

19

Fecha de presentación: octubre, 2018

Fecha de aceptación: diciembre, 2018

Fecha de publicación: febrero, 2019

EL GERENTE PRAGMÁTICO DESDE EL DISCURSO DE WILLIAM JAMES (1907)

THE PRAGMATIC MANAGER FROM THE SPEECH OF WILLIAM JAMES (1907)

Blanca Silva Guerrero ¹

E-mail: blanca.silvag@ug.edu.ec

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4140-4856>

Virginia Zambrano Zambrano ¹

E-mail: virginia.zambranon@ug.edu.ec

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4051-0972>

Fabrizio Andrade Zamora ²

E-mail: fandrade@liveworkingeditorial.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2081-4186>

¹ Universidad de Guayaquil, Ecuador.

² Editorial LiveWorking, Guayaquil, Ecuador.

Cita sugerida (APA, sexta edición)

Silva Guerrero, B., Zambrano Zambrano, V., & Andrade Zamora, F. (2019). El gerente pragmático desde el discurso de William James (1907). *Universidad y Sociedad*, 11(2), 129-135. Recuperado de <http://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus>

RESUMEN

El gerente pragmático es un discreto término que indica en muchas ocasiones puntualidad en los objetivos estratégicos. Este estudio proviene de la investigación cualitativa en la que se definió desde una organización pública, la forma en la que los subordinados, en este caso docentes, pensaban sobre la dirección técnica de una carrera profesional. Como elementos de estudio se escogieron a cuatro profesionales que dieron su perspectiva de las diferentes formas de dirigir o gerenciar un centro de estudio, desde su perspectiva biográfica narrativa. Lo encontrado fue que la dirección de la unidad académica era considerada pragmática y que a pesar de que los resultados del grupo de empleados docentes eran buenos, la gestión era un verdadero caos social y gerencial, demostrando que la resiliencia laboral era muy alta llevando a un pésimo clima empresarial.

Palabras clave:

Pragmatismo, gerencia pragmática, administración efectiva.

ABSTRACT

The pragmatic manager is a discrete term that often indicates punctuality in the strategic objectives. This study comes from the qualitative research in which was defined from a public organization, the way in which the subordinates, in this case teachers, thought about the technical direction of a professional career. As study elements, four professionals were chosen who gave their perspective of the different ways of directing or managing a study center, from their narrative biographical perspective. What was found was that the direction of the academic unit was considered pragmatic and that although the results of the group of teaching employees were good, the management was a true social and managerial chaos, demonstrating that the labor resilience was very high leading to a terrible business climate.

Keywords:

Pragmatism, pragmatic management, effective management.

INTRODUCCIÓN

Históricamente, la filosofía se ha enfrentado a cinco palabras vitales e importantes como mente, democracia, oprimidos, socialización y narrativa. Las palabras mente, democracia y oprimidos son conocidas con Herbart, Dewey y Frère, y la socialización está relacionada con el marxismo (Candioti, et al., 2009). El objetivo de este trabajo es demostrar que la administración gerencial de lo pragmático es asociada a la idea de James (1907), de que “toda filosofía puede considerarse fundamentalmente de creencias productivas, dos tipos mentales a que aludo, si encabezo las dos columnas con los títulos «espíritu delicado» y «espíritu rudo», respectivamente”. (p. 27).

El pragmatismo es una obra que se escribió según conferencias dictadas por el autor William James y que se editó en el año 1907. Habla sobre esta corriente filosófica que se ubica entre el empirismo y el racionalismo.

“Los filósofos occidentales tradicionalmente han considerado el conocimiento como una creencia verdadera y justificada. Mientras la idea de la verdad sea analizada pragmáticamente y se le dé una interpretación pragmática de la justificación, Cualquiera que sea el universo en que un profesor crea, debe ser al menos un universo que se preste a un largo discurso”. (James, 1907, p.24)

James consideraba que ambas posturas filosóficas estaban siendo extremistas y consideró un cambio de paradigma a algo más elocuente y existencial, con ello se escribieron las primeras dos de sus ocho conferencias en donde presenta el pragmatismo como un punto intermedio más atractivo entre los dos enfoques principales de la filosofía europea, el empirismo y el racionalismo (Yousefzadch, 2014). El enfoque de su discurso tiende a ser racionalista, intelectualista, idealista, optimista, religioso, comprometido con la libertad, monista y dogmático (Spinale, 2018); por el contrario, el enfoque de “mentalidad dura” tiende a ser empírico, basado en sensaciones, materialista, pesimista, irreligioso, fatalista, pluralista y escéptico. Ahora lo que se intenta es establecer la relación del uso del término gerencia pragmática y la intencionalidad del discurso de James. Este discurso fue utilizado para ser aplicado en las ciencias sociales en especial en la administración, convirtiendo en términos nuevos como el de gerente pragmático.

DESARROLLO

Algunos creen que el pragmatismo puede ser el desarrollo más significativo en la filosofía estadounidense y el tipo de renacimiento en el pragmatismo. En especial porque James retoma la obra de Peirce quién representa el

cambio de postura filosófica a partir del pre monopolismo estado unidense.

James (1907), menciona que elegirá tipos de combinación que la naturaleza ofrece con frecuencia, aunque no de modo uniforme, y los elegiré sólo para ayudarme a mi ulterior propósito de caracterizar el pragmatismo. Históricamente, hallamos los términos «intelectualismo y «sensualismo» usados como sinónimos de «racionalismo» y «empirismo». La Naturaleza parece combinar frecuentemente con el intelectualismo una tendencia idealista y optimista.

Sus argumentos son que toda su filosofía puede considerarse fundamentalmente de creencias productivas. toda investigación debe terminar en creencia o incredulidad o duda; la incredulidad es simplemente una creencia negativa y la duda es el verdadero opuesto de ambos.

“El creer en lo uno o en lo múltiple es una clasificación con el máximo número de consecuencias, como procuraré demostrarles durante una hora, mientras trato de infundirles mi propio interés por este problema”. (James, 1907, p.90)

Crear en algo implica concebirlo como algo real; cuando se descarta algo como irreal (incredulidad), es típicamente porque de alguna manera contradice lo que se considera real. Algunas de las creencias más fundamentales y valiosas no parecen suficientemente justificadas para ser consideradas como conocidas. Decir que tales creencias, aunque son cruciales, no se conocen, es admitir que, si bien implican la voluntad de actuar sobre ellas, la duda sobre su verdad todavía parece teóricamente posible. Identifica cuatro postulados de racionalidad como cuestiones de creencia relacionadas con el valor, pero incognoscibles; Dios, la inmortalidad, la libertad y el deber moral. Él procede a tratar con cada uno de ellos individualmente.

“Nuestro trabajo sobre los detalles de su sistema es indudablemente lo que nos da la impresión resultante del filósofo, pero es la misma impresión resultante lo que nos hace reaccionar”. (James, 1907, p.39)

Normalmente se puede habitar más de uno de estos y ser capaces de discriminar entre ellos. Lo que se considera real debe conectarse personalmente porque se lo encuentra interesante y (o) importante, lo que enfatiza los elementos de subjetividad y relevancia pragmática. James considera que los filósofos occidentales tradicionalmente han considerado el conocimiento como una creencia verdadera y justificada. Mientras la idea de la verdad sea analizada pragmáticamente y se le dé una interpretación pragmática de la justificación, James parece

aceptar esa opinión. Toda su filosofía puede considerarse fundamentalmente de creencias productivas.

“Qué cosa mejor podríamos creer. Esto parece como una definición de la verdad. Se aproxima mucho a decir lo que deberíamos creer, y en esta definición ninguno de ustedes hallará nada de extraño. ¿Deberíamos no creer lo que «para nosotros es mejor» creer? ¿Y podemos, entonces, conservar la noción de lo que es mejor para nosotros en permanente separación de lo que es verdadero para ustedes? El pragmatismo responde negativamente, con lo que estoy totalmente de acuerdo.” (James, 1907, p.62)

Toda investigación debe terminar en creencia o incredulidad o duda; la incredulidad es simplemente una creencia negativa y la duda es el verdadero opuesto de ambos. Creer en algo implica concebirlo como algo real; cuando descartamos algo como irreal (incredulidad), es típica porque de alguna manera contradice lo que consideramos real.

“En efecto, el pragmatismo carece de prejuicios, de dogmas obstructivos y de cánones rígidos a los que apelar. Es completamente afable. Examinará cualquier hipótesis, considerará cualquier evidencia. Por esto en el campo religioso tiene gran ventaja sobre el positivismo empírico, de base anti teológica; y sobre el racionalismo religioso, caracterizado por un exclusivo interés en lo remoto, lo noble, lo sencillo y lo abstracto en el curso de la concepción.” (James, 1907, p. 63).

Algunas de las creencias más fundamentales y valiosas no parecen suficientemente justificadas para ser consideradas como conocidas. Tales creencias, aunque son cruciales, no se conocen, es admitir que, si bien implican la voluntad de actuar sobre ellas, la duda sobre su verdad todavía parece teóricamente posible. Identifica cuatro postulados de racionalidad como cuestiones de creencia relacionadas con el valor, pero incognoscibles; estos son Dios, la inmortalidad, la libertad y el deber moral. Él procede a tratar con cada uno de ellos individualmente.

“Se habla en todas partes del «movimiento pragmatista», unas veces con respeto, otras con menosprecio, a veces con clara comprensión de su significado. Es evidente que el término se aplica convenientemente a un número de tendencias que hasta ahora no habían hallado un nombre colectivo, y ha entrado ya en uso.” (James, 1907, p. 47)

La filosofía de James es tan individualista que no permite una teoría robusta de la comunidad. Aun así, ofrece algunas ideas interesantes y un gran conocimiento. “Los grandes hombres y su entorno” consideran que la sociedad de uno no solo es un contexto en el que emergen grandes

individuos, sino que incluso desempeña un papel selectivo al permitir que se desarrolle su grandeza.

A su vez, ese entorno social se ve afectado por ellos. El hecho de que una persona pueda o no tener un impacto está determinado, en cierta medida, por la sociedad. Por lo tanto, los individuos socialmente significativos y sus comunidades tienen una relación dinámica y correlativa. “La importancia de los individuos”, sostiene que los agentes del cambio social, más allá de ser dotados de alguna manera, tienden a aprovechar más las circunstancias dadas que las personas más comunes.

“De este modo, “las teorías” llegan a ser instrumentos, no respuestas a enigmas, en las que podamos descansar. No nos tumbamos a la bartola en ellas, nos movemos hacia adelante y, en ocasiones, con su ayuda, replanteamos la Naturaleza. El pragmatismo suaviza todas, las teorías, las hace flexibles y manejables. No constituyendo nada esencialmente nuevo, armoniza con muchas antiguas tendencias filosóficas”. (James, 1907, p.47)

Es difícil identificar muchos tipos puros de cualquiera de estos en la historia de la filosofía, y algunos pensadores (como Kant) se mezclan deliberadamente, como lo es el mismo James. Piensa que la mayoría desean un método filosófico que esté firmemente anclado en hechos empíricos, al tiempo que se está abierto a (en lugar de desecharse) valores morales y religiosos. Ofrece el pragmatismo como una filosofía que satisface de manera coherente ambas demandas.

“Una de las ramas de la filosofía cultivadas con mayor éxito en nuestro tiempo es la que se conoce con el nombre de lógica inductiva, o estudio de las condiciones en que se han desarrollado nuestras ciencias.” (James, 1907, p. 51)

La segunda conferencia de James se compromete a mostrar cómo el método pragmático ayuda a establecer el significado al hacer que sea una función de consecuencias prácticas (la palabra “pragmático” significa que tiene que ver con la acción y está etimológicamente relacionada con nuestra palabra inglesa “práctica” (Shariatina, 2018)). Antes de invertir mucho tiempo o esfuerzo en buscar el significado de cualquier cosa, se debe considerar qué diferencia práctica supondría descubrirlo.

“El pragmatismo en primer lugar, es un método para apaciguar las disputas metafísicas que de otro modo serían interminables. ¿Es el mundo uno o múltiple? ¿Libre o determinado? ¿Material o espiritual? He aquí unas cuantas nociones, cada una de las cuales puede o no adaptarse al mundo, y las discusiones sobre estas nociones son interminables”. (James, 1907, p. 46)

“Nuestro trabajo sobre los detalles de su sistema es indudablemente lo que nos da la impresión resultante del filósofo, pero es la misma impresión resultante lo que nos hace reaccionar.” (James, 1907, p. 39)

Parece que todo lo conocible debe ser verdad. Pero ¿qué significa llamar a una proposición o creencia “verdad”? ¿Desde la perspectiva del pragmatismo? Este es el tema de la famosa conferencia de James. Comienza con un análisis de diccionario de la verdad como acuerdo con la realidad. Al aceptar esto, advierte que los pragmáticos e intelectuales no estarán de acuerdo sobre cómo interpretar los conceptos de “acuerdo” y “realidad”; estos últimos piensan que las ideas copian lo que es fijo e independiente de nosotros. Por el contrario, aboga por una interpretación más dinámica y práctica, una idea verdadera o una creencia que podamos incorporar en nuestras formas de pensar de tal manera que pueda ser validada experimentalmente. Para James, la “realidad” con la que deben coincidir las verdades tiene tres dimensiones:

1. Cuestiones de hecho, es decir lo que es de lo que no es.
2. Relaciones de ideas (como las verdades eternas de las matemáticas).
3. Todo el conjunto de otras verdades para que estamos comprometidos.

“Hay personas, y yo soy una de ellas, que piensan que la cosa más práctica e importante en el hombre es su punto de vista acerca del universo “Los grandes hombres y su entorno” consideran que la sociedad de uno no solo es un contexto en el que emergen grandes individuos, sino que incluso desempeña un papel selectivo al permitir que se desarrolle su grandeza.” (James, 1907, p. 23)

Decir, que las verdades deben “estar de acuerdo” con tales realidades significa pragmáticamente que deben llevar a consecuencias útiles. James es un falibilista, ya que considera que todas las verdades existenciales son, en teoría, revisables dada una nueva experiencia. Implican una relación entre los hechos y las ideas o creencias. Debido a que los hechos, y nuestra experiencia con ellos, cambian, debemos tener cuidado de considerar tales verdades como absolutas, como tienden a hacer los racionalistas. Esta teoría relativista generó una tormenta de críticas entre los filósofos de la corriente principal a los que respondió en el significado de la verdad.

Los líderes pragmáticos se centran en el lado práctico de “cómo podemos hacer esto” en cualquier tarea, iniciativa u objetivo (Watson, 1996). Se les puede ver como negativos en su enfoque cuando, de hecho, simplemente ven la imagen completa (incluidos los obstáculos) para llegar

al resultado final. Es una forma lineal, práctica de pensar y “hacer”.

Los líderes idealistas se centran en los visionarios, las grandes ideas. Podría argumentarse que se centran más en el resultado final que en el camino para llegar allí, y que se los puede ver mirando a través de lentes de color rosa cuando, de hecho, simplemente “ven” el objetivo final y realmente creen que hay una forma de llegar allí (Drife, 2018). En realidad, ambos son esenciales para construir un equipo fuerte. En otras palabras, los mejores equipos incluyen empleados pragmáticos e idealistas de arriba hacia abajo, porque el pensamiento pragmático y el pensamiento idealista no son rasgos sostenidos solo por los líderes.

Por lo tanto, según al mezclar estas diferentes formas de pensar y trabajar, un equipo estará bien equilibrado y, en última instancia, será capaz de crear los mejores resultados. Sin embargo, es importante que el líder del equipo entienda esas diferencias de pensamiento y trabaje para que los miembros del equipo se fusionen de manera cohesiva. De ninguna manera es la correcta, pero juntos pueden formar un equipo poderoso. Para revisar el sentido pragmático de la dirección de empresas, primero hay que definir de forma crítica las siete causas de la acción humana de Aristóteles, ya que es uno de los aspectos más importantes de cualquier comunicación, es un fuerte llamado a la acción, pero alinear un llamado para obtener los mejores resultados y maximizar el retorno en la inversión. Según Aristóteles, las siete causas de la acción humana son:

1. Oportunidad

El dicho, “no dejar nada al azar”, se aplica aquí. No solo espere que los consumidores entiendan lo que usted quiere que hagan. Asegúrese de que entiendan sin espacio para la confusión. Después de todo, la confusión es el asesino de marca número uno.

2. La naturaleza

La naturaleza humana y la naturaleza ambiental juegan un papel importante en motivar a los consumidores a tomar medidas. Asegúrate de que las acciones que les dices a ellos estén alineadas con sus naturalezas.

3. Compulsión

Se vive en un mundo de gratificación instantánea, y la compulsión causa una cantidad significativa de acciones humanas simplemente porque las cosas son tan rápidas y fáciles hoy en día. Facilite a sus clientes la acción y los impulsos, y los resultados de marketing mejorarán.

4. Hábito

Los seres humanos son criaturas de hábito, lo admitan o no. De hecho, gran parte de nuestra naturaleza habitual es subconsciente, pero desempeña un papel directo en cómo y cuándo actuamos.

5. Razón

Para los consumidores, la razón puede ser racional o irracional. El primero se aplica a los niveles más bajos de la Jerarquía de Necesidades de Maslow, mientras que el último se aplica a los niveles más altos de necesidades. Estas necesidades de nivel superior requieren que los profesionales desarrollen razones percibidas para que los consumidores tomen medidas. Apelar a las emociones es la forma más efectiva de desarrollar estas necesidades percibidas en la mente de los consumidores.

6. La pasión

La pasión también se relaciona con las emociones. ¿Cuál es el desencadenante emocional para cada cliente que lo motivará a actuar?

7. El deseo

La creación de un deseo tiene que ver con comprender los deseos y necesidades de los empleados. No se trata de un servicio. El deseo se trata de un sentimiento, un estilo de vida, un beneficio personal o algún otro objetivo o deseo intangible (y con frecuencia subconsciente).

Por lo antedicho, entonces toda la empresa converge en estos pasos; sin embargo no todos estos son aceptados por la forma pragmática de dirigir del gerente, pues él no está destinado a programar la pasión, sino más bien a insinuarla de forma que los empleados conciban el por qué estar en una organización y porqué deben prevalecer en ella. El deseo es inconcebible de ser pensado en la planificación de un centro de estudios como el investigado, simplemente se trazan planes curriculares y objetivos educativos que deben cumplirse, sin muchas veces primar la calidad sino el cumplimiento de lo programado, lo que conlleva a la desesperación de quien toma las riendas en que su equipo llegue, pero sino encuentra ayuda y en lugar de ello se establezca el desosiego, los modelos gerenciales decaen y la consecuente desmotivación entre los momentos de labor que incluye el no hacer más allá de lo que se solicita o matar la creatividad en las diferentes decisiones laborales que luego influyen en la creatividad gerencial.

Peirce (1904), el filósofo estadounidense que acuñó el término pragmatismo en 1872 menciona que los buenos gerentes no simplemente hacen las cosas, hacen las cosas correctas. Son éticos Al examinar el trabajo, Fontrodona (2002), surge con importantes aclaraciones, así como una visión innovadora de la acción humana y la práctica

de la gestión. El pragmatismo, a menudo mal entendido como un triunfo de la eficacia pura, es en realidad un proceso mediante el cual las personas, a través de la acción, se revelan y se desarrollan utilizando la virtud y el valor.

Los seres humanos se involucran con el mundo trabajando constantemente en su posición personal con respecto a la variedad de argumentos que les presentan otras personas en sus vidas y culturas. De esta manera, los individuos contribuyen y toman de las culturas en las que se dan cuenta de su condición humana única. Los gerentes recurren a ideas y principios de los entornos y culturas generales en los que crecieron, así como a los valores y guías para la acción pragmática aprendida en sus carreras organizacionales. Por lo tanto, un gerente puede, en el proceso de “convertirse” y, de hecho, “continuar siendo” un gerente, involucrarse con una variedad de argumentos sobre los derechos y las injusticias, la efectividad o no, de hablar con el personal de su departamento cada uno trabajando. Los problemas de principio y pragmatismo pueden verse surgir en las palabras de un gerente en particular cuando reflexiona sobre cómo se relaciona con su personal.

¿Por qué los gerentes deben estar sentados todo el tiempo? Están destinados a ser los directores de esta parte del negocio. Sin embargo, existe la sensación de que no son confiables. ¿Es así como alguien debe comportarse? ¿Cómo esperar que se haga un buen trabajo entonces? Simplemente no creo que se esté obteniendo lo mejor del talento gerencial que deberían tener. Simplemente no roncas cosas como esta. Y creo que algunos de nosotros nos sentimos insultados. Todo el mundo merece un estado de paz respecto a que el dinero del sueldo no es una compensación suficiente por ser tratado mal.

De acuerdo con los entrevistados en el grupo focal, los sujetos de estudio dieron sus versiones que se interpretaron de forma que se destacaran sus puntos de vista, después de explicar desde la teoría la forma en la que se diferencian los gerentes visionarios y pragmatistas. Es útil aclarar lo que quiere decir con pragmatismo, porque es probable que se obtenga media docena de definiciones de lo que significa ser pragmático en ellos, evitaría atribuir características en términos tan generales.

Los entrevistados respondieron en cuanto a la pregunta sobre su opinión de quiénes tenían mejor desempeño aseguraron que los líderes efectivos y exitosos a menudo se presentan como idealistas porque quieren que las personas que los siguen se inspiren en la creencia de algo más grande. La gente quiere ser parte de algo más grande y alcanzar una meta audaz.

En la pregunta de que si ¿Hay pragmatismo detrás del idealismo? Tiene que haber adujeron todos. Los objetivos pueden ser audaces, pero todavía tienen que ser posibles. Es necesario que exista un cierto pragmatismo para reconocer y aprovechar las oportunidades y tratar los problemas. Si un líder presenta una visión sin pasos concretos para lograrla, los seguidores eventualmente se desilusionarán. Con esto se pregunta entonces que es lo que tienen los líderes que hacer para no desilusionarse y los puntos abstraídos son:

1. Logren mantener relaciones adecuadas con sus empleados, que la soberbia de sus acciones no sean déspotas o despectivas y se pidan las cosas en función a la medición de lo que puede aportar el trabajador pues esto crea un clima de estrés en quienes no saben la forma de ejecutar los objetivos que le establecen.
2. Mantener el carácter y la integridad personal y de equipo, alejándose de miedos o frustraciones propias.
3. Hacer las cosas para que el resto vea que, si hay un objetivo, no hay excepción alguna de quién lo deba de hacer.

Sin embargo, los entrevistados comentaron que el pragmatismo aquí no se puede utilizar para eliminar las preocupaciones éticas de las partes interesadas en términos del equipo, el estudiante (cliente) o de otra manera. Así que el pragmatismo es quizás solo una parte del liderazgo, pero no todo. El liderazgo sin carácter y valores es inútil. A menudo, esos valores de la institución están en la declaración de la misión, y comprometer su declaración de misión, es solo un compromiso de quién es usted como empresa y líder. Eso no es un sacrificio que valga la pena hacer.

De hecho, durante la mayor parte de la historia de vida laboral, los principios parecían anti pragmáticos. Los líderes requieren seguidores y, a veces, los seguidores siguen principios e ideales y otras veces siguen a la primera persona que les promete gratificaciones.

Entre los entrevistados uno aseguró que un líder pragmático tiende a ser más operativo, a hacer que las cosas sucedan más rápido y en lo que realmente importa. Un líder visionario generalmente reúne esfuerzos para un futuro, a menudo enfocando los recursos de la institución (humanos y financieros). Las personas no son totalmente un estilo u otro, los estilos de dosis deben cumplir con el área de operación de la organización y el tiempo estratégico.

En resumen, un líder verdaderamente efectivo debe ser tanto visionario como pragmático. Deben comprender el poder de la visión y ayudar a articular cómo podría verse un futuro posible. Tiene que ser inspirador y llamar a la

gente a la acción. Pero ese mismo líder debe poder trabajar con su equipo para hacer realidad esa visión. Sin esa capacidad de trazar un curso para ejecutar esa visión solo se convertirá en cosas agradables para decir u otra placa en la pared. Los líderes verdaderamente efectivos deben tener estas dos cualidades o características. Si no lo hacen, necesitan rodearse de personas que lo hacen, aseverándose de que terminaría en otra investigación en cuanto a aquellos gerentes que se dejan influenciar por colaboradores negativos.

CONCLUSIONES

Luego de revisado los discursos de James, se puede llegar a la conclusión de la filosofía deviene de los preceptos de Peirce, traduce en sí los apostolados hipotéticos que considera que el objeto es lo que nos fijamos en nuestra propia experiencia fijándolas a todas como elementos con consecuencias prácticas. Dando que las cosas cumplan la misma función, corriente entonces de la eficacia y de la efectividad.

Busca en si entonces las consecuencias del pensamiento para la vida, opuesto a que los conceptos representan el significado real de las cosas. Las verdades absolutas son provisionales y pueden cambiar con la investigación científica. Las concepciones dependen del contexto, sin embargo, deleita que este es un pragmatismo filosófico. Las ideas no provienen aislados, pueden ser relacionados, James burda el materialismo científico.

Su obra es un funcionalista de la psicología, desligado a la ciencia del alma hacia una concepción naturalista de la ciencia humana, ligado al evolucionismo de Darwin, James es un convencido de la conciencia.

Finaliza con un pluralismo alegando que no hay una sola verdad absoluta. Un punto intermedio entre el racionalismo y el determinismo, aunque rechaza a ambos en varias ocasiones.

Por lo tanto, el pragmatismo no aceptaría bajo ningún concepto la gerencia pragmática, lo que se interpreta es que se buscan resultados efectivos pero sin terminar la relación entre los administradores y los empleados, pues como tal, la gerencia pragmática encierra rasgos dictatoriales y no transaccionales como deberían de ser. Sabiendo que nunca se podrán presentar dentro de la organización dos problemas de producción idénticos, se podrían entramar situaciones para hacer cosas similares pero la receta no se la puede guardar para otra ocasión.

El pragmatismo busca un ejemplo claro de lo que se establece como conocimiento, entendiendo que no hay forma que el mismo se presente en todos los seres humanos de la misma manera, es más, los aprendizajes son distintos

en todas las personas. Un gerente extremadamente pragmático desilusiona, desmotiva y destruye el clima organizacional, en lugar de hacer la dirección sustentable.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Candiotti, M., et al. (2009). Significado y validez. La incidencia del giro pragmático en la epistemología actual. *Ciencia, docencia y tecnología*, 38, 149-188. Recuperado de http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1851-17162009000100007
- Drife, J. (2018). From puritanism to pragmatism. *The Lancet Psychiatry*, 5(8), 622-623. Recuperado de [https://plu.mx/plum/a/?doi=10.1016/S2215-0366\(18\)30265-7](https://plu.mx/plum/a/?doi=10.1016/S2215-0366(18)30265-7)
- Fontrodona, J. (2002). Investigación sobre el pragmatismo y la gestión: perspectivas del pensamiento de Charles S. Peirce. Amazon.
- James, W. (1907). Pragmatismo: Un nuevo nombre para algunos antiguos modos de pensar. El dilema actual de la filosofía. New York: Macmillan Co.
- Peirce, C. (1904). ¿Qué es el pragmatismo? Recuperado de <http://www.unav.es/gep/WhatPragmatismIs.html>
- Shariatinia, Z. (2018). Investigation of high and low art from the perspective of pragmatism philosophy. *Pacific Science Review B: Humanities and Social Sciences*, 2(2), 70-74.
- Spinale, C. (2018). Turning pragmatism into practice: A vision for social studies teachers. *Journal of Social Studies Research*, 42(4), 407-409.
- Watson, T. (1996). How Do Managers Think? Identity, Morality and Pragmatism in Managerial Theory and Practice. *Sage Journals*. Recuperado de <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/1350507696273003>
- Yousefzadch, M. (2014). Neo pragmatism and the stages of education. 5th World Conference on Educational Sciences - WCES 2013.