



Artículo de Investigación

## Evaluación del razonamiento y la argumentación: procesos competentes, productos correctos y función propia

Assessing reasoning and argumentation: competent processes, correct  
results, and proper function

**Recibido:** Marzo 2018 **Aceptado:** Julio 2018 **Publicado:** Noviembre 2018

Fabián Bernache Maldonado

Universidad de Guadalajara  
México

*fabian.bernache@csh.udg.mx*

**Resumen:** ¿Qué factores son relevantes para la evaluación del ejercicio de nuestras capacidades de razonar y argumentar? ¿Y qué revelan estos factores respecto de la naturaleza de estas capacidades? El objetivo de nuestro trabajo es abordar estas cuestiones. Para ello, intentaremos explicar, sin presuponer el uso inviable de sofisticadas capacidades conceptuales, cómo una persona puede proponerse identificar razones o argumentos correctos y satisfacer adecuadamente tal intención. El aporte de nuestra propuesta reside en la vinculación entre ciertas concepciones del conocimiento implícito, la noción de función propia y algunos de los resultados de la investigación experimental sobre la metacognición, con el fin de lograr una comprensión más integral del ejercicio de nuestras capacidades de razonar y argumentar.

**Palabras clave:** razones - intenciones - conocimiento implícito - metacognición

---

**Citación:** Bernache Maldonado, F. (2018). Evaluación del razonamiento y la argumentación: procesos competentes, productos correctos y función propia. *Logos: Revista de Lingüística, Filosofía y Literatura*, 28(2), 308-324. DOI: 10.15443/RL2823

**Dirección Postal:** Guanajuato #1045, Col. Alcalde Barranquitas, C.P. 44260

**DOI:** doi.org/10.15443/RL2823



**Abstract:** Which factors are relevant for the assessment of the exercise of our capacities to reason and argue? And what do these factors reveal about the nature of these capacities? The aim of this paper is to address these questions. In order to do this, we will try to explain, without presupposing the unviable use of sophisticated conceptual capacities, how a person can aim to identify correct reasons or arguments and properly satisfy such purpose. The contribution of our proposal resides in the linkage between certain conceptions of the implicit knowledge, the notion of proper function, and some of the results in the experimental research on metacognition, with the aim of gaining a better understanding of the exercise of our capacities to reason and argue.

**Keywords:** reasons - intentions - implicit knowledge - metacognition

## 1. Proceso y producto

Pensemos en una capacidad humana cualquiera, por ejemplo, saber andar en una bicicleta. El ejercicio de esta capacidad puede ser considerado desde dos perspectivas distintas. Desde una perspectiva descriptiva, consideramos principalmente los aspectos que constituyen su pura ejecución. En cambio, desde una perspectiva normativa, nuestro objetivo central es su evaluación. La observación de la manera en que una persona anda en una bicicleta puede llevarnos a concluir que su capacidad está siendo ejecutada de forma correcta o incorrecta; por ejemplo, si observamos que, en su intento desafortunado, la persona cae al suelo con su vehículo (sin que la caída sea imputable a factores imprevisibles), podemos naturalmente sostener que su capacidad ha sido ejecutada de forma incorrecta.

Razonar y argumentar son capacidades humanas cuyo ejercicio puede también ser considerado desde estas dos perspectivas. Sin embargo, tanto en el caso del razonamiento como en el de la argumentación, a diferencia de casos como el de la bicicleta, es preciso tener en cuenta una distinción crucial: la distinción entre proceso y producto. Razonar es efectuar un proceso mental con el objetivo, en general, de tomar una decisión o postura racional acerca de una determinada cuestión teórica o práctica; el producto del razonamiento es una serie de contenidos proposicionales, preferencias o intenciones que se encuentran relacionados de tal forma que algunos de ellos se presentan, a la persona que efectúa el razonamiento, como razones que respaldan otros. Un proceso de argumentación, en cambio, es un proceso de tipo social, pues implica la participación de dos o más personas en un intercambio de razones y motivos con el fin, normalmente, de inducir en el interlocutor la formación o la revisión de juicios; su producto son los argumentos formulados. Desde luego, razonar y argumentar son capacidades que se retroalimentan mutuamente, pues la postura individual que se constituye a través de un proceso de razonamiento puede servir de punto de partida en un proceso de argumentación y, a su vez, ser modificada en virtud de la exposición a los puntos de vista y razones de otras personas.

El problema central de este trabajo tiene que ver con la consideración normativa del razonamiento y la argumentación. Puesto que razonar y argumentar son capacidades humanas cuyo ejercicio puede ser evaluado, ¿qué factores son relevantes para dicha evaluación? ¿Y qué revelan estos factores respecto de la naturaleza de semejantes capacidades? La distinción entre proceso y producto puede ayudarnos a plantear de manera más precisa nuestro problema<sup>1</sup>.

## 2. ¿Evaluar el proceso o evaluar el producto?

Primeramente, observemos que, tanto en el caso del razonamiento como en el de la argumentación, el hecho de que un proceso sea considerado correcto no implica que su producto deba serlo también y viceversa. Por ejemplo, es posible admitir que una persona, en un determinado contexto, ha razonado correctamente aun cuando, debido a factores que ignora (sin que ello suponga negligencia de su parte) o sobre los cuales no tiene control alguno, las razones que ha podido identificar no son suficientemente capaces de respaldar la idea o decisión que pretendía justamente respaldar. En estos casos, lo que se suele suponer es que, al efectuar su proceso de razonamiento, la persona no omitió nada de lo que, dadas las limitaciones inevitables de su circunstancia, podía y debía ser tenido en cuenta; dicho de otro modo, en estos casos, cuando admitimos que, a pesar del resultado insatisfactorio, la persona ha razonado correctamente, es porque suponemos que no hay responsabilidad alguna que se le pueda imputar en la producción de semejante resultado. Tal situación, con las variaciones correspondientes, puede también presentarse en el caso de la argumentación.

Otro tipo de casos en los que podemos evaluar como correcto un proceso de razonamiento o argumentación, a pesar de que reconozcamos que su producto es incorrecto, se presenta cuando nos enfocamos en la satisfacción de los propósitos particulares que motivan a la persona que razona o argumenta. Un deportista de alto nivel que intenta levantarse el ánimo después de una pésima actuación puede, por ejemplo, buscar razones para tratar de convencerse a sí mismo de que es capaz de ganar la competencia en la que participa; las razones que logran convencerlo pueden ser absurdas: por ejemplo, que esta mañana se le quemó el pan tostado y que siempre que se le quema el pan tostado sale victorioso de sus competencias. Si tal razón, a pesar de su evidente inadecuación, logra levantarle el ánimo y llevarlo a la victoria, parece entonces posible reconocer que, al menos en algún sentido, nuestro deportista ha razonado correctamente. En este caso, admitimos que su proceso de razonamiento ha sido correcto, no porque tengamos en cuenta las limitaciones inevitables de su circunstancia, sino porque constatamos que ha logrado satisfacer las intenciones que, desde un inicio, motivaron su razonamiento.

El mismo tipo de situación se presenta en el caso de la argumentación. Dos personas que argumentan, una de ellas a favor y la otra en contra de una idea, pueden ambas formular argumentos incapaces de respaldar la idea en cuestión, en el caso de la primera, o de refutarla, en el caso de la segunda. Los productos de sus respectivos procesos de argumentación pueden ser considerados incorrectos. Esto no implica, sin embargo, que los procesos mismos deban también ser vistos como incorrectos; es posible que las personas no hayan tenido en ningún momento la intención de formular argumentos auténticamente capaces de respaldar la aceptación o el rechazo de la idea debatida. La intención de cada una pudo simplemente haber sido la de persuadir a su interlocutor, por ejemplo, o la de crear la impresión, en un público testigo, de haber sido el vencedor de la disputa. En este caso, a pesar de lo incorrecto que puedan resultar los argumentos formulados, si una de las personas logra persuadir a la otra, o si logra crear en el público testigo la impresión de haber vencido, podemos admitir que dicha persona ha argumentado correctamente, pues ha logrado satisfacer las intenciones que, desde un inicio, motivaron su acción.

Estos ejemplos muestran que del hecho de que un proceso de argumentación o razonamiento sea considerado correcto no se sigue que su producto deba serlo también. Veamos ahora casos en los que el producto de un proceso de argumentación o razonamiento es evaluado como correcto, aun cuando el proceso mismo es considerado incorrecto. Pensemos, por ejemplo, en una persona que razona de manera negligente: aun descartando los errores debidos a las limitaciones inevitables de su circunstancia, podemos constatar que la persona ha omitido la consideración de factores que hubiera podido y debido tener en cuenta. Su proceso de razonamiento es, por lo tanto, incorrecto. Esto no implica, sin embargo, que el producto obtenido deba también ser considerado incorrecto: la persona pudo, a pesar de todo, haber identificado razones capaces de respaldar la idea o decisión que pretendía justamente respaldar. Tales casos, que pueden igualmente presentarse en la argumentación, pueden ser caracterizados como situaciones en

las que una persona logra, de manera incompetente, identificar las razones correctas que estaba buscando.

Un proceso de razonamiento puede también ser considerado incorrecto cuando no se logran satisfacer las intenciones que, desde un inicio y a lo largo del proceso, motivan a la persona que razona. Volvamos al ejemplo del deportista que busca razones para levantarse el ánimo y ganar la competencia en la que participa; es posible modificar este ejemplo e imaginar que, tras efectuar su proceso de razonamiento, nuestro deportista identifica razones que respaldan auténticamente la creencia en el hecho de que es capaz de ganar la competencia, pero que no logran cambiar su estado de ánimo y conducirlo a la victoria. En tal caso, es posible concluir que nuestro deportista ha razonado de manera incorrecta, pues no pudo satisfacer las intenciones que originaron y motivaron su razonamiento. No por ello, empero, las razones identificadas dejan de ser correctas; el producto de su razonamiento es correcto, aun cuando el proceso haya sido incorrecto o insatisfactorio.

Un ejemplo similar en el caso de la argumentación es el siguiente. Primero, notemos que un argumento correcto no es necesariamente un argumento simple: un argumento correcto puede tener una estructura compleja que dificulta su comprensión. Así, una persona que argumenta con la única intención de persuadir a su interlocutor puede formular un argumento correcto que, sin embargo, resulta incapaz de satisfacer tal propósito: la estructura del argumento puede ser compleja y causar dificultades de comprensión que disminuyen su poder persuasivo. En este caso, a pesar de que el producto sea considerado correcto, el proceso del que resulta puede ser visto como incorrecto, pues la persona que argumenta no logra satisfacer las intenciones que desde el inicio motivaron su acción.

Los ejemplos que hemos presentado muestran que existe una independencia mutua entre la evaluación de un proceso de razonamiento o argumentación y la evaluación de su respectivo producto: un producto incorrecto puede resultar de un proceso correcto y de un proceso incorrecto puede ser obtenido un producto correcto. Nuestros ejemplos muestran, en particular, que el hecho de que una persona razone o argumente de una manera que puede ser considerada correcta y satisfaga las intenciones que motivan su acción no garantiza la obtención de un producto correcto. Sin embargo, notemos que semejantes ejemplos no parecen poder reflejar el funcionamiento normal de nuestras capacidades de razonar y argumentar, pues es muy plausible suponer que un proceso correcto, sea de razonamiento o argumentación, debe normalmente resultar en la obtención de un producto también correcto y que tal relación de obtención de un producto correcto a partir de la realización de un proceso correcto no puede ser meramente accidental. Pero, ¿cómo conciliar tal afirmación con nuestra aparente constatación de la independencia mutua entre evaluación del proceso y evaluación del producto?

La realización de un proceso correcto de razonamiento o argumentación no es condición necesaria, ni suficiente, para la obtención de un producto correcto. O, al menos, eso es lo que hasta ahora hemos visto. Pensemos, sin embargo, en una persona que razona con la única intención de identificar buenas razones, o que argumenta con la única intención de formular buenos argumentos. Según lo que hemos afirmado, si la persona procede de manera responsable y competente en las circunstancias particulares en las que ha tenido que actuar, podemos sostener que ha efectuado un proceso correcto de razonamiento o argumentación, aun si constatamos que sus intenciones no han sido satisfechas. Pero consideremos, no esta forma de evaluar el proceso, sino su evaluación respecto de la satisfacción de las intenciones de la persona que razona o argumenta. En tal caso, es obvio que la realización de un proceso correcto, esto es de un proceso en el que son satisfechas las intenciones de la persona que razona o argumenta, es suficiente para la obtención de un producto correcto. Así, si nos concentramos en este tipo de casos, es posible identificar un vínculo no accidental entre la realización de un proceso correcto y la obtención de un producto correcto, sin negar la independencia entre la evaluación del producto y la evaluación del proceso: la realización de un proceso correcto es suficiente para la obtención de un producto correcto cuando el propósito de la persona que razona o argumenta es, justamente, el de obtener un tal producto y cuando el proceso es evaluado

respecto, principalmente, de la satisfacción de este propósito. En cambio, cuando una persona se propone obtener cualquier otra cosa de sus procesos de razonamiento o argumentación (automotivación, bienestar psicológico, persuasión de un interlocutor, etcétera), o cuando sus procesos son evaluados respecto, principalmente, de su actuar responsable y competente, la realización de un proceso correcto no es condición necesaria, ni suficiente, para la obtención de un producto correcto.

Como hemos señalado, dos son los objetivos de este trabajo: por un lado, identificar los factores relevantes para la evaluación del ejercicio de nuestras capacidades de razonar y argumentar; por el otro, definir lo que, a partir de la consideración de estos factores, podemos concluir respecto de la naturaleza de estas capacidades. En esta sección, gracias a la distinción entre proceso y producto, hemos podido apreciar la complejidad del problema. El resultado de la evaluación del razonamiento o la argumentación no será necesariamente el mismo si nos enfocamos en el proceso, más bien que en el producto, y viceversa; y, aun restringiendo nuestra evaluación al mero proceso, el resultado no será necesariamente el mismo si nos enfocamos en el actuar responsable y competente de la persona que razona o argumenta más bien que en la satisfacción de sus intenciones. Si deseamos identificar los factores relevantes para la evaluación del razonamiento y la argumentación, es pues indispensable precisar, en primer lugar, el tipo de evaluación que nos interesa. ¿Se trata de la evaluación del proceso o del producto? ¿Se trata de una forma de evaluación del proceso que considera, principalmente, la responsabilidad y competencia de la persona que razona o argumenta o que considera, más bien, la satisfacción de las intenciones que la motivan a razonar o argumentar? ¿O se trata de un tipo de evaluación que engloba todos estos factores?

Las reflexiones precedentes nos permiten indicar con cierta precisión el tipo de evaluación del que deseamos ocuparnos: se trata de un tipo de evaluación que considera tanto el proceso como el producto, no de forma independiente, sino enfocándose en su relación, es decir en el hecho de que la obtención no accidental de un producto correcto debe normalmente resultar de la adecuada realización de un proceso correcto. Como hemos mencionado, es posible identificar una relación no accidental entre la evaluación del proceso y la evaluación de producto cuando la intención que motiva a la persona que razona o argumenta es la de obtener un producto correcto y cuando el proceso que la persona efectúa es evaluado primordialmente en función de la satisfacción de dicha intención. Este tipo de evaluación respeta la coherencia de las capacidades de razonar y argumentar que debe reflejarse, precisamente, en la existencia de una relación no accidental entre proceso correcto y producto correcto.

Gracias a estas consideraciones podemos, finalmente, formular con mayor precisión nuestro problema: ¿qué factores son relevantes para la evaluación del razonamiento y la argumentación cuando la persona que razona o argumenta se propone obtener un producto correcto del ejercicio de estas capacidades y cuando el elemento central que determina si el proceso efectuado es correcto es la satisfacción de dicha intención? ¿Y qué revelan estos factores respecto de la naturaleza del razonamiento y la argumentación?

### **3. Conocimiento implícito**

Para comenzar, puesto que la satisfacción de la intención de obtener un producto correcto de un proceso de razonamiento o argumentación es el factor central del tipo de evaluación que nos interesa, debemos obviamente reconocer que, para efectuar este tipo de evaluación, es necesario contar con criterios que nos indiquen cuándo dicha intención ha sido adecuadamente satisfecha. Para admitir la adecuada satisfacción de la intención de obtener un producto correcto no basta, sin embargo, con constatar la obtención de un tal producto; una persona que procede de manera negligente, por ejemplo, no razona o argumenta correctamente, aun cuando haya obtenido un resultado correcto y su intención haya sido la de obtener un tal resultado. En este tipo de casos, no es posible admitir que la persona haya sido responsable de la obtención del resultado en cuestión y, por tal motivo, no es posible atribuirle mérito alguno en su producción. Dicho de otro modo, en este tipo de casos, no es posible sostener que la persona haya, por sí misma, satisfecho

su propia intención, sino simplemente que su intención ha sido satisfecha de forma accidental. Para que dicha intención pueda ser considerada adecuadamente satisfecha, la obtención de un producto correcto debe ser un logro de la persona misma, lo que supone necesariamente que tal resultado sea atribuible al ejercicio responsable y competente de sus capacidades; proceder de manera responsable y competente no queda, pues, fuera del conjunto de factores relevantes para la evaluación de nuestros procesos de razonamiento y argumentación, aun si admitimos que la satisfacción de la intención de obtener un producto correcto constituye su factor principal.

Así pues, dado que la mera obtención de un producto correcto no es suficiente para satisfacer adecuadamente la intención de obtener un tal producto, sino que dicha obtención debe ser, además, un logro de la persona que razona o argumenta, para razonar o argumentar correctamente, es necesario que, además de la obtención efectiva de un producto correcto, sean reunidas las siguientes dos condiciones. La primera es que la persona que argumenta, o efectúa un razonamiento, sea capaz, por sí misma, de constituir un producto correcto y capaz, también, de reconocerlo como tal. La segunda es que el ejercicio competente de estas dos capacidades sea el factor principal que explica la obtención de un tal producto. Las capacidades en cuestión pueden, incluso, ser empleadas, no sólo para identificar razones adecuadas y formular argumentos correctos, sino también para evaluar razones y argumentos identificados y formulados por otras personas.

¿Pero en qué consisten estas capacidades? ¿Y cómo son ejercidas adecuadamente? A estas preguntas parece haber solamente dos respuestas posibles. La primera es que una persona que posee dichas capacidades dispone de normas o criterios explícitos que aplica de manera consciente para, a través de un proceso deliberativo, extraer determinadas conclusiones. La segunda, en cambio, es que la persona dispone, ante todo, no de normas o criterios explícitos, sino implícitos, que son aplicados de manera automática cuando son requeridos y que dan como resultado un juicio que es experimentado como una forma de intuición, es decir como un veredicto cuyos mecanismos de obtención y respaldo racional no son plenamente accesibles (o, al menos, no con facilidad). Evidentemente, estos dos tipos de procesos no son mutuamente excluyentes, pues es claro que todo proceso cognitivo de tipo deliberativo supone la realización de procesos automáticos y que todo resultado consciente de un proceso automático puede ser sometido a ulteriores consideraciones deliberativas capaces de modificarlo<sup>2</sup>. Al cuestionarnos sobre la naturaleza de las capacidades que permiten a una persona identificar y formular razones y argumentos correctos, no pretendemos definir el tipo único al que tales capacidades pertenecen, sino esclarecer sus rasgos más distintivos.

Admitir la aplicación consciente y deliberativa de criterios explícitos como mecanismo primordial en el ejercicio de estas capacidades nos conduce a dificultades importantes. La primera dificultad que podemos mencionar es la de la formulación misma de semejantes criterios: una persona a la que se le pide formular los supuestos criterios explícitos que emplearía para la identificación de buenas razones, o de argumentos correctos, difícilmente podría satisfacer tal demanda sin un esfuerzo considerable de reflexión. A esto debemos añadir que, en el caso extraordinario en el que la persona lograra hacerlo, no podríamos excluir *a priori* la posibilidad de que los criterios en cuestión, una vez formulados, le parezcan incorrectos, lo que a su vez podría provocar en ella la impresión de que deben ser revisados o incluso rechazados. Tal situación no parece congruente con la posesión de criterios explícitos que la persona aplicaría conscientemente con el fin de evaluar de forma deliberativa razones y argumentos. Otra dificultad es la del origen de semejantes criterios. Admitamos que los criterios explícitos supuestamente empleados sean de origen social. ¿En qué momento los adquiriríamos y a través de qué mecanismos? ¿Se trataría de criterios que nos son explícitamente transmitidos o los comprenderíamos y formularíamos explícitamente a partir de la observación del comportamiento de nuestros semejantes? Evidentemente, ninguno de estos procesos corresponde a nuestras experiencias de aprendizaje. Admitamos, ahora, que tales criterios sean, no de origen social, sino innatos. ¿En qué momento y de qué forma surgiría en nosotros la conciencia de su posesión y contenido? ¿Tal conciencia se produciría a partir de un esfuerzo reflexivo o sin esfuerzo alguno? De manera similar que en el caso anterior, en este caso no parece tampoco haber nada en nuestras experiencias ordinarias



que corresponda a un encuentro consciente, sea inmediato o en virtud de un esfuerzo de reflexión, con el contenido explícito y definitivo de criterios para evaluar razones y argumentos. Una dificultad más que se añade a las anteriores es la de la aplicación misma de los criterios explícitos en cuestión. Dicha aplicación, como hemos mencionado, tendría que realizarse de manera consciente y deliberativa, lo que supondría que, para sostener que tales o cuales razones o argumentos satisfacen los criterios explícitos que nos indican que son correctos, tendríamos a su vez que considerar las razones o argumentos que poseemos para respaldar esta misma afirmación; el problema, evidentemente, es que estas razones, o estos argumentos, tendrían también que ser evaluados, lo que implicaría una nueva aplicación deliberativa de nuestros criterios explícitos y nos conduciría a una forma viciosa de regresión *ad infinitum*<sup>3</sup>.

Así, dadas estas dificultades, es razonable admitir que la aplicación no deliberativa de criterios implícitos constituye el mecanismo primordial en virtud del cual identificamos razones y argumentos correctos. ¿A qué interrogantes nos conduce esta postura? Un primer problema que debemos considerar tiene que ver tanto con la formación como con la satisfacción de la intención de identificar buenas razones, o de formular argumentos correctos. Si los criterios que poseemos para identificar razones y argumentos correctos son implícitos y si su aplicación se efectúa de manera no deliberativa, ¿cómo y en qué momento formamos la intención de identificar buenas razones, o de formular argumentos correctos, de manera que podamos efectivamente proceder a su satisfacción? ¿No es para ello necesario contar con criterios explícitos que nos permitan representar en el contenido mismo de nuestra intención el resultado que deseamos obtener, es decir las características precisas que deben poseer las razones o argumentos que buscamos?

Para dar respuesta a estas preguntas, una opción es recurrir a las ideas de Robert Brandom (1994) acerca del seguimiento de normas implícitas en la práctica. Por ejemplo, podemos sostener que toda persona que razona o argumenta manifiesta la posesión de conocimiento implícito de las normas constitutivas del razonamiento o la argumentación; tal conocimiento, podemos igualmente suponer, es puramente práctico y se obtiene en virtud de la interacción de la persona con sus semejantes, es decir cuando la persona se integra en una práctica social en la que tanto la aprobación como la desaprobación que experimenta cuando expresa sus razones, o formula sus argumentos, regulan su comportamiento y le permiten tácitamente comprender la manera correcta de proceder. Cuando admitimos que una persona razona con la intención de identificar buenas razones, o que argumenta con la intención de formular buenos argumentos, no es pues necesario asumir que la persona posee criterios explícitos que indican cuándo una razón es buena, o cuándo un argumento es correcto; más bien, podemos suponer que la persona razona o argumenta con la intención de regular de forma práctica su comportamiento, permitiendo que las normas socialmente adquiridas que definen el razonamiento o la argumentación ejerzan un control implícito (es decir, puramente práctico) sobre sus acciones.

Una opción distinta es la de admitir la existencia de concepciones implícitas, tal como son caracterizadas por Christopher Peacocke (1992, 2008). Para Peacocke, una concepción implícita es una forma de conocimiento tácito que es requerido para la posesión de un concepto (Peacocke, 2008). Desde la aparición de su libro *A Study of Concepts* (1992), uno de los pilares del pensamiento de Peacocke es el principio según el cual poseer un concepto no es fundamentalmente otra cosa que ser capaz de aplicarlo, esto es ser capaz de formar juicios en cuyo contenido figura dicho concepto. De acuerdo con Peacocke (2008), la concepción implícita requerida para la posesión de un concepto define, al menos parcialmente, las circunstancias en las que es correcto aplicarlo y, por consiguiente, las circunstancias en las que es correcto formar juicios que lo incluyen en su contenido. Tomemos un ejemplo de Peacocke: el concepto observacional *cubo*. Según Peacocke, es razonable admitir que el conocimiento tácito requerido para la posesión de este concepto debe al menos incluir la idea de que un cubo es una figura cerrada formada por lados cuadrados que se encuentran unidos en sus ángulos rectos y a lo largo de sus orillas (2008). Peacocke sostiene que la información perceptiva proveniente de un determinado objeto puede ser combinada, a un nivel subpersonal, con el contenido de dicho conocimiento tácito y dar como resultado – dependiendo, naturalmente, del contenido de la información recibida y del de demás información de trasfondo – la inclinación a formar un juicio cuyo contenido será *esto es un cubo*.

El contenido de la concepción implícita requerida para la posesión del concepto observacional cubo funciona, pues, como una especie de criterio para la correcta aplicación de este concepto. En el caso de conceptos no observacionales, nos dice Peacocke, “el papel que juega el sistema perceptivo puede ser jugado por otra fuente informacional” (2008, p. 141, mi traducción), pero el resto del proceso subpersonal es esencialmente el mismo.

¿Qué relación hay entre el planteamiento de Peacocke y nuestros cuestionamientos? Notemos, en primer lugar, que la finalidad del razonamiento, así como la de la argumentación, es normalmente la de establecer, de manera total o parcial, una determinada conclusión, es decir respaldar la formación de un determinado juicio. Por otro lado, como acabamos de señalarlo, para Peacocke, nuestras concepciones implícitas definen, al menos parcialmente, las circunstancias en las que es correcto formar nuestros juicios. Así, partiendo del planteamiento de Peacocke, podemos concluir que nuestras concepciones implícitas, dado su papel esencial en la formación de juicios, constituyen un elemento central en la identificación de razones y argumentos correctos. En efecto, la información suministrada por ciertas razones que entran en nuestra consideración, o por las premisas de un argumento que deseamos formular o evaluar, puede combinarse, a un nivel subpersonal, con el contenido de nuestras concepciones implícitas y, en virtud de tal proceso, permitirnos determinar si es correcto o no, a partir de la información en cuestión, formar el juicio correspondiente a la idea o decisión que pretendemos racionalmente respaldar, o a la conclusión del argumento que buscamos formular o evaluar. Una persona que se propone identificar buenas razones para respaldar una idea o una decisión, o buenos argumentos a favor de una determinada conclusión, no necesita, pues, contar con criterios explícitos que le permitan formar y satisfacer adecuadamente tal intención, sino que puede simplemente dejarse guiar por sus intuiciones acerca de lo que es posible juzgar dada la información aportada por las razones consideradas, o por las premisas del argumento que desea elaborar o evaluar (y dada, también, cierta información de trasfondo). Tales intuiciones estarían respaldadas por el contenido de las concepciones implícitas requeridas para la posesión y aplicación de conceptos.

Tanto la propuesta de Brandom (1994) como la de Peacocke (2008) nos ofrecen elementos útiles para abordar el problema de la utilización de criterios implícitos en la identificación de buenas razones o de argumentos correctos. El acuerdo entre estos autores respecto de la importancia de mecanismos implícitos no impide, sin embargo, la existencia de oposiciones fundamentales: mientras que, para Brandom, el conocimiento de normas implícitas es puramente práctico, es decir no constituido ni respaldado por forma alguna de representación, para Peacocke, las concepciones implícitas son representaciones cuyo contenido, como hemos visto, juega un papel esencial en nuestra actividad cognitiva. Más allá de estos acuerdos y desacuerdos, e independientemente de la opción que deseemos favorecer, es preciso considerar una cuestión crucial para nuestro trabajo: ¿hasta qué punto podemos asimilar la intención de obtener un producto correcto de nuestros procesos de razonamiento o argumentación a alguna de las intenciones sugeridas: o bien (a) la intención de regular de forma práctica nuestro comportamiento de acuerdo con las normas implícitamente aprehendidas en el ejercicio mismo de las capacidades de razonar o argumentar (y que, de hecho, son normas constitutivas de estas capacidades); o bien (b) la intención de dejarnos guiar por nuestras intuiciones acerca de lo que, dada la información disponible, es correcto juzgar (intuiciones que, de hecho, están basadas en las concepciones implícitas requeridas para la posesión de conceptos)?

Imaginemos una persona que razona o argumenta con alguna de las intenciones mencionadas: la intención (a) o la intención (b). Independientemente de cuál sea la opción que más nos simpatice, una cosa podemos constatar: si, por un lado, la persona logra satisfacer la intención (a), o la intención (b), cualquiera de las dos que supongamos que haya tenido y, por el otro, la persona ha procedido de forma tal que si, en el contexto de su actividad de razonamiento o argumentación, un indicador suficientemente sobresaliente de alguna condición anormal en el entorno, o en sus propias facultades cognitivas, hubiera surgido, la persona lo habría notado, podemos entonces sostener, a lo sumo, que la persona ha ejercido de manera responsable y competente sus capacidades de razonar o argumentar, pero nada nos permite asumir que, si la persona ha obtenido un producto de semejante proceso, tal producto es forzosamente correcto.



El ejercicio responsable y competente del razonamiento o la argumentación no excluye, como ya hemos visto, la obtención de un producto incorrecto. Así, una persona puede plenamente satisfacer la intención (a), o la intención (b), sin por ello satisfacer la intención de obtener un producto correcto de sus procesos de razonamiento o argumentación; esta última intención, por consiguiente, no es asimilable ni a la intención (a), ni a la intención (b). No obstante, a pesar de lo anterior, sostenemos que, para satisfacer adecuadamente la intención de obtener un producto correcto de un proceso de razonamiento o argumentación, es necesario, si bien no suficiente, poder formar y satisfacer la intención (a), o la intención (b) (o alguna otra intención fundamentalmente de este tipo)<sup>4</sup>.

En efecto, primeramente, notemos que una persona capaz de formar y satisfacer la intención (a), o la intención (b), no es otra cosa que una persona capaz de constituir un producto correcto de sus propios procesos de razonamiento o argumentación, es decir una persona que conoce (implícitamente) los procedimientos que conducen a la obtención de un tal producto y que puede emplear dicho conocimiento de manera eficaz, aun si no siempre consigue el resultado esperado. A esto debemos añadir el hecho de que, como ya hemos señalado, para satisfacer adecuadamente la intención de obtener un producto correcto, no basta con obtenerlo; su obtención debe ser, además, un logro de la persona que razona o argumenta. Puesto que, para que la obtención de un producto correcto sea un logro de la persona que razona o argumenta, es necesario que la persona sea capaz de constituir un tal producto, debemos concluir que, para satisfacer adecuadamente la intención de obtener un producto correcto, es necesario que la persona pueda formar y satisfacer la intención (a), o la intención (b).

Ahora bien, recordemos que ser capaz de satisfacer adecuadamente la intención de obtener un producto correcto supone, además de ser capaz de constituir efectivamente semejante producto, ser capaz de reconocerlo como tal. Ya acabamos de señalar que una persona capaz de constituir un producto correcto de sus propios procesos de razonamiento o argumentación es esencialmente una persona capaz de formar y satisfacer la intención (a), o la intención (b). ¿Pero cuándo una persona es capaz de reconocer un producto correcto como tal? Para ser capaz de reconocer como tal un producto correcto de sus procesos de razonamiento o argumentación, una persona debe ser capaz de reconocer que el proceso del que resulta el producto correcto en cuestión es un proceso en el que la intención (a), o la intención (b), cualquiera que supongamos que haya tenido, ha sido satisfecha, pues la satisfacción de la intención (a), o la intención (b), indica que el proceso ha sido llevado a cabo tal como estaba previsto, es decir de acuerdo con los procedimientos implícitamente regulados en los que consiste el adecuado ejercicio de las capacidades de razonar o argumentar. Constatar la satisfacción de la intención (a), o la intención (b), constituye, pues, un primer elemento indispensable para suponer legítimamente que un producto correcto ha sido adecuadamente obtenido. Observemos, por otro lado, que ser capaz de constatar la satisfacción de la intención (a), o la intención (b), no supone necesariamente ser capaz de representarse explícitamente el hecho de que la intención formada (cualquiera que haya sido de las dos) ha sido adecuadamente satisfecha; es posible, en efecto, adoptar un modelo distinto: el modelo propuesto en la investigación experimental sobre la metacognición.

Cuando efectuamos una tarea cognitiva, nuestras capacidades metacognitivas nos permiten ejercer cierto control sobre su realización, así como evaluar su correcta ejecución, sin que sea necesario representarnos explícitamente el hecho de que la tarea misma o sus etapas de desarrollo satisfacen determinados criterios de correcta realización (Proust, 2012). Tal forma de evaluación y control explota esencialmente información que deriva de la ejecución misma de la tarea en cuestión, como por ejemplo la facilidad, o fluidez, con la que el proceso es llevado a cabo, recurriendo a la regla simple e implícita de que, entre mayor facilidad, o mayor fluidez, mayor confianza en la correcta realización de la tarea y en sus resultados (Koriat, 2008, 2012; Koriat et al., 2008). La investigación sobre nuestras capacidades metacognitivas se ha enfocado principalmente en tareas de memorización, pero es claro que estas capacidades pueden aplicarse a todo tipo de tarea cognitiva (Proust, 2013). Así, una persona que efectúa un proceso de razonamiento o argumentación con la intención (a), o con la intención (b), puede constatar, de manera no necesariamente explícita, que ha logrado satisfacer su intención, en la medida

en que, gracias al uso de sus facultades metacognitivas, ha podido regular el proceso mismo de realización de la tarea y, en consecuencia, confía en su correcta ejecución. Esta forma de constatación se manifiesta como una sensación de satisfacción o confianza que contribuye a la finalización de la tarea cognitiva; tal sensación estaría respaldada por la información que deriva de los propios procesos de razonamiento o argumentación efectuados y que permite, cuando no revela la existencia de dificultades particulares, asumir legítimamente que todo ha sucedido tal como estaba planeado (o, en caso contrario, reorientar esfuerzos).

Así pues, sostenemos, no solamente que una persona que razona o argumenta con la intención (a), o con la intención (b), puede plenamente constatar la satisfacción de su intención sin necesidad de representarse explícitamente el hecho de que su intención ha sido satisfecha, sino también que ser capaz de constatar la satisfacción de la intención (a), o la intención (b) (cualquiera que supongamos que se haya tenido), es condición necesaria para que una persona sea capaz de reconocer como tal un producto correcto de sus propios procesos de razonamiento o argumentación. Evidentemente, una persona que poseyera criterios explícitos para identificar razones y argumentos correctos podría establecer que un determinado producto de sus procesos de razonamiento o argumentación es correcto sin necesidad de constatar la satisfacción de la intención (a), o la intención (b). Sin embargo, en los casos en los que no se cuenta con semejantes criterios explícitos, es decir en los casos reales, es necesario que la persona que razona o argumenta sea capaz de constatar la satisfacción de la intención (a), o la intención (b), para ser capaz de reconocer como tal un producto correcto de sus propios procesos de razonamiento o argumentación.

Pero, ¿a qué punto nos llevan todos estos planteamientos? Para recapitular, imaginemos el caso de una persona que ha efectuado un proceso de razonamiento o argumentación y que cumple con las siguientes tres condiciones: (i) la persona ha adecuadamente formado y satisfecho la intención (a), o la intención (b); (ii) gracias a sus capacidades metacognitivas, la persona ha adecuadamente constatado la satisfacción de su intención; y (iii) la persona ha obtenido un producto correcto. ¿Podemos ahora concluir que la persona ha formado y satisfecho adecuadamente la intención de obtener un producto correcto de su proceso de razonamiento o argumentación y que, por consiguiente, la persona ha razonado o argumentado correctamente? Nuestra respuesta es: no. Además de cumplir con las condiciones señaladas, la persona debe integrar en sus procedimientos la consideración de un factor crucial más, un factor ligado directamente a aquello en lo que consiste un producto o resultado correcto del ejercicio de una capacidad: la función propia del razonamiento y la argumentación.

#### **4. Función propia**

Cuando ejercemos una capacidad, buscamos normalmente obtener los beneficios que resultan de su adecuada ejecución (con el objetivo, en muchos casos, de satisfacer ulteriormente otros propósitos). Los beneficios del ejercicio de una capacidad definen su función propia, es decir la razón por la cual la capacidad existe y es empleada en circunstancias particulares. Una capacidad puede ser adquirida de manera deliberada cuando una persona se interesa por los beneficios que de ella resultan y la contempla como un medio disponible para su obtención. No toda capacidad, sin embargo, puede ser adquirida de esta manera, pues para adquirir deliberadamente una capacidad, es necesario poseer primero otras capacidades, como la capacidad misma de deliberar acerca de los beneficios deseados y los medios que conducen a su obtención. Así, una capacidad puede ser adquirida o desarrollada de manera no deliberada. Como cualquier otra capacidad, una capacidad adquirida o desarrollada de manera no deliberada produce beneficios que definen su función propia, aun si la obtención de tales beneficios no es algo por lo que la persona que desarrolla la capacidad se hubiera podido previamente interesar, o incluso algo que dicha persona se hubiera podido previamente representar: tal es el caso del razonamiento y la argumentación, pues no solamente se trata de capacidades que poseemos sin habernos nunca propuesto adquirir, sino también de capacidades necesarias para toda posible deliberación. Así pues, además de estar reguladas por normas o principios constitutivos, las capacidades de razonar y argumentar poseen una función propia que, en tanto que función propia de capacidades

no deliberadamente desarrolladas, no es asimilable a los intereses particulares de las personas que, en tal o cual ocasión, razonan o argumentan. La noción de función propia es una pieza clave para entender en qué consiste la obtención de un producto correcto de nuestros procesos de razonamiento o argumentación. Para comenzar, es posible sostener que un producto correcto de tales procesos no es esencialmente otra cosa que un producto que satisface la función propia de las capacidades de razonar o argumentar. De ahí que, como hemos podido constatar, la evaluación del producto de un proceso de razonamiento o argumentación no dependa de la manera específica en que el proceso es llevado a cabo, ni de las intenciones particulares de la persona que razona o argumenta, pues la satisfacción, como tal, de la función propia del razonamiento o la argumentación no depende de semejantes factores. De ahí también que sea razonable admitir que, a pesar de la no dependencia de la evaluación del producto respecto de la evaluación del proceso, un vínculo no accidental entre la realización de un proceso correcto de razonamiento o argumentación y la obtención correspondiente de un producto también correcto deba existir, pues es igualmente razonable asumir que, en condiciones normales, el ejercicio responsable de una capacidad de acuerdo con las normas o principios que la constituyen deba resultar en la obtención de los beneficios que definen su función propia. En el caso específico del razonamiento y la argumentación, los beneficios que definen su función propia son cierto tipo de razones y argumentos cuyas características explican que las capacidades de razonar y argumentar hayan podido desarrollarse y perpetuarse en los individuos y las comunidades, dadas las ventajas que han producido para tales individuos y comunidades, y que, por esta razón, podemos considerar razones o argumentos correctos<sup>5</sup>.

La función propia de las capacidades de razonar y argumentar puede también ser vista como el factor del que derivan, o aquello en lo que consisten, los objetivos intrínsecos del razonamiento y la argumentación. Por ejemplo, a partir de un estudio de la literatura relevante, Dima Mohammed (2016) sostiene que, de acuerdo con los distintos teóricos, los dos objetivos intrínsecos de la argumentación son la justificación de aseveraciones u opiniones y la persuasión racional. Sin embargo, si deseamos respaldar esta idea en algo más que en el consenso actual de los teóricos de la argumentación, podemos sostener que la justificación de aseveraciones y la persuasión racional son funciones propias de la argumentación, en la medida en que estamos dispuestos a admitir que es en virtud de la producción de estos beneficios que la capacidad de argumentar se ha desarrollado y perpetuado en los grupos humanos. Así, los argumentos cuyas características permiten justificar aseveraciones y/o producir persuasión racional pueden ser considerados correctos, no porque sean argumentos valorados por tales o cuales individuos en función de sus intereses particulares, sino porque se trata de argumentos que han contribuido a definir la función propia de la capacidad de argumentar y que, por consiguiente, satisfacen los objetivos intrínsecos de la argumentación.

El objetivo de nuestro trabajo ha constado de dos partes. Por un lado, identificar los factores relevantes para la evaluación del ejercicio de nuestras capacidades de razonar y argumentar. Por el otro, extraer, de la consideración de estos factores, conclusiones importantes acerca de la naturaleza de estas capacidades. La distinción entre proceso y producto nos ha permitido precisar el tipo de evaluación que nos interesa: se trata del tipo de evaluación cuyo factor central es la adecuada satisfacción de la intención de obtener un producto correcto de nuestros procesos de razonamiento o argumentación.

Como ya hemos mencionado, para satisfacer adecuadamente la intención de obtener un producto correcto, no basta con su mera obtención; dicha obtención debe ser, además, un logro de la persona que razona o argumenta. La obtención de un determinado producto correcto de un proceso de razonamiento o argumentación es un logro de la persona misma que razona o argumenta cuando, y solamente cuando: (i) la persona es capaz de constituir un producto correcto y capaz de reconocerlo como tal y (ii) la obtención del producto correcto en cuestión es el resultado del adecuado ejercicio de estas capacidades. Como hemos señalado, una persona es capaz de constituir un producto correcto de sus propios procesos de razonamiento o argumentación cuando es capaz de formar y satisfacer la intención (a), o la intención (b). En cuanto a la capacidad de reconocer como tal un producto correcto, sostenemos que una persona

dispone de esta capacidad cuando satisface las siguientes dos condiciones. La primera ya ha sido mencionada: la persona debe poder constatar que el producto obtenido ha resultado de un proceso en el cual la intención (a), o la intención (b), cualquiera de las dos que supongamos que haya formado, ha sido adecuadamente satisfecha. Gracias a sus capacidades metacognitivas, como hemos visto, la persona puede constatar la satisfacción de su intención sin necesidad de representarse explícitamente el hecho de que su intención ha sido satisfecha. La segunda condición es que la persona sea capaz de constatar que el producto obtenido satisface la función propia del razonamiento o la argumentación.

Dos preguntas surgen inevitablemente. ¿Cuál es la función propia del razonamiento y la argumentación? ¿Y cómo una persona puede constatar que un determinado producto de sus procesos de razonamiento o argumentación satisface dicha función? Consideremos algunas ideas de Tyler Burge (2003, 2010), relevantes para este problema. Según Burge, nuestras capacidades cognitivas, tales como la percepción, la formación de creencias o el razonamiento, tienen funciones específicamente representacionales que debemos distinguir de sus meros propósitos biológicos; tales funciones representacionales están constitutivamente asociadas a nuestras capacidades cognitivas en virtud del hecho de que dichas capacidades son esencialmente capacidades representacionales. De acuerdo con Burge, el conocimiento de la función representacional de nuestras capacidades cognitivas se obtiene de forma *a priori*: una persona que sabe qué es la percepción, qué es una creencia o qué es el razonamiento, gracias a la simple posesión de tal conocimiento, puede aprehender de forma *a priori*, según Burge, que la función representacional de la percepción es la formación de representaciones perceptivas verídicas, o que la función representacional de un sistema de formación de creencias es la formación de creencias verdaderas o, finalmente, que la función representacional del razonamiento es la realización de transiciones inferenciales que preservan la verdad de sus premisas<sup>6</sup>.

Así, la adopción de una postura de este tipo nos permite sostener que la función propia del razonamiento sería la de derivar juicios de otros juicios según ciertos principios que aseguran que, si los juicios de los que se parte son verdaderos, los juicios a los que se llega también lo sean (o lo sean muy probablemente). En el caso de la argumentación, dado su papel en la formación de juicios, la función propia sería la de producir argumentos de acuerdo igualmente con ciertos principios que tienden a asegurar, de manera más o menos sólida, que, si las premisas son verdaderas, la conclusión también lo será<sup>7</sup>. Los principios en cuestión serían, según la terminología de Burge, normas naturales de tipo epistémico, es decir estándares de adecuada satisfacción de funciones orientadas a la obtención de conocimiento que no necesitan ser representados por los agentes a los que se les aplican para tener autoridad sobre ellos (Burge, 2003, 2010). Según una propuesta como la de Burge, es posible entonces admitir que los productos que satisfacen la función propia del razonamiento y la argumentación – y que, por tal motivo, podemos considerar correctos – son razones que, cuando expresan información verídica, o argumentos que, cuando contienen premisas verdaderas, garantizan (o, al menos, respaldan sólidamente) la verdad de los juicios que formamos a partir de ellos.

Ahora bien, dada tal función, ¿cómo una persona puede constatar que un determinado producto de sus procesos de razonamiento o argumentación la satisface? El primer paso esencial es la constatación de la adecuada satisfacción de la intención (a), o la intención (b), pues tal constatación (o sentimiento metacognitivo de confianza) es, como ya hemos señalado, un primer elemento indispensable a favor del hecho de que el producto obtenido es correcto, es decir de que el producto obtenido satisface la función propia del razonamiento o la argumentación (según sea el caso). El segundo paso esencial es la valoración de distintas características del producto. Tal valoración no supone forzosamente la capacidad de representarse explícitamente el hecho de que el producto posee tales o cuales características, sino simplemente la sensibilidad y adaptación a factores como los siguientes: 1) el grado de aceptación de las razones identificadas, o de las premisas del argumento formulado, en comparación con el grado de aceptación de la conclusión, tanto desde la perspectiva de la persona que razona o argumenta como desde la perspectiva de un interlocutor con el que la persona está en desacuerdo; 2) el grado de aceptación de tales razones o premisas en comparación, esta vez, con el grado de aceptación de razones o

premisas que respaldan ideas incompatibles con la conclusión que se pretende favorecer; 3) la facilidad con que la persona que razona o argumenta, o un interlocutor, detecta objeciones; o 4) la estabilidad de las razones o premisas, así como de la conclusión, cuando nueva información es integrada. En otras palabras, la persona que razona o argumenta debe poder efectuar un seguimiento activo del proceso de integración de sus razones o argumentos con el resto de la información que posee y con la información relevante que obtiene posteriormente gracias al ejercicio de sus capacidades cognitivas o gracias a la interacción con un interlocutor. La ausencia de conflictos y la formación dinámica de un cuerpo coherente de información constituyen elementos adicionales a favor del hecho de que las razones o argumentos identificados satisfacen la función propia del razonamiento o la argumentación, es decir de que se trata de razones o argumentos que respaldan sólidamente la verdad de los juicios que formamos a partir de ellos.

Así pues, sostenemos que una persona es capaz de constatar que un determinado producto de sus procesos de razonamiento o argumentación satisface la función propia de las capacidades de razonar o argumentar cuando: (i) es capaz de formar y satisfacer la intención (a), o la intención (b); (ii) es capaz de constatar la adecuada satisfacción de su intención, cualquiera de las dos que supongamos que haya formado; y (iii) es capaz de dar seguimiento al proceso de integración de sus razones y argumentos en el conjunto de la información relevante que posee y la información que incorpora posteriormente, de manera que puede detectar las inconsistencias que surgen en tal proceso y mantener de forma activa la coherencia del conjunto<sup>8</sup>. Constatar de esta forma que el producto obtenido satisface la función propia del razonamiento o la argumentación no implica ser capaz de representarse explícitamente el hecho de que el producto en cuestión satisface dicha función, pues se trata simplemente de una etapa constitutiva del ejercicio y control implícito de las capacidades de razonar y argumentar. Observemos, sin embargo, que tal constatación no es nunca definitiva, pues nada excluye la posibilidad de que nueva información incompatible con razones o argumentos que, en algún momento, han sido considerados correctos sea integrada en el conjunto de manera que este veredicto deba ser revisado. El carácter no definitivo de dicha constatación no nos obliga, empero, a rechazar su legitimidad.

Las condiciones que acabamos de enumerar –es decir, las condiciones que explican cómo una persona puede constatar que un producto de sus procesos de razonamiento o argumentación satisface la función propia de estas capacidades– constituyen el último elemento indispensable para comprender cómo una persona puede satisfacer adecuadamente la intención de obtener un producto correcto del razonamiento o la argumentación. Sin embargo, una cuestión obviamente importante ha quedado suspendida: ¿podemos realmente asumir la propuesta de Burge? ¿Por qué el conocimiento de la función propia del razonamiento y la argumentación tendría que ser obtenido de forma *a priori*, es decir de forma distinta que el conocimiento de la función propia del resto de nuestras capacidades básicas, patrones de conducta y procesos biológicos? Según Hugo Mercier y Dan Sperber (2011, 2017), para identificar la función propia del razonamiento y la argumentación, debemos más bien adoptar una perspectiva evolucionista y preguntarnos cuál es el efecto del ejercicio de estas capacidades que mejor explica su surgimiento y persistencia. Esta cuestión es, claramente, una cuestión empírica. Basándose en el análisis crítico de diversos estudios experimentales, Mercier y Sperber sostienen que la identificación de razones que, cuando expresan información verídica, o de argumentos que, cuando contienen premisas verdaderas, respaldan sólidamente la verdad de la conclusión está muy lejos de constituir la función propia del razonamiento y la argumentación (a pesar de lo que filósofos y psicólogos del razonamiento han tradicionalmente asumido). Si deseamos identificar dicha función, debemos concentrarnos en el contexto en el que las capacidades de razonar y argumentar aportan mayores beneficios a los individuos que las ejercen. Tal contexto, según Mercier y Sperber, es el contexto social humano, particularmente en lo que concierne a la cooperación y la comunicación entre agentes (Mercier & Sperber, 2017).

La cooperación social supone la determinación de un fin común que beneficie a todos los agentes implicados, así como el establecimiento de un vínculo de confianza entre ellos. Para determinar un fin común, los agentes deben negociar, es decir intentar, por un lado, persuadir a potenciales colaboradores de que la realización conjunta de una determinada acción puede



beneficiarlos a todos y, por el otro, responder a objeciones. En tal proceso de negociación, el intercambio de razones es fundamental. Las razones presentadas y la adecuada respuesta a objeciones generan, a su vez, confianza entre los agentes. En cuanto a la comunicación, la capacidad de producir y evaluar razones permite a los agentes reducir el riesgo de manipulación que conlleva la aceptación de información transmitida por otros, en la medida en que la información aceptada ha podido ser sometida a objeciones y ha mostrado su conexión racional con el resto de la información ya aceptada por el agente. Desde esta perspectiva, la función propia del razonamiento y la argumentación estaría primordialmente ligada a la necesidad de producir razones dirigidas a los demás, y no a la necesidad de fundamentar, como en el caso de la propuesta de Burge, los juicios del individuo aislado. Las personas producen razones, ante todo, para justificar sus acciones y opiniones ante los demás y para construir argumentos que les permitan cuestionar la información proveniente de otras personas cuando dicha información está en desacuerdo con lo que ya es aceptado. En la producción de razones y argumentos que contribuyan a la realización de estos objetivos consistiría, precisamente, la función propia del razonamiento y la argumentación.

Dados los planteamientos de Mercier y Sperber (2011, 2017), ¿debemos modificar nuestra explicación de cómo una persona puede constatar que un producto de sus propios procesos de razonamiento o argumentación satisface la función propia de las capacidades de razonar o argumentar? El punto central de la propuesta de Mercier y Sperber es la idea de que las razones que formulamos están destinadas a ser consumidas y evaluadas socialmente, y no a ser consumidas y evaluadas por nosotros mismos en la privacidad de un proceso interno de autocrítica. Como Mercier y Sperber lo señalan, la bien establecida existencia del sesgo de confirmación – nuestra inclinación a concentrarnos en las razones que favorecen nuestras opiniones e ignorar deliberadamente objeciones – muestra claramente que tales procesos de autocrítica son más bien excepciones, y no mecanismos naturales de evaluación de nuestras propias opiniones. La evaluación de nuestras opiniones se lleva a cabo primordialmente en un contexto social, cuando, una vez expresadas, debemos defenderlas de objeciones que otros nos plantean, o cuando, antes de expresarlas, debemos considerar si pueden ser aceptadas por los demás y pensar en razones socialmente satisfactorias para respaldarlas. La propuesta de Mercier y Sperber nos muestra, ante todo, que dar seguimiento al proceso de integración de nuestras razones y argumentos en el conjunto de la información relevante que poseemos y la información que incorporamos posteriormente – detectando inconsistencias y manteniendo la coherencia de dicho conjunto – no es una tarea que realizamos espontáneamente de forma individual, sino con la ayuda de los demás en la medida en que estamos dispuestos a someternos a procesos sociales de confrontación de razones. Una razón correcta o un argumento correcto, desde esta perspectiva, no sería una razón o un argumento que respalda sólidamente la verdad de su conclusión, sino una razón o un argumento socialmente satisfactorio, que puede dejar de serlo, como sucede en la propuesta basada en las ideas de Burge, si nuevas objeciones son planteadas en el proceso de interacción social. Así, si adoptamos la propuesta de Mercier y Sperber, podemos sostener que es gracias a nuestra sensibilidad a los efectos sociales de las razones o argumentos que formulamos que podemos detectar cuándo un determinado producto de nuestros procesos de razonamiento o argumentación satisface la función propia de estas capacidades, sin necesidad de representarnos explícitamente el hecho de que el producto en cuestión satisface dicha función.

## 5. Conclusiones

¿Qué factores son relevantes para la evaluación del ejercicio del razonamiento y la argumentación cuando la adecuada satisfacción de la intención de obtener un producto correcto es el elemento central que determina si el proceso efectuado es, a su vez, correcto? Para satisfacer adecuadamente dicha intención, un producto correcto debe ser obtenido y su obtención debe ser un logro de la persona que razona o argumenta. La persona que razona o argumenta debe, por consiguiente, ser capaz, por sí misma, de constituir un producto correcto y capaz, también, de reconocerlo como tal; una persona es capaz, por sí misma, de constituir un producto correcto cuando es capaz de formar y satisfacer la intención (a), o la intención (b); una persona es capaz de reconocer como

tal un producto correcto de sus propios procesos de razonamiento o argumentación cuando es capaz de constatar la adecuada satisfacción de la intención (a), o la intención (b), cualquiera de las dos que supongamos que haya formado, y cuando es capaz de constatar que el producto obtenido satisface la función propia de las capacidades de razonar o argumentar. Sostenemos que una persona ha razonado o argumentado correctamente cuando, en virtud del ejercicio competente del conjunto de capacidades mencionadas, obtiene un producto que la satisface (aun si su satisfacción no es definitiva). Tal satisfacción puede ser legítimamente asimilada a la adecuada satisfacción de la intención de obtener un producto correcto.

¿Qué revelan estos factores respecto de la naturaleza del razonamiento y la argumentación? Si aceptamos una propuesta como la de Tyler Burge (2003, 2010), podemos afirmar que razonar y argumentar son capacidades cuyo ejercicio está regulado por normas naturales de tipo epistémico, pues su función propia, en tanto que capacidades cognitivas, es una función específicamente representacional. La función propia de la capacidad de argumentar sería la de derivar juicios de otros juicios de manera que, si los juicios de los que se parte son verdaderos, los juicios a los que se llega también lo sean. La función propia de la capacidad de argumentar sería la de producir argumentos cuyas premisas respaldan la verdad de su conclusión. El conocimiento de que estas funciones son las funciones propias del razonamiento y la argumentación sería obtenido de forma *a priori*. Sin embargo, si rechazamos la posibilidad de tal forma de conocimiento y adoptamos una propuesta como la de Mercier y Sperber (2011, 2017), podemos sostener que la función propia del razonamiento y la argumentación es una función primordialmente social, en la medida en que constatamos empíricamente que el ejercicio de estas capacidades tiene sus más importantes efectos benéficos en el establecimiento de las complejas relaciones de cooperación y comunicación entre agentes humanos. Razonar y argumentar serían capacidades reguladas, no por normas naturales de tipo epistémico, sino por normas sociales. Desde la perspectiva de Mercier y Sperber, las ideas de Robert Brandom que discutimos en la sección III pueden parecer más pertinentes, pues Brandom insiste particularmente en el fundamento social de las relaciones racionales entre nuestros juicios (Brandom, 1994, 2000). En cambio, la propuesta de Christopher Peacocke puede parecer más compatible con los planteamientos de Burge, pues tanto Burge como Peacocke consideran que la obtención de juicios verdaderos es el propósito esencial de la cognición humana, la cual incluye, desde luego, nuestras capacidades de razonar y argumentar. En otras palabras, mientras que las ideas de Brandom, Mercier y Sperber tienen un carácter dialógico y comunicacional, las ideas de Peacocke y Burge tienen un carácter más bien individual y epistémico. Con nuestro trabajo, hemos querido también mostrar que abordar estos debates filosóficos es ineludible si deseamos obtener una comprensión más adecuada de la naturaleza del razonamiento y la argumentación.

### Referencias bibliográficas

- Brandom, R. (1994). *Making It Explicit*. Cambridge: Harvard University Press.
- Brandom, R. (2000). *Articulating Reasons. An Introduction to Inferentialism*. Cambridge: Harvard University Press.
- Burge, T. (2003). Perceptual Entitlement. *Philosophy and Phenomenological Research*, 67(3), 503-548.
- Burge, T. (2010). *Origins of Objectivity*. Oxford: Oxford University Press.
- Evans, J. St. B. T. (2007). *Hypothetical Thinking. Dual Processes in Reasoning and Judgment*. Nueva York: Psychology Press.
- Evans, J. St. B. T. (2010). *Thinking Twice. Two Minds in One Brain*. Oxford: Oxford University Press.
- Evans, J. St. B. T. & Over, D. E. (1996). *Rationality and Reasoning*. Sussex: Psychology Press.

- Frankish, K. (2004). *Mind and Supermind*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. Nueva York: Farrar, Strauss and Giroux.
- Koriat, A. (2008). Subjective Confidence in One's Answers: The Consensuality Principle. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 34(4), 945-959.
- Koriat, A. (2012). The Self-Consistency Model of Subjective Confidence. *Psychological Review*, 119(1), 80-133.
- Koriat, A, Nussinson, R., Bless, H. & Shaked, N. (2008). Information-Based and Experience-Based Metacognitive Judgments: Evidence from Subjective Confidence. En J. Dunlosky & R. Bjork (Eds.), *Handbook of Metamemory and Memory* (pp.117-135). Nueva York, Estados Unidos: Psychology Press.
- Mercier, H. & Sperber, D. (2011). Why Do Humans Reason? Arguments for an Argumentative Theory. *Behavioral and Brain Sciences*, 34, 57-111.
- Mercier, H. & Sperber, D. (2017). *The Enigma of Reason*. Cambridge: Harvard University Press.
- Millikan, R. (1984). *Language, Thought, and Other Biological Categories*. Cambridge: MIT Press.
- Millikan, R. (1990). Truth Rules, Hoverflies, and the Kripke-Wittgenstein Paradox. *The Philosophical Review*, 99(3), 323-353.
- Mohammed, D. (2016). Goals in Argumentation: A Proposal for the Analysis and Evaluation of Public Political Arguments. *Argumentation*, 30(3), 221-245.
- Neander, K. (1995). Misrepresenting & Malfunctioning. *Philosophical Studies*, 79, 109-141.
- Peacocke, C. (1992). *A Study of Concepts*. Cambridge: MIT Press.
- Peacocke, C. (1999). *Being Known*. Oxford: Oxford University Press.
- Peacocke, C. (2008). *Truly Understood*. Oxford: Oxford University Press.
- Proust, J. (2012). Metacognition and Mindreading: One or Two Functions? En M. Beran, J. Brandl, J. Perner & J. Proust (Eds.), *Foundations of Metacognition* (pp.234-251) Oxford, Inglaterra: Oxford University Press.
- Proust, J. (2013). *The Philosophy of Metacognition: Mental Agency and Self-Awareness*. Oxford: Oxford University Press.
- Ryle, G. (1949). *The Concept of Mind*. Londres: Hutchinson.
- Stanovich, K. (2011). *Rationality and the Reflective Mind*. Nueva York: Oxford University Press.
- Wenzel, J. W. (2006). Three Perspectives on Argument. Rhetoric, Dialectic, Logic. En R. Trapp & J. Schuetz (Eds.) *Perspective on Argumentation. Essays in Honor of Wayne Brockriede* (pp. 9-26). Nueva York, Estados Unidos: Idebate Press.

## Notas

1. Para clarificar las ideas y evitar confusiones, es preciso señalar que nuestra distinción entre proceso y producto no coincide exactamente con la distinción entre proceso y producto que es también discutida por Joseph W. Wenzel (2006). Wenzel se enfoca exclusivamente en la argumentación y distingue, además del proceso y el producto, el procedimiento: mientras que el proceso corresponde a la estrategia retórica de exposición y el producto al argumento formulado, el procedimiento corresponde a las normas sociales o institucionales que, en distintos contextos, definen las formas aceptables y/o eficaces de interacción entre las partes que argumentan. Desde nuestra perspectiva, en cambio, el proceso es simplemente el ejercicio concreto, en un momento específico, de las capacidades de razonar o argumentar. El producto es el resultado (razones o argumentos) que, en virtud de la realización de un tal proceso, es obtenido. Vista de esta manera, la distinción entre proceso y producto es aplicable tanto a la argumentación como al razonamiento, y no solamente a la argumentación, como en el caso de la distinción que presenta Wenzel (y, en particular, la noción de procedimiento, que no tiene una aplicación clara en el caso del razonamiento). Si bien es cierto que, desde nuestro enfoque, los aspectos distintivamente sociales y dialógicos de la argumentación quedan un tanto relegados, el objetivo de nuestro trabajo es, ante todo, analizar el ejercicio individual de las capacidades de razonar y argumentar.
2. Véanse, por ejemplo, los distintos desarrollos de las teorías del pensamiento dual (Evans, 2007, 2010; Evans & Over, 1996; Kahneman, 2011; Stanovich, 2011). Para un enfoque más filosófico, véase: (Frankish, 2004).
3. Estos planteamientos están inspirados, desde luego, en los argumentos de Gilbert Ryle (1949) a favor de la existencia de una forma básica de conocimiento práctico (*knowing how*).
4. Es decir, alguna otra intención que, como veremos en seguida, refleje la posesión de los criterios y procedimientos implícitos en los que consiste la capacidad de formar un producto correcto. En los párrafos siguientes, debe entenderse que, además de la intención (a) y la intención (b), admitimos que puede haber otras opciones. Tales opciones, sin embargo, deben ser fundamentalmente similares a (a) o (b).
5. Una propuesta bien conocida que vincula la noción de función propia con cuestiones normativas (en un contexto un tanto distinto) ha sido elaborada por Ruth Garrett Millikan (1984 y 1990). Véase también: (Neander, 1995).
6. Véase: (Burge, 2003, 2010). Una propuesta similar es defendida por Peacocke (1992, 1999, 2008) quien afirma que la verdad es el propósito esencial de la formación de juicios y que el conocimiento de este propósito esencial es una forma de conocimiento a priori.
7. En el caso de razonamientos o argumentaciones que respaldan decisiones o conclusiones de tipo práctico, resulta inadecuada hablar de verdad. Una postura de este tipo debe entonces distinguir entre racionalidad teórica y racionalidad práctica y suponer que distintos principios definen cada uno de estos campos de la racionalidad.
8. Es importante señalar que estas ideas no necesariamente favorecen una concepción coherentista del conocimiento, pues una parte de la información sólidamente incorporada en el conjunto puede serlo en virtud de su *correspondencia* con la realidad.