conceptos de *acción correcta* y *acción apropiada* véase Boeri & Salles (2014, pp. 681-690). Sobre la ciencia como privativa del sabio véase *Ac.* 2.23 [*SVF* 2.117]; *M.* 7.151 [*SVF* 67-9; *BS* 7.8], 151 [*SVF* 1.67; *BS* 7.8]; también el comentario de Chiesara (2004, p. 49).

Dicho estándar es al que se atienen quienes se esfuerzan por actuar en conformidad con la naturaleza sin ser, aún, sabios.

De acuerdo con lo dicho hasta aquí y volviendo a T2, podemos advertir que el propósito de Arcesilao, al proponer la impresión razonable como criterio de acción, era desafiar los exigentes estándares de racionalidad de los estoicos. Arcesilao quería probar que no es necesario poseer impresiones aprehensivas para deliberar y orientar racionalmente nuestras acciones. Es posible actuar racionalmente con base en impresiones evaluativas para las cuales tenemos fuertes razones para considerarlas verdaderas, aunque no tengamos certeza de su verdad<sup>14</sup>. De esta manera, aunque sea verdadera T1, el agente puede actuar conforme a su naturaleza y seguir cursos de acción que considera que son razonablemente apropiados de realizar, es decir, para los cuales es capaz de dar, si se le exige, una justificación razonable. Pero ello no implica, por supuesto, que dichas razones sean concluyentes (i.e. se funden en impresiones aprehensivas). Puede suceder que el curso de acción, pese a las buenas razones que se tenían para seguirlo, resulte que no era apropiado de realizar. Aun así, el agente cuenta con recursos para deliberar y actuar en la ausencia de impresiones aprehensivas.

El argumento de T2, empero, va más lejos: el agente puede actuar correctamente y ser feliz, si orienta sus acciones en impresiones razonables. Aunque no es claro cómo esto pueda llegar a ser el caso, el argumento que desarrolla Arcesilao para probarlo tiene la siguiente forma: [1] la felicidad se obtiene a través de la prudencia, [2] la prudencia reside en las acciones correctas, y [3] las acciones correctas son aquellas que tienen una justificación razonable. Detengámonos brevemente en este argumento.

El primer elemento interesante de este argumento es la premisa [3], ya que en ella Arcesilao aplica la definición estoica de *acción apropiada* a la noción de *acción correcta*, la cual, como dijimos arriba, no se funda en lo razonable sino en la ciencia. Aunque esto no hubiese sido en ningún modo admitido por los estoicos, lo cierto es que refuerza la tesis de que la intención de Arcesilao era la desafiar sus estándares de racionalidad. De esta manera el sabio estoico, quien realiza sólo acciones correctas, es reducido al nivel de un simple mortal que orienta su acción en impresiones razonables. Con respecto a la premisa [1], Arcesilao toma la definición estoica de felicidad como posesión de la virtud (o virtudes), la cual era definida en términos de

<sup>14</sup> Sigo en este punto la interpretación de Bett (1989, pp. 62-7), Bolzani Filho (2012, pp. 104-6), Chiesara (2004, pp. 54-7), Couissin (1929, pp. 35-9), Striker (1980, pp. 65-6) y Vogt (2010, pp. 168-9).

*prudencia*<sup>15</sup>. La premisa [2] también hace parte de la doctrina estoica, la cual definía las acciones correctas como acciones hechas en posesión de la virtud (*SVF* 3.494 [*BS* 27.1]). Establecidas estas premisas, Arcesilao quiso mostrar que la realización de acciones virtuosas y, a través de ellas, la adquisición de la felicidad no requiere en absoluto de impresiones aprehensivas, pues quien sigue lo razonable puede actuar correctamente y ser feliz. Una vez más la intención de Arcesilao fue desafiar el ideal de sabiduría estoico y el exigente estándar de racionalidad implicado en él; al parecer, era sobre la base de tal estándar que la objeción de *apraxia* (en su versión contra TI) era formulada.

Al igual que el primero, este argumento no deja de ser problemático. En primer lugar, su argumento requiere de premisas problemática que: (i) los estoicos no admitirían fácilmente (e.g. que las acciones correctas se fundan en lo razonable) y (ii) requieren que Arcesilao se comprometa injustificadamente con ciertas tesis estoicas (e.g. la noción estoica de felicidad). El segundo problema del argumento de Arcesilao es que suena bastante extraño que postule un criterio de acción cuando es imposible la elección. Un criterio de acción es aquel que permite elegir cursos de acción, pero la posibilidad misma de elegir cursos de acción se elimina cuando se afirma que es preciso actuar cediendo pasiva e involuntariamente a nuestras impresiones evaluativas. En otras palabras, del hecho de que nuestras acciones sean involuntarias se sigue que es inútil o innecesario cualquier criterio de acción<sup>16</sup>.

Un tercer problema al que se enfrenta Arcesilao es el de cómo hacer coherente los argumentos de T1 y T2<sup>17</sup>. En nuestras fuentes Arcesilao nunca

<sup>15</sup> *SVF* 1.200 [*BS* 26.17]: “[...] cuando [Zenón] define cada una de ellas [*sc.* las virtudes], afirma que la valentía es prudencia <en lo que hay que resistir, y que la moderación es prudencia en lo que hay que elegir, y que la denominada “prudencia” en sentido propio, es prudencia> en lo que hay que llevar a cabo, y la justicia es prudencia en las cosas que hay que distribuir, porque, aunque la virtud es una sola, según sean sus actividades en sus [diversos] estados parece que es diferente en relación con las cosas.” Véase también *SVF* 1.201 [*BS* 26.3] y *BS* 26.4. Sobre esta tesis véase Boeri & Salles (2014, pp. 647).

<sup>16</sup> Bolzani Filho (2012, pp. 108-9) y Chiesara (2004, pp. 54-7) ofrecen la siguiente solución al problema: el criterio de acción no debe entenderse aquí como criterio a partir del cual elegir un determinado curso de acción, sino como un criterio *ex post facto* para evaluar las acciones una vez han sido realizadas. El problema de esta propuesta es que no responde eficazmente a la objeción de *apraxia* contra TI, la cual exige la postulación de un criterio que permita orientar racionalmente nuestras acciones. Con todo, este no es un problema de ellos, sino del mismo T2 que sugiere fuertemente interpretar *lo razonable* como un criterio *ex post facto*. Véase la crítica de Vogt (2010, pp. 168-9) a este criterio.

<sup>17</sup> La mayoría de los intérpretes consideran que dicha conexión es imposible. Striker (1980, p. 65, n. 29), por ejemplo, duda que T1 sea un testimonio de Arcesilao.

trató de vincular ambas respuestas. La conexión entre T1 y T2 es, por tanto, motivo de especulación. La manera más plausible de establecer esta conexión, pero no por ello exenta de problemas interpretativos, es conjeturar que las impresiones evaluativas que en T1 producen *inmediata* y *automáticamente* el impulso a la acción son las mismas impresiones razonables de T2<sup>18</sup>. Las impresiones evaluativas muestran las acciones que son apropiadas a nuestra naturaleza y, en la medida que hacer lo que es propio a nuestra naturaleza es actuar correctamente (o apropiadamente), dichas impresiones deben ser razonables. Así pues, si cedemos involuntariamente a las impresiones evaluativas razonables (i.e. sin asentir), seremos conducidos naturalmente (i.e. guiados por el influjo de la naturaleza) a actuar racionalmente y, de esa manera, actuaremos correctamente y seremos felices. Esta idea, empero, presupone la tesis de que la naturaleza es en sí misma perfectamente racional y que, por ende, su influjo nos conduciría a actuar racionalmente. Aunque esta tesis es otra de las tesis problemáticas que Arcesilao tendría que aceptar injustificadamente, lo cierto es que la tesis de la racionalidad de la naturaleza es una tesis capital del estoicismo (*DL* 7.142-3 [*SVF* 2.633; *BS* 12.13] y *M* 9.101-104 [*SVF* 1.111 y 113; *BS* 12.16]).

A causa de sus problemas sugiero, siguiendo a varios comentaristas<sup>19</sup>, interpretar las respuestas de Arcesilao a la objeción de *apraxia* de manera dialéctica. Más que responder efectivamente a la objeción de *apraxia*, el propósito de Arcesilao fue tomar diversas tesis estoicas y mostrar que: (i) los estoicos tenían elementos suficientes en su propia doctrina para responder a su propia objeción y, por lo tanto, no tenían razón para formularla; (ii) la objeción de *apraxia* se funda en una serie de premisas problemáticas que los académicos no aceptan (e.g. que actuar requiere de asentimiento y que deliberar y orientar racionalmente nuestras acciones requiere de impresiones aprehensivas) y, por lo tanto, la validez misma de la objeción de *apraxia* es puesta en tela de juicio. A favor de esta interpretación podemos observar el testimonio de Sexto Empírico un par de líneas antes de T2 (*M*. 7.150): “Arcesilao y sus seguidores no definieron ningún criterio, y los que parece que lo definieron lo expusieron contra los estoicos como medio para atacarlos con [mera] controversia”.

<sup>18</sup> Esta es la interpretación de Ioppolo (1986, pp. 134-46) y, siguiéndola, la de Bett (1989, pp. 62-3). Una interpretación ligeramente diferente sobre cómo compatibilizar T1 y T2 es aquella ofrecida por Bolzani Filho y Chiesara y que se expuso en n. 16 arriba.

<sup>19</sup> Bett (1989), Couissin (1929), Striker (1980) y Vogt (2010). Véase especialmente el comentario de Frede (1984, pp. 259-60).

## Las respuestas de Carnéades

A diferencia de Arcesilao, Carnéades quiso responder sistemáticamente a las dos versiones de la objeción de *apraxia*. Para tal propósito desarrolló una teoría de la acción que mostraba que: (i) es posible actuar a partir de ciertos estados cognitivos que, sin implicar compromiso epistémico como el asentimiento, son el resultado de interactuar activa y racionalmente con nuestras impresiones; (ii) es posible actuar con base en cierto tipo de impresiones que, sin ser aprehensivas, permiten deliberar y elegir racionalmente cursos de acción. Dicho esto, analicemos el siguiente pasaje en el que se expone la propuesta de Carnéades:

T3. (Ac. 2.99; mi énfasis): Carnéades juzga que hay dos géneros de impresiones: en uno está esta división: hay unas impresiones que pueden aprehenderse y otras que no pueden aprehenderse; en el otro [está] esta: unas impresiones son persuasivas y otras no son persuasivas. De modo que lo que se dice en contra de los sentidos y en contra de la evidencia pertenece a la primera división; en contra de la segunda no es necesario decir nada. De modo que juzga que, aunque no hay ninguna impresión de la que se siga la aprehensión, hay muchas de las que se sigue la aprobación. [...]. Por ende, muchas impresiones sensibles merecen la aprobación, manteniéndose la condición de que en ellas no hay nada tal que no pueda haber también en lo falso y que difiera de él. Así pues, el sabio usará cualquier impresión que se le revele persuasiva, si no se muestra nada que sea contrario a tal persuasividad, y así regirá toda la manera racional de vivir [...]. [El] sabio sigue muchas cosas persuasivas, no aprehendidas ni asentidas, pero sí verosímiles. Si no las aprobara, toda la vida se eliminaría<sup>20</sup>.

233

De acuerdo con T3, Carnéades distinguió dos maneras de clasificar las impresiones: (i) aprehensivas y no aprehensivas; (ii) persuasivas y no persuasivas<sup>21</sup>. Pese a que T3 no especifica en virtud de qué se distinguen ambas clasificaciones, un testimonio de Sexto Empírico explica esta distinción claramente:

T4. (M. 7.167-9; énfasis mío): La impresión es, pues, impresión de algo [...]: de aquello de lo que se produce, como el objeto sensible que existe

<sup>20</sup> Me centraré primero en los dos géneros de impresiones; más adelante volveré al concepto de *aprobación*.

<sup>21</sup> Bolzani Filho (2008, pp. 277-9) señala con acierto que las líneas con las que inicia T3 son ambiguas, pues parecen sugerir que las dos clasificaciones son excluyentes: una impresión cabe o dentro de la clasificación (i) o dentro de la clasificación (ii), pero no en ambas a la vez. No obstante, como aclara T4, de lo que trata esta clasificación es de establecer *dos puntos de vista* con los cuales evaluar *una misma impresión*.

externamente, y de aquello en lo que se produce, tal como un ser humano. Siendo esto así, tendrá dos aspectos: uno en relación con el objeto de la impresión y otro en relación con el agente que experimenta la impresión. Según, entonces, el aspecto relacionado con el objeto de la impresión, [la impresión] será o verdadera o falsa: verdadera cuando concuerda con el objeto de la impresión y falsa cuando es discordante. Y el aspecto relacionado con el agente que experimenta la impresión, una es aparentemente verdadera y la otra no es aparentemente verdadera. Entre estas la aparentemente verdadera es llamada por los académicos congruencia o persuasividad o impresión persuasiva, y a la que no es aparentemente verdadera [es llamada] incongruencia o también no persuasividad o impresión no persuasiva.

234

De acuerdo con T4, hay dos aspectos a partir de los cuales se puede evaluar las impresiones: (i) un aspecto objetivo, determinado por la relación de las impresiones con la realidad, a partir del cual se califican como *verdaderas* o *falsas*; (ii) un aspecto subjetivo, determinado por la relación de las impresiones con el agente epistémico, a partir del cual se califican como *aparentemente verdaderas* o *no aparentemente verdaderas*. Las impresiones aparentemente verdaderas reciben el nombre de *impresiones persuasivas* (πιθανή φαντασία; *visum probabile*) y las impresiones no aparentemente verdaderas reciben el nombre de *impresiones no persuasivas* (ἀπίθᾶνος φαντασία; *visum non probabile*).

La clasificación de las impresiones expuesta en T4 se corresponde con la de T3, aunque con una ligera modificación que no afecta el argumento de Carnéades. Mientras que la primera clasificación en T3 es entre impresiones aprehensivas y no aprehensivas, en T4 es entre verdaderas y falsas. Ambas maneras de clasificar, empero, se refieren al aspecto objetivo de las impresiones. Lo importante para el argumento de Carnéades es que ambas clasificaciones refieren al aspecto objetivo de las impresiones: su carácter de representar correctamente las propiedades del objeto que las produjo. En esa medida, como afirma T3, esta clasificación es el blanco de las críticas académicas que dan lugar a TI.

La segunda clasificación, la más importante del argumento, es igual en T3 y T4. Según esta clasificación las impresiones persuasivas son aquellas impresiones que *parecen verdaderas* al agente epistémico — T3, de hecho, las denomina *verosímiles*. Pero ello no implica que sean “objetivamente verdaderas”. Es posible tener impresiones falsas que sean persuasivas y, de modo análogo, impresiones verdaderas que no sean persuasivas (*M.* 7.174 y 7.242-247 [*SVF* 2.65; *BS* 6.5]). En esa medida la verdad y la persuasividad (i.e. la apariencia de verdad) son características independientes. Ello le permite a Carnéades afirmar que las críticas dirigidas

contra la aprehensibilidad no afectan la persuasividad de las impresiones: aunque no haya impresiones aprehensivas, hay impresiones que parecen verdaderas. Aislando las impresiones persuasivas de la crítica escéptica, Carnéades afirma que dichas impresiones son el criterio que nos permite deliberar y orientar racionalmente nuestras acciones.

Es posible actuar racionalmente siguiendo impresiones persuasivas, aclara Carnéades, siempre que evitemos comprometernos con el valor de verdad de dichas impresiones. No debemos dar nuestro asentimiento a impresiones persuasivas, pues, por más que parezcan verdaderas, no tenemos (ni podemos tener) certeza de su verdad. Aunque Carnéades recomienda suspender el asentimiento ante impresiones persuasivas, ello no significa que hay que ceder pasiva e involuntariamente ante ellas. Carnéades estuvo de acuerdo con Arcesilao en que para actuar no es necesario asentir, pero sí consideró que era necesario algún estado cognitivo que fuese el resultado de interactuar racional y activamente con nuestras impresiones. Los detalles de esta propuesta son expuestos en el siguiente pasaje:

*T5. (Ac. 2.104): [Dice Carnéades que] en dos sentidos se dice que el sabio suspende el asentimiento: en un modo, cuando se entiende que no da totalmente su asentimiento a ninguna cosa; en el otro, cuando se abstiene a responder que aprueba o desaprueba algo, de modo que ni niega ni afirma nada. Dicho esto, aprueba lo primero, de modo que nunca da su asentimiento, y [rechaza] lo segundo [...]. De modo que cuando juzga que el que se abstiene de dar su asentimiento sobre todas las cosas, sin embargo, se mueve y obra, preserva las impresiones que nos incitan a la acción, [...], al seguir únicamente las impresiones que sean [persuasivas], mientras que no se da el asentimiento. Sin embargo, no todas las impresiones de este tipo son aprobadas, sino sólo aquellas que no son impedidas por nada.*

De acuerdo con T5, Carnéades argumentó a favor de la distinción entre dos estados cognitivos diferentes: (i) el *asentimiento* y (ii) la *aprobación* (πείθεσθαι; (*ap*)*probatio*). En el asentimiento el agente epistémico se compromete con el valor de verdad de sus impresiones, aceptando que lo que representan *es el caso*. En la aprobación el agente reconoce que sus impresiones son persuasivas sin comprometerse con su valor de verdad, por lo que solamente aprueba *lo que (le) parece que es el caso* sin afirmar ni comprometerse con *lo que (de hecho) es el caso*. Así, un agente puede suspender global y definitivamente su asentimiento, evitando comprometerse



con el valor de verdad de sus impresiones, a la vez que aprueba ciertas impresiones como persuasivas<sup>22</sup>.

Cuando se aplica la distinción entre asentimiento y aprobación a la esfera de la acción, Carnéades demuestra que para actuar no se requiere de ningún tipo de compromiso con el valor de verdad de nuestras impresiones evaluativas<sup>23</sup>. De acuerdo con su propuesta, la agencia humana requiere que: (i) en el alma del agente se produzcan impresiones evaluativas y (ii) que el agente apruebe el contenido de dichas impresiones como persuasivo. Así pues, para actuar no se requiere *necesariamente* que el agente dé su asentimiento a impresiones evaluativas, basta con que considere que dichas impresiones son persuasivas para que surja en él el impulso que lo mueve a la acción. Dicho en otras palabras, para que el agente realice una acción  $\phi$  no requiere que *se comprometa con* que “es *apropiado* hacer  $\phi$ ”, bastante como que *le parezca* que “es *apropiado* hacer  $\phi$ ”. En conclusión, a pesar de TS los agentes pueden actuar ya que han reemplazado el asentimiento por la aprobación en el mecanismo causal que da origen a la acción.

236 El acto de aprobación es, al igual que el acto de asentimiento, voluntario: el agente puede elegir las impresiones a las cuales da su aprobación y, por ende, retener su aprobación si considera que la impresión en cuestión no es persuasiva. De hecho, Carnéades desarrolló un método con el cual examinar críticamente nuestras impresiones a fin de determinar si una impresión es persuasiva y, por lo tanto, si es conveniente darle nuestra aprobación. Dicho método es el que permite deliberar y orientar racionalmente nuestras acciones. En este punto es necesario, por lo tanto, volver sobre el concepto de *lo persuasivo* (τὸ πιθανόν) como criterio de acción y explicar en qué consistió el método de examen crítico de impresiones persuasivas desarrollado por Carnéades.

---

<sup>22</sup> Frede (1984) hace de esta distinción entre *dos tipos de asentimiento* el núcleo de su interpretación del escepticismo antiguo. Así, al asentimiento dogmático (i.e. el asentimiento en sentido estricto) lo describe como “taking a position” y “making a claim”, al asentimiento escéptico (i.e. la aprobación) lo describe como “just having a view”. Este último no sólo explica cómo es posible actuar sin compromisos epistémicos, sino que también describe la actitud doxástica de los escépticos frente a sus propias tesis, teorías y argumentos.

<sup>23</sup> La distinción entre *asentimiento* y *aprobación* no radica en que el último es una suerte de “asentimiento débil” que implicase un compromiso débil con el valor de verdad de las impresiones. Como ha demostrado Bett (1990), el concepto estoico de *asentimiento* ya es lo suficientemente amplio como para abarcar compromisos epistémicos débiles (i.e. la opinión [δόξα; *opinio*]). La distinción entre *asentimiento* y *aprobación* que he ofrecido, siguiendo a Bett (1990), sugiere que la *aprobación* surge de la crítica de Carnéades a la injustificada hipótesis estoica de que todas las acciones son el resultado de actos de asentimiento (i.e. de compromisos epistémicos).



Carnéades definió las impresiones persuasivas, según vimos en T3 y T4, como aquellas impresiones que tienen apariencia de verdad sin que ello implique que sean objetivamente verdaderas. Pero la apariencia de verdad, argumenta Carnéades, se presenta en grados: hay impresiones que parecen más verdaderas que otras e impresiones que parecen menos verdaderas que otras. En este orden de ideas, frente a dos cursos de acción que se revelan como persuasivamente apropiados de realizar, el agente deberá aprobar aquél que se le presente como persuasivo en mayor grado. Para tal propósito Carnéades planteó un método para determinar el grado de persuasividad de nuestras impresiones. De acuerdo con este método, es posible establecer al menos tres grados de persuasividad. El menor grado son las *impresiones meramente persuasivas* y máximo grado son las *impresiones persuasivas, no contrariadas* (ἀπερίσπαστος) y *examinadas detalladamente* (διεξωδευμένη). El grado intermedio estaría constituido tanto por *impresiones persuasivas y no contrariadas* como por *impresiones persuasivas y examinadas detalladamente*<sup>24</sup>.

El primer grado de persuasividad, las impresiones meramente persuasivas, son aquellas que a primera vista y sin ningún examen parecen verdaderas en alto grado. Dado que hay impresiones que a primera vista parecen muy poco o nada verdaderas, el agente deberá privilegiar, cuando el asunto no sea tan importante y cuando las circunstancias exijan tomar una decisión con premura (cfr. *M. 7.184-5*), aquellas impresiones que a primera vista revelan una apariencia de verdad en alto grado<sup>25</sup>.

Una *impresión persuasiva y no contrariada*, uno de los grados intermedios de persuasividad, es aquella impresión persuasiva a la que le han sido examinadas las impresiones relacionadas con ella. Dado que las impresiones están relacionadas con otras impresiones de manera holística, el agente debe examinar las impresiones relacionadas con la impresión persuasiva que está evaluando (*M. 7.176-81*). Lo que se debe determinar es si todas las impresiones relacionadas con la impresión evaluada son: (i) persuasivas y (ii) coherentes entre sí (i.e. no se contrarían)<sup>26</sup>. Un ejemplo del examen que da lugar a una impresión persuasiva y no contrariada es el

<sup>24</sup> Véase *M. 7.184* y *PH. 1.229*. (Sobre la imposibilidad de establecer con precisión el grado intermedio de persuasividad sigo a Allen (1994).

<sup>25</sup> *M. 7.171*: “Entre las [impresiones] aparentemente verdaderas, una es débil, como las que, por la pequeñez de lo observado, por la considerable distancia o incluso por la debilidad de la visión, captan algo confusa y no distintivamente. La otra, ya siendo aparentemente verdadera, posee en sumo grado esa apariencia de verdad.”

<sup>26</sup> *M. 7.177*: “Siempre que ninguna de estas impresiones [*sc.* las relacionadas] no nos desvíe con su apariencia falsa, sino que todas armónicamente parezcan verdaderas, más confiaremos [en ellas].”; *M. 7.182*: “En el caso de la impresión no contrariada se requiere

siguiente: tenemos la impresión persuasiva de que un hombre que está frente a nosotros es Sócrates. Examinamos entonces las impresiones relacionadas con dicha impresión y observamos que: (i) dicho hombre tiene la misma voz de Sócrates, (ii) se viste como Sócrates usualmente se viste, (iii) expresa las mismas opiniones que Sócrates ha expresado con anterioridad y (iv) se comporta como Sócrates usualmente se comporta. Este examen de impresiones relacionadas puede prologarse hasta que se considere necesario. Si todas estas impresiones se muestran persuasivas en alto grado y ninguna se contraría (lo que sería el caso si, por ejemplo, tal hombre se comporta totalmente diferente a como Sócrates se suele comportar), la conclusión que se obtiene es que tenemos la *impresión persuasiva y no contrariada* de que la persona que está frente a nosotros es Sócrates.

Una *impresión persuasiva y examinada detalladamente*, el otro grado intermedio de persuasividad, es aquella impresión persuasiva a la que le han sido examinadas minuciosamente las condiciones perceptuales en las que se produjo (*M.* 7.181-3): las características del objeto percibido, la salud del órgano sensorial, la distancia entre el observador y el objeto, el intervalo de tiempo en que se percibió, el medio en el que se percibió (e.g. oscuro o iluminado), la condición del observador (e.g. ebrio o sobrio). Utilizando el ejemplo anterior, el siguiente es un examen detallado de una impresión persuasiva: frente a mi impresión persuasiva de que el hombre que tengo ante mí es Sócrates, examino (i) si tengo la vista saludable, (ii) si observé al hombre de cerca, (iii) si lo observé durante un buen intervalo de tiempo, (iv) si estoy bajo el efecto de alguna sustancia alucinógena, (v) si el lugar en el que lo observé está demasiado oscuro o nebuloso. Las condiciones pueden seguirse evaluando hasta que se considere necesario. La conclusión es que, si todas condiciones perceptuales fueron óptimas, tendremos la *impresión persuasiva y examinada detalladamente* de que el hombre frente a nosotros es Sócrates.

El último grado de persuasividad consiste en combinar los dos tipos de exámenes explicados anteriormente. Así pues, si el resultado de dicha combinación de exámenes es que (i) las condiciones perceptuales en las que se produjo la impresión persuasiva son óptimas, (ii) las impresiones relacionadas con ella también son persuasivas y (iii) coherentes entre sí, la conclusión es que tenemos una *impresión persuasiva, no contrariada y examinada detalladamente*: el máximo grado de persuasividad. Este tipo de impresiones, aclara Carnéades, deben procurarse cuando contamos con

---

simplemente que ninguna de las impresiones relacionadas nos desvíe con falsedad, [o sea] que todas sean aparentemente verdaderas y persuasivas.”.

suficiente tiempo para evaluar nuestras impresiones y cuando el asunto en cuestión sea de suma importancia (*M.* 7.184).

A pesar de que la aplicación de este método nos permite evaluar la persuasividad de nuestras impresiones, debemos tener presente que por más persuasiva que pueda parecer una impresión tras ser examinada, jamás se tendrá certeza de su valor de verdad. Por ende, debemos darles únicamente nuestra aprobación y retener siempre nuestro asentimiento ante ellas. Este método para examinar críticamente nuestras impresiones y determinar su grado de persuasividad, cuando es aplicado al dominio de la acción, permite al agente deliberar y orientar racionalmente su acción. Al examinar con este método sus impresiones evaluativas, el agente puede determinar qué cursos de acción son más persuasivamente apropiados de realizar<sup>27</sup>. De esta manera, pese a TI, el agente puede deliberar y elegir racionalmente cursos de acción. Veamos un ejemplo de cómo es aplicado a la acción el método de Carnéades:

*T6. (Ac. 2.100): ¿Acaso al subir a un barco el sabio tiene aprehendido en su alma que navegará según su juicio?, ¿cómo podría? Pero si ahora se dirigiese desde este lugar a Puteoli, que está a treinta estadios, en buen barco, con un buen piloto, con [un clima] tranquilo como este, tendría la impresión persuasiva de que llegará ahí a salvo. De este modo, con ese tipo de impresiones tomará decisiones tanto para obrar como para no obrar [...].*

239

Un agente plenamente racional, deliberando sobre si debe o no tomar un curso de acción, examina la impresión evaluativa con contenido “es apropiado viajar en (este) barco a Puteoli”. Dado TI, el agente reconoce que es imposible determinar el valor de verdad de dicha impresión y, por ende, suspende su asentimiento. No obstante, como le es preciso actuar, el agente decide examinar el grado de persuasividad de la impresión en cuestión. Para ello examina las impresiones relacionadas “el barco está en buen estado”, “la tripulación es experta”, “el clima está tranquilo”, “Puteoli está cerca”, etc. También podría examinar, aunque el ejemplo no lo muestre, si las condiciones perceptuales en las que se produjo la impresión son óptimas. Si el resultado del examen es favorable, concluirá que la impresión “es apropiado viajar en (este) barco a Puteoli” es altamente persuasiva y le dará su aprobación, realizando entonces la acción. Si el resultado es desfavorable,

---

<sup>27</sup> La propuesta de Carnéades no es una especie de relativismo subjetivista, como piensa Agustín (*Con. Ac.* 1.25-2). El método que propone Carnéades supone que todo agente racional que lo siga llegará a las mismas conclusiones (e.g. es más persuasivo “es apropiado realizar  $\phi$ ” que “es apropiado realizar  $\psi$ ”).

no dará su aprobación y no realizará la acción. En cualquiera de los casos el agente no asentirá, pues no tiene certeza de si el viaje concluirá (o no) exitosamente.

Esta fue, pues, la manera en que Carnéades respondió a la objeción de *apraxia* en sus dos versiones. Lo que podemos observar en el fondo de la propuesta de Carnéades es que, al igual que Arcesilao, su propósito era cuestionar los altamente exigentes estándares de racionalidad del estoicismo. Para deliberar y orientar racionalmente nuestras acciones no es necesario que tengamos certeza del valor de verdad de nuestras impresiones evaluativas, basta con que tengamos impresiones lo suficientemente persuasivas para orientar nuestras acciones. El objetivo de Carnéades era, en esa medida, ofrecer una teoría de la acción alternativa a la teoría estoica en la que incluso el sabio, el estándar e ideal de racionalidad, guiase sus acciones con base en *lo persuasivo*. Carnéades propone, así, un ideal de racionalidad más temperado y, si se quiere, más realista como respuesta a la objeción de *apraxia*.

## Conclusión

240

Las respuestas de Arcesilao y Carnéades a la objeción de *apraxia* tienen varios elementos en común. En primer lugar, la estrategia utilizada en la misma. Ambos quieren demostrar que la objeción se funda en una serie de premisas problemáticas que, sin son cuestionadas, ponen en tela de juicio la legitimidad de su argumento. En el caso de la versión contra TS, la premisa problemática es que necesitamos asentimiento (i.e. compromisos epistémicos) para poder realizar cualquier clase de actividad. En el caso de la versión contra TI, la premisa problemática es que para actuar racionalmente es necesario asentir única y exclusivamente a impresiones aprehensivas. Con respecto a la primera premisa problemática, Arcesilao y Carnéades proponen teorías de la acción en el que el asentimiento no es indispensable. Ambas teorías, no obstante, se distancian por el hecho de que Carnéades modifica e introduce nuevos mecanismos psicológicos en la teoría estándar (estoica) de la acción. En cuanto a la segunda premisa problemática, ambos buscan cuestionar los elevados estándares de racionalidad estoica, ofreciendo para ello estándares más temperados como el de *lo razonable* y el de *lo persuasivo*. Ambos estándares, empero, difieren sustancialmente. Mientras lo persuasivo está arraigado a la dimensión subjetiva de las impresiones, lo razonable está más próximo a su dimensión objetiva: mientras lo razonable garantiza (sin certeza absoluta) que la proposición en cuestión podría ser verdadera, lo persuasivo no ofrece ninguna señal o indicación de que la proposición en cuestión podría ser verdadera. Por otra parte, mientras la reacción del agente ante las impresiones razonables es un mero ceder pasivo e involuntario, la

reacción ante las impresiones persuasivas es una aceptación activa, voluntaria y cuidadosa<sup>28</sup>.

### Referencias bibliográficas

- Agustín de Hipona [*Con. Ac.*] (1922). *Contra academicos libri tres. Sancti Aurelii Augustini Opera, Sect I Pars III* (ed. P. Knöll), Viena: Gerold.
- Allen, J. (1994): “Academic Probabilism and Stoic Epistemology”, *The Classical Quarterly*, 44.1, pp. 85-113.
- Bett, R. (1989): “Carneades’ *Pithanon*: A Reappraisal of its Role and Status”, *Oxford Studies in Ancient Philosophy*, 7, pp. 59-94.
- Bett, R. (1990): “Carneades’ Distinction Between Assent and Approval”, *The Monist*, 73.1, pp. 3-20.
- Boeri, M. & Salles, R. [BS] (2014). *Los filósofos estoicos: Ontología, Lógica, Física y Ética*, Sankt Augustin: Academia Verlag.
- Bolzani Filho, R. (2008, 2016): “Académicos versus pirrónicos: escepticismo antiguo y filosofía moderna (trad. C. F. Pineda-Pérez)”, *Praxis Filosófica* 43, pp. 245-89.
- Bolzani Filho, R. (2012). *Académicos versus Pirrónicos*, São Paulo: Alameda.
- Brennan, T. (1996): “Reasonable Impressions in Stoicism”, *Phronesis*, 41.3, pp. 318-34.
- Chiesara, M. L. (2004, 2007). *Historia del escepticismo griego* (trad. P. Bádenas), Madrid: Siruela.
- Cicerón [*Ac.*] (1922). *Academicorum reliquiae cum Lucullo. M. Tulli Ciceronis scripta quae manserunt omnia*, Fasc. 42 (ed. O. Plasberg), Leipzig: Teubner.
- Couissin, P. (1929): “Le Stoïcisme de la Nouvelle Académie”, *Revue d’histoire de la philosophie*, 3, pp. 241-76.
- Diógenes Laercio [DL] (1964). *Diogenes Laertii vitae philosophorum*, 2 vols. (ed. H. S. Long), Oxford: Clarendon Press.
- Frede, M. (1983): “Skeptics on Clear and Distinct Impressions”, en M. Burnyeat (ed.), *The Skeptical Tradition*, Berkeley & Los Angeles, University of California Press, pp. 65-94.
- Frede, M. (1984): “The sceptic’s two kinds of assent and the question of the possibility of knowledge”, en R. Rorty, J. B. Schneewind, Q. Skinner (eds.), *Philosophy in History. Essays on the historiography of philosophy*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 255-78.

---

<sup>28</sup> Este artículo es el resultado de la investigación que realicé durante mis estudios de maestría en la UNAM. Por sus muy útiles comentarios y sugerencias, agradezco a Ricardo Salles, Jorge Ornelas, Ricardo Mora, a los *Estudiantes Asociados* del Instituto de Investigaciones Filosóficas de la UNAM y a los evaluadores anónimos de *Praxis Filosófica*. Por su ayuda en las correcciones finales, agradezco a María del Carmen Blázquez. Finalmente, agradezco al CONACYT y al PAEP-UNAM por el apoyo económico que recibí durante la realización de esta investigación.

- Inwood, B. (1985). *Ethics and Human Action in Early Stoicism*, Oxford: Clarendon Press.
- Ioppolo, A. M. (1986). *Opinione e scienza. Il dibattito tra Stoici e Accademici nel terzo e secondo secolo a. C.*, Napoli: Bibliopolis.
- Obdrzalek, S. (2012). “From Skepticism to Paralysis: The *Apraxia* Argument in Cicero’s *Academica*”, *Ancient Philosophy*, 32.2, pp. 369-92.
- Perin, C. (2005): “Stoic Epistemology and the Limits of Externalism”, *Ancient Philosophy*, 25, pp. 383-401.
- Plutarco [SR] (1958). *Stoicorum Repugnatis. Plutarchi moralia*, vol. 6.2, (ed. R. Westman & M. Pohlenz), Leipzig: Teubner
- Plutarco [Col.] (1959). *Adversus Colotem. Plutarchi moralia*, vol. 6.2, (ed. R. Westman & M. Pohlenz), Leipzig: Teubner.
- Salles, R. (2000): “Compatibilism: Stoic and Modern”, *Archiv für Geschichte der Philosophie*, 83, pp. 1-23.
- Sexto Empírico [PH] (1912). *Pyrrhoniae hypotyposes. Sexti Empirici opera*, vol. 1 (ed. H. Mutschmann), Leipzig: Teubner.
- Sexto Empírico [M] (1914). *Adversus Dogmaticos. Sexti Empirici opera*, vols. 2 (ed. H. Mutschmann), Leipzig: Teubner.
- Stojanovic, P. (2014): “Epictetus and Moral Apprehensive Impressions in Stoicism”, en D. R. Gordon & D. B. Suits (eds.), *Epictetus: His Continuing Influence and Contemporary Relevance*, Rochester, RIT Press, pp. 165-195.
- Striker, G. (1980): “Sceptical Strategies”, en M. Schofield, M. Burnyeat & J. Barnes (eds.), *Doubt and Dogmatism. Studies in Hellenistic Epistemology*, Oxford, Clarendon Press, pp. 54-83.
- Vogt, K. M. (2010): “Scepticism and Action”, en R. Bett (ed.), *The Cambridge Companion to Ancient Scepticism*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 165-80.
- Von Arnim, H. [SVF] (1964). *Stoicorum veterum fragmenta*, 4 vols, Stuttgart: Teubner.