

# El problema de las razones inadecuadas

Miranda del Corral

Doctora en Filosofía por la Universidad Nacional de Educación a Distancia, UNED (España)  
Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, CONICET (Argentina)  
E-mail: [miranda.delcorral@filo.uba.ar](mailto:miranda.delcorral@filo.uba.ar)

---

**Resumen:** Las razones del tipo inadecuado son aquellas que, a pesar de parecer buenas razones, no son capaces ni de justificar ni de motivar la formación de una actitud mental. Aunque en un principio se asumió que este problema sólo afectaba al ámbito teórico, el Puzzle de la Toxina de Kavka mostró que en el ámbito práctico también encontramos razones inadecuadas. La finalidad de este artículo es analizar el alcance de este problema, para determinar a qué tipo de razones afecta. Examinaré dos posibles soluciones, y argumentaré que la solución más prometedora, de Hieronymi, está basada en conceptos de razón y de actitud demasiado restringidos.

**Palabras clave:** razones, justificación, racionalidad, razón teórica y práctica, voluntad.

**Abstract:** Reasons are of the wrong kind if, despite appearing of the right kind, are not able to justify nor to motivate the formation of a mental attitude. Initially, this problem was thought to apply only within the theoretical realm of reason, but Kavka's Toxin Puzzle showed that reasons of the wrong kind are also found in the practical realm. The aim of this paper is to analyze the scope of this problem, in order to determine the kind of reasons it affects. I will examine two possible solutions to this problem, and I will argue that the most promising solution, proposed by Hieronymi, is based on a conception of reasons and attitudes that is too narrow.

**Keywords:** reasons, justification, rationality, practical and theoretical reason, will.

---

## 1. Introducción

Imaginemos que nos ofrecen diez euros por creer que es el Sol el que gira alrededor de la Tierra. ¿Afecta este ofrecimiento a nuestra creencia? ¿Y si nos ofrecen diez millones de euros? ¿Y si nos amenazan con destruir la humanidad, si no formamos la creencia? Éste es el "problema de las razones inadecuadas", al que denominaremos "problema WKR", por sus siglas en inglés; llamaremos "razones WKR" a las razones de este tipo. Aparentemente, el ofrecimiento nos da razones para creer, pero no parece que podamos creer por dinero. Incluso si pudiéramos, mediante algún tipo de mecanismo de filosofía-ficción, inducirnos la creencia a voluntad, ¿sería una creencia justificada?

El problema WKR, por tanto, puede plantearse de dos maneras. La primera es: ¿por qué el ofrecimiento de dinero es una razón inadecuada para la creencia? Con respecto a la segunda, convengamos que la incapacidad de creer por dinero no es idéntica a la incapacidad

de creer en la validez de una conclusión que no se sigue de las premisas. Por ejemplo, imaginemos que alguien nos dice: "Creo que el Sol gira alrededor de la Tierra porque esta botella contiene agua"; aquí lo que contenga la botella es irrelevante para evaluar la creencia de que el Sol gira alrededor de la Tierra. Ahora bien, las razones WKR parecen adecuadas: ¿Acaso no está justificado, desde el punto de vista prudencial, formar una creencia por diez millones de euros? ¿Y por salvar a toda la humanidad, desde el punto de vista moral? Ésta es la segunda manera de plantearse el problema WKR: ¿por qué *parecen* adecuadas las razones WKR?

El problema WKR es interesante porque afecta a dos disciplinas que, en general, tienen pocos puntos en común: la epistemología y la metaética. Podría parecer que el problema WKR se restringe a la creencia, pero abarca otras actitudes, como veremos en la sección 3. Pero antes, en la siguiente sección, ofreceré un breve mapa de los diversos debates en torno a la tipología de las razones, ya que el problema

WKR atañe a un tipo particular de razones (las normativas), aunque tiene consecuencias para los otros tipos. En la sección 4 consideraré dos soluciones al problema WKR; una de ellas se basa en la distinción que propuso Parfit (2001) entre razones de estado y razones de objeto, y la segunda Hieronymi parte de una crítica tanto a esta distinción como al concepto de razón como *algo que cuenta a favor de otra cosa* (Hieronymi, 2005; 2006). Por último, en la sección 5, argumentaré que la concepción que tiene Hieronymi de las razones como consideraciones que responden a una pregunta pone de relieve una característica de las actitudes que había sido ignorada en este debate, pero que es demasiado exigente como criterio de justificación.

## 2. Tipología de las razones

El concepto filosófico de "razón" tiene un significado vago, probablemente debido a la cotidianidad de su uso. El concepto de razón se suele tomar como primitivo,<sup>1</sup> siendo una razón *algo que cuenta a favor de otra cosa*. Así, el concepto de razón es un concepto relacional: A es una razón para B. Ahora bien, qué tipo de entidad sean A y B y qué tipo de relación rijan entre ellos son cuestiones que han sido ampliamente discutidas. Estos debates han dibujado un mapa de los tipos de razones, polarizadas alrededor de dos posturas enfrentadas: internalismo y externalismo. Comenzaré señalando los principales debates en torno a la tipología de las razones, para luego centrarme en las razones WKR.

Las razones pueden ser clasificadas atendiendo a diferentes criterios. En primer lugar, dependiendo de su *ámbito de aplicación*, las razones pueden ser teóricas o prácticas. Mientras que las razones teóricas son razones para creer que algo es el caso (o para tener cualquier otra actitud doxástica, como *acceptar* que algo es el caso), las razones prácticas son razones para actuar de una manera o para tener una intención (Audi 2001).

En segundo lugar, la expresión "contar a favor de" puede entenderse de manera causal o de manera normativa. Así, atendiendo a su *función*, las razones pueden ser *explicativas* o *normativas*.<sup>2</sup> La idea que fundamenta esta distinción es que justificar

y explicar nuestras actitudes son dos tareas diferentes, sujetas a distintos criterios de corrección. Además, esta distinción suele conllevar otra de carácter ontológico, es decir, referida a qué tipo de entidades son las razones. Las razones explicativas se ofrecen con el fin de explicar por qué hacemos algo, por qué algo es el caso, o por qué tenemos determinada actitud mental.<sup>3</sup> La causa de nuestras acciones son nuestras motivaciones, entendidas de manera amplia (metas, deseos, intenciones...),<sup>4</sup> es decir, otras actitudes de carácter volitivo. Las razones normativas (llamadas también *justificativas*), por otra parte, indican corrección, es decir, justificación. Las razones normativas, además de morales, también pueden ser prudenciales, legales, racionales, etcétera; cualquier fuente de normas (incluidos los juegos) es también fuente de razones normativas. Al igual que sucede con la explicación, podemos justificar varios tipos de entidades; una acción, que algo es (o debe ser) el caso, o una actitud mental.

Tercero, el debate acerca de la *ontología* de las razones responde a su doble función (Finlay and Schroeder 2012). Por una parte, los *internalistas* defienden que las razones son *actitudes mentales*, tales como deseos, intenciones o creencias, ya que las razones deben ejercer un poder causal sobre las acciones y actitudes del agente (Davidson 1963). Las razones deben pertenecer, según el internalismo, a lo que Williams denominó *conjunto motivacional subjetivo*, es decir, el conjunto de deseos y otras actitudes con capacidad para motivar al agente a actuar (Williams, 1982). Por otro lado, el *externalismo* acerca de las razones consideran que son los hechos o estados de cosas, y no las actitudes mentales, los que tienen poder justificativo. El externalismo defiende que la capacidad justificativa de una razón es independiente de las motivaciones del agente: lo que justifica una acción o una intención son las propiedades de la acción o del estado de cosas que resulta de la acción, y lo que justifica una creencia es el hecho del mundo al que se refiere la creencia. Las razones normativas también pueden ser motivacionales, si se defiende una postura externalista: de entre todas las razones que justifican una acción,

<sup>3</sup> Aquí, "actitud mental" es como sinónimo de "estado mental".

<sup>4</sup> Ahora bien, como señala Álvarez (2010), las razones que explican el comportamiento de un sujeto no siempre forman parte de sus motivaciones: mi síndrome obsesivo-compulsivo explica por qué me lavo las manos constantemente, pero mi síndrome no es mi motivación. Parece más adecuada, entonces una triple distinción entre razones explicativas no motivacionales, explicativas motivacionales, y justificativas.

<sup>1</sup> Afirma Parfit: "Like some other fundamental concepts, such as those of *reality*, *necessity*, and *time*, the concept of a reason cannot be explained in other terms." (Parfit 2001, 18). Scanlon (2003) defiende una postura similar.

<sup>2</sup> Esta distinción es clásica; véanse, entre otros, Raz (1975) y Dancy (2000).

el agente actúa por una o un conjunto de ellas, que serían sus razones motivacionales. Ahora bien, debe aceptarse la posibilidad de estar motivado por los hechos del mundo, y no únicamente por los deseos y otras actitudes volitivas.

Volvamos ahora a las razones WKR. Como señalábamos al principio de esta sección, las razones son propiedades relacionales. Cuando una entidad tiene la propiedad de ser una razón, lo es con respecto a otra cosa, aquella para la que es una razón: A es una razón para B.

Una razón WKR es una razón *para un actitud*, ya sea práctica, como una intención, o teórica, como una creencia. En segundo lugar, desde el punto de vista externalista, una razón WKR es *un hecho del mundo* que parece justificar la actitud, pero que no lo hace. Podríamos considerar, junto a los internalistas, que una razón WKR es una actitud; por ejemplo, *la creencia* de que nos van a dar un millón de euros por creer que el Sol gira alrededor de la Tierra. La primera creencia, sin embargo, no tiene capacidad de motivar la segunda: desde el punto de vista explicativo, las razones WKR también son inadecuadas.

A continuación, explicaré con más detenimiento el problema WKR, y sus implicaciones para la epistemología y la metaética.

### 3. Razones inadecuadas

Una razón WKR es aquella que, a pesar de justificar aparentemente una actitud, no es una *buena* razón para tener esa actitud. Retomemos en ejemplo con el que comenzamos este artículo. Supongamos que un millonario excéntrico me ofrece una suma de dinero por consumir un brebaje que, si bien no me matará, hará que me sienta mal durante unas horas. Al ofrecirme dinero por tomar el brebaje, el millonario me ha dado una razón para decidir (es decir, formar la intención de) tomarlo. Tras evaluar las razones a favor y en contra, decido consumirlo; formo una intención, la ejecuto, recibo mi dinero, paso el malestar temporal, y sigo con mi vida, convencida de que mi decisión ha sido la correcta.

Ahora imaginemos que este mismo millonario me ofrece otra suma de dinero por creer que el cielo es rojo. Podría aducirse que, de la misma manera que antes me había dado una razón para formar la intención de beber un vaso de un líquido levemente tóxico, ahora el mismo millonario me ha dado una razón para creer que el

cielo es rojo.<sup>5</sup> No obstante, en este segundo caso, no resulta evidente que el ofrecimiento del millonario sea una razón para creer que el cielo es rojo, a pesar de favorecer que yo tenga la actitud de creencia hacia la proposición "el cielo es rojo".

Si el millonario excéntrico me ofreciese razones de tipo moral, la situación sería parecida. Imaginemos que, además de millonario, este personaje es extremadamente malvado, y me amenaza con exterminar a la humanidad si no creo que el cielo es rojo. Ahora tengo razones morales para formar la creencia de que el cielo es rojo, pero estas razones no son del tipo adecuado: mis creencias no se justifican por este tipo de razones.

Además de no tener fuerza justificativa, las razones inadecuadas tampoco suelen tener capacidad motivadora. Yo puedo *desear creer* que el cielo es rojo, e incluso *tener la intención de creer* que el cielo es rojo; pero estas actitudes motivacionales hacia la formación de una creencia no suelen tener la capacidad de causarla. Las creencias así formadas, de hecho, son consideradas irracionales, producto del pensamiento ilusorio. Por ejemplo, tras un incidente emocionalmente impactante (una ruptura sentimental, la muerte de un ser querido), uno puede tener razones para *querer creer* que, en realidad, nada ha sucedido (que su ex-pareja le sigue amando, o que su amigo sigue con vida). A veces, fruto del estrés emocional, se puede llegar a creer que tales cosas son el caso; pero las ventajas emocionales de poseer estas creencias no las justifican (Hernández Iglesias 2007). Las explican, pero dudo que puedan considerarse razones motivacionales; más bien son razones explicativas ajenas a la voluntad del creyente.

Por esto mismo el problema WKR se considera un argumento en contra del *voluntarismo doxástico*, es decir, la tesis de que algunas creencias pueden estar bajo el control *directo* y *voluntario* del agente (Audi 2001). El voluntarismo doxástico pretende dar cuenta de las obligaciones epistémicas, como la obligación racional de creer lo que es verdadero, o la obligación de no tener creencias contradictorias. Por ejemplo, si alguien cree que todo A es p, debería creer (o al menos, estar dispuesto a creer) que

<sup>5</sup> El ejemplo del millonario excéntrico es análogo a la *apuesta de Pascal* con respecto de la creencia en dios. El cielo divino, si existe, proporcionará infinita satisfacción a quienes crean en dios y sean buenos; quienes no crean, irán al infierno, en donde sufrirán infinitos tormentos. Por lo tanto, argumenta Pascal, es mucho más beneficioso creer en Dios que no creer, ya que el coste es pequeño comparado con la infinita recompensa de ir al cielo tras la muerte.

este A es p. Los defensores del voluntarismo doxástico, como Ryan (2003) y Steup (2000), sugieren que, para que podamos tener deberes racionales de este tipo, formar creencias tiene que ser algo que podamos hacer a voluntad. Esta posición, no obstante, es minoritaria: se han ofrecido diversos argumentos, convincentes a mi parecer, en contra de las tesis de que podemos ejercer un control directo y voluntario sobre nuestras actitudes doxásticas,<sup>6</sup> y el problema WKR es un ejemplo de las limitaciones volitivas de la formación de creencias.

Algunos autores como Audi han explicado el problema WKR con respecto de la creencia en términos de las diferencias funcionales entre dos dominios racionales, el teórico y el práctico, que están sujetos a distintos criterios de adecuación al mundo, y por lo tanto a distintos tipo de razones. Mientras que las creencias y otras actitudes doxásticas responden a la razones *teóricas* (que son las expresiones proposicionales de la evidencia), las intenciones y otras actitudes prácticas responden a razones *prácticas*. El problema WKR es un contraejemplo al voluntarismo doxástico, fundamentado en la distinción entre el ámbito teórico y práctico de la racionalidad: las razones prácticas son adecuadas para las actitudes prácticas, pero son razones WKR para las actitudes doxásticas, debido a las diferencias entre los ámbitos teórico y práctico de la racionalidad.

Sin embargo, el problema WKR excede del ámbito teórico. El siguiente ejemplo fue propuesto por Kavka (1983), y desde su formulación ha generado una intenso debate. Supongamos que el excéntrico millonario nos ofrece dinero por *formar la intención ahora de consumir mañana* el brebaje tóxico. En el momento en el que formemos la intención, el millonario nos dará el dinero, independientemente de si llegamos a consumir el brebaje o no. Aquí volvemos a encontrarnos con que el ofrecimiento de dinero es una razón WKR. Lo que Kavka pretendía mostrar es que no podemos formar la intención de hacer algo cuando no tenemos razones para hacerlo (en este caso, tenemos razones para no hacerlo), aunque tengamos razones para formar la intención. El ejemplo sigue siendo válido incluso en ausencia de razones en contra (es decir, cuando el brebaje no es tóxico). Imaginemos que el millonario nos ofrece dinero por formar la intención *ahora* de levantar el brazo *mañana*. En el momento

en el que nos dé el dinero, ¿seremos capaces de mantener la intención? Y si sabemos que no la vamos a mantener, ¿seremos capaces de formarla?

Esta versión práctica del problema WKR ha sido analizada, mayoritariamente, como contra-argumento a una teoría metaética denominada *Fitting Attitudes*. Esta teoría, cuyo principal defensor es Scanlon (2003), defiende que el valor de las cosas no es independiente de las razones, sino que "valorar algo es considerar que uno tiene razones para adoptar ciertas actitudes positivas hacia ello y razones para actuar de cierto modo a propósito de ello" (2003, 129). Scanlon trata de ofrecer una explicación de los términos normativos, como "bueno", o "valioso", en términos evaluativos: X es bueno porque tenemos razones para *evaluarlo* como bueno. Ahora bien, según esta definición de valor, el ofrecimiento del millonario de formar la intención ahora de consumir el brebaje tóxico mañana (puzzle de Kavka) otorga valor *a la acción de consumir el brebaje*, lo que resulta difícil de aceptar.<sup>7</sup> El problema WKR muestra que no todas las razones para valorar un objeto (una acción, un estado de cosas) son relevantes, o contribuyen, al valor de este objeto.

En resumen, el problema WKR consiste en que ciertas razones aparentan justificar una actitud, pero no se sitúan en el mismo plano justificativo que las razones normales: tengo razones de un tipo para creer que el cielo no es rojo, y otras razones para creer que el cielo es rojo, pero no puedo sopesar ambos tipos de razones como un solo cuerpo de evidencia a favor o en contra de mi creencia. Además, no podemos responder a las razones WKR: no podemos formar ni creencias ni intenciones por dinero, aunque queramos hacerlo. De hecho, responder a este tipo de razones da lugar a formar actitudes irracionales, como creer que lo nos conviene creer, en lugar de creer aquello a lo que apunta nuestra evidencia disponible. Por lo tanto, las razones WKR son, desde el punto de vista motivacional, incapaces de causar la formación de la actitud a la que parecen justificar.

En resumen, el puzzle de Kavka muestra que el problema WKR no puede ser explicado mediante la distinción entre razones teóricas y prácticas, ya que las razones para formar una intención y las razones para hacer algo son ambas razones

<sup>6</sup> Véase el trabajo clásico de Williams (1973), y más recientemente, los trabajos de Audi (2001) y Hieronymi (2006). Rosell (2008) ofrece un estado de la cuestión de este debate.

<sup>7</sup> Rabinowicz y Rønnow-Rasmussen (2006) son los primeros en criticar la teoría de Scanlon mediante el problema WKR.

prácticas. Este problema afecta tanto al dominio teórico como el práctico.

#### 4. Actitud y objeto

La solución más popular al desafío que problema WKR plantea en metaética y en epistemología consiste en identificar las razones inadecuadas como aquellas que no justifican *directamente* una actitud. Parfit (2001) argumenta que hay dos tipos de razones: *de objeto* y *de estado*. Como he señalado antes, ser una razón es una característica relacional: A es una razón para B (y no una razón a secas). Las actitudes mentales, por su parte, tienen *objeto*, que es la entidad hacia la que tenemos la actitud. Así, si yo creo que el cielo es azul, el objeto de mi actitud es un hecho, o un estado de cosas que describo mediante una proposición ("el cielo es azul"). Los hechos acerca del objeto de la actitud proveen *razones de objeto*. Por ejemplo, el hecho de que el brebaje es tóxico es una razón para no beberlo; como el contenido de mi intención es una acción, el hecho de que el brebaje es tóxico es una razón para formar la intención de no beberlo. Las *razones de estado*, por otra parte, dependen de hechos acerca de la actitud en sí misma. Por ejemplo, el ofrecimiento de dinero por decidir ahora consumir un brebaje tóxico mañana es una razón de estado, no de objeto.

Las razones de estado pueden justificar (y motivar para) *intentar* tener una actitud, o para *desear* tenerla; pero no justifican ni motivan la actitud. Mientras que las razones de objeto justifican el objeto de la actitud, las razones de estado justifican la actitud en sí misma. Las razones WKR son inadecuadas porque están dirigidas hacia la actitud, no hacia el objeto.

Esta distinción goza de gran aceptación;<sup>8</sup> sin embargo, Hieronymi (2005) señala que es una distinción ambigua, ya que se basa en el concepto vago de razón como *algo que cuenta a favor de otra cosa* (una acción o una actitud). Es esta concepción de las razones la que genera el problema WKR, ya que, a fin de cuentas, el ofrecimiento del millonario *cuenta a favor* de creer que el cielo es rojo, o de decidir ahora tomar mañana un brebaje tóxico.

El análisis de Hieronymi de la concepción de las razones como *algo que cuenta a favor de otra cosa* contribuye a esclarecer por qué las razones WKR parecen adecuadas, a pesar de no serlo. Recordemos que ésta era

la segunda cuestión que planteábamos con respecto al problema WKR: no sólo hay que explicar por qué son inadecuadas estas razones, sino que también es necesario explicar qué las distingue de otras entidades que no son razones. Por ejemplo, el hecho de que esta botella contenga agua no es una razón para creer que el Sol gira alrededor de la Tierra; no cuenta a favor ni del contenido de la creencia, ni de la propia actitud de creencia. Sin embargo, el que nos ofrezcan dinero por creer que el Sol gira alrededor de la Tierra sí que cuenta a favor de la tener esa creencia: sin duda, nos sería beneficioso.

La distinción entre razones de estado y de objeto señala dos maneras de contar a favor, pero no explica por qué una de ellas (las razones de estado) no es del tipo adecuado. Además, la distinción no es excluyente: en general, es bueno para nosotros tener creencias verdaderas, así la evidencia positiva es tanto una razón de objeto como de estado con respecto a la creencia que justifica.

Hieronymi aduce que una razón no es algo que cuenta a favor de otra cosa, sino que es *una consideración acerca de una pregunta*. Las razones relacionan hechos con preguntas, y no directamente con actitudes. Sí se relacionan indirectamente: algunas actitudes responden a una pregunta constitutiva. La creencia de que p responde a la pregunta acerca de *si p es el caso*; la intención de hacer A responde a la pregunta acerca de *si hacer A*. Otras actitudes, como la admiración o el miedo, también tienen preguntas constitutivas (nos preguntamos si admirar a alguien, o si temer algo). Estas actitudes están constituidas por un compromiso de responder a estas preguntas.<sup>9</sup> Si creemos que p, nos comprometemos con la verdad de p: cuando nos piden que justifiquemos nuestra creencia, debemos responder a su pregunta constitutiva, ofreciendo razones a favor de que p sea el caso. Además, afirmar la actitud pero pegar la pregunta asociada es incurrir en una contradicción pragmática: "creo que p, pero p no es el caso".

Para formar una actitud constituida por un compromiso, debemos responder su pregunta constitutiva. Las consideraciones que responden a esta pregunta, afirma Hieronymi, son *razones constitutivas*, ya que sustentan el compromiso de la actitud. Por

<sup>8</sup> Entre los pocos disidentes, destaca Schroeder (2012).

<sup>9</sup> No todas las actitudes mentales responden a una pregunta, ni están constituidas por un compromiso. Por ejemplo, las actitudes de suponer, imaginar o recordar no responden a ninguna pregunta en particular. Como consecuencia, no podemos imaginar injustificadamente, por ejemplo.

otra parte, las consideraciones que responden a la pregunta acerca de si sería bueno tener esa actitud son *razones extrínsecas*. Podemos formar actitudes respondiendo a razones extrínsecas, pero no directamente (Hieronymi 2006). Mientras que responder a su pregunta constitutiva es una forma inmediata de formar una actitud, ya que el acto de responderla es también el acto de formar la actitud, actuar por razones extrínsecas implica manipular nuestras actitudes, creando las condiciones adecuadas para que esta actitudes se formen. Por ejemplo, podemos asistir a terapia, o a un tratamiento de hipnosis. Es decir, podemos tratar de adquirir una actitud intencionadamente. Pero formar una actitud y tratar de adquirirla mediante la manipulación son dos actos distintos.

## 5. Justificación y objeto de la actitud

Si bien estoy de acuerdo con la crítica de Hieronymi a la distinción entre razones de estado y de objeto, creo que su propuesta tiene dos problemas, relacionados entre sí. En primer lugar, Hieronymi identifica la pregunta por el objeto de la actitud con la pregunta por la justificación de la misma; segundo, el concepto de actitud como compromiso es demasiado exigente.

La consideración de una razón como *algo relativo a una pregunta* es lo suficientemente vaga como para admitir varias interpretaciones. Hieronymi argumenta que la pregunta relevante, la que debemos responder para cumplir con el compromiso implicado en nuestras actitudes de este tipo, es la pregunta por el contenido. En el caso de la creencia, para justificar que creo que *p*, debo responder a la pregunta: *¿Es p el caso?* Ahora bien, la pregunta por la justificación de la creencia parece más bien la siguiente: *¿Debo creer que p?* Al identificar estas dos preguntas, Hieronymi defiende una posición evidencialista<sup>10</sup> con respecto a la creencia, según la cual lo único que justifica nuestras creencias es la evidencia de la que disponemos. Dicho de otra manera, sólo la evidencia provee de razones para creer.

Creo sin embargo que hay otras consideraciones que son razones para la creencia, pero que no son evidencia. Por ejemplo, pensemos en la *coherencia*. No necesito acudir al mundo para recabar evidencia acerca de si *es el caso que p y no p*. Supongamos que, en medio de una

discusión, mi oponente me hace ver que tengo creencias contradictorias. Ahora tengo una razón para revisar mis creencias: o bien una de ellas es falsa, o bien ambas lo son. Sin embargo, la razón para creer que no es el caso que *p* y no *p* no es la evidencia de que no es el caso que *p* y no *p*. No existe tal evidencia. Son los requisitos de coherencia de la racionalidad<sup>11</sup> los que proveen razones, pero no responden a la pregunta acerca de si *p* y no *p* es el caso, sino a la pregunta de si debo creer que *p* y no *p* (y la respuesta es negativa).

Dependiendo de otros factores, ante la ausencia de evidencia de que *p* es el caso, deberemos o suspender el juicio, o formar una creencia negativa (no es el caso que *p*). Para considerar un hecho una razón no evidencial, lo evaluamos con criterios racionales, como la coherencia; epistémicos, como la precisión o la simplicidad; o pragmáticos, como la necesidad de certeza. Miremos, por ejemplo, el fenómeno de la llamada *intrusión pragmática*:<sup>12</sup> qué consideremos evidencia, o qué consideremos buenas razones para creer, dependerá en parte de factores pragmáticos circunstanciales, que tienen que ver con la necesidad que tenemos de formar una creencia. Por ejemplo, supongamos que estoy en una ciudad de la cual me han dicho que tiene una catedral barroca hermosísima, pero que no sé dónde está; no tengo mapa de la ciudad. Pero al primer transeúnte que veo, le pregunto por la catedral de la ciudad, y me indica, tras una breve pausa dubitativa, que está tres calles más arriba. Tengo razones suficientes para creer que la catedral está tres calles más arriba. Ahora imaginemos que, en lugar de visitar la ciudad como turista, voy a acudir a una boda en la catedral. Llego bastante tarde, y no sé dónde está. Pero al primer transeúnte que veo, y tras preguntarle, me responde con la misma pausa dubitativa que en el ejemplo anterior. Para mí es tan importante llegar a tiempo a la catedral, que desconfío de esta breve pausa, y busco a alguien más cualificado (un taxista, un policía...) para preguntarle, de nuevo, por la ubicación del a catedral. Con la misma evidencia testimonial, en un caso formo una creencia, en el otro no: los niveles de exigencia son mayores cuando para mí es importante no equivocarme. Y si bien no estaría justificado dudar del primer transeúnte, parece apropiado pedir una segunda opinión si no

<sup>10</sup> El evidencialismo es la teoría de la justificación predominante en epistemología, aunque está sujeta a críticas; véase Iranzo García (1996).

<sup>11</sup> La teoría de los requisitos de coherencia ha recibido mucha atención en los últimos años; véase Broome (2013).

<sup>12</sup> Véase Engel (2011) para una discusión sobre este fenómeno.

ofrece total seguridad. Las razones que justifican la creencia, por lo tanto, no siempre son las que responden a la pregunta de si el objeto de mi creencia es el caso.

Con respecto a la intención de hacer A, su justificación implica responder a la pregunta acerca de si hacer A, es decir, ofrecer las razones a favor (o en contra, en su caso) de hacer A. Pero supongamos que tengo que decidir entre dos alternativas, A y B, que resultan ser idénticas en valor; podrían ser las dos balas de heno enfrente del asno de Buridan. En este caso, la necesidad de decidir entre A y B justifica que lance una moneda al aire, y que el resultado que obtenga sea una razón para elegir A, o para elegir B. Supongamos que decido que, si sale cara, elegiré A; sale cruz. Ahora tengo una razón para elegir B que antes no tenía, pero no es una consideración que responda a la pregunta: *¿Hago B?*

No obstante, creo que la propuesta de Hieronymi es útil para comprender el problema WKR. Como hemos visto, explica por qué el problema WKR surge de la relación que hay entre las razones y aquello para lo que son razones. En concreto, si las razones son consideraciones que *cuentan a favor* de una actitud, las razones WKR son adecuadas. Hieronymi sugiere que esa relación es la de pregunta-respuesta. Yo creo que esta postura limita demasiado el espectro de las razones, dejando de lado razones pragmáticas, epistémicas, y racionales (valga la redundancia).

En mi opinión, esta limitación surge del el concepto de actitud como compromiso con una pregunta justificativa, el cual es demasiado exigente. Comencemos examinando la actitud de creencia. Hieronymi afirma que creer que *p* es *comprometerse con la verdad de p* (Hieronymi 2006, 56). El compromiso es entendido de una manera pública: uno está comprometido en el sentido de que, si uno tiene la actitud, debe enfrentarse a determinadas preguntas y críticas. Esta condición resulta demasiado fuerte, ya que identifica creencia con certeza. El tipo de compromiso al que se refiere Hieronymi es muy parecido al que atribuye Brandom a la aserción pública (Brandom 1994). Cuando aseveramos que *p* es el caso, nos comprometemos a justificar que *p* es el caso a quienes desafíen la verdad de nuestra aserción. Podemos también expresar creencias y expresar dudas sobre su verdad, o lo que es lo mismo, atribuirles menos grado de certeza. Aquí no aseveramos *que p*, sino que aseveramos *que creemos que p con un grado X de certeza*. Las condiciones

de justificación son diferentes (aunque las razones a favor de que *p* sea el caso son relevantes en ambos casos): en el caso de la creencia no certera, podríamos justificar por qué consideramos que la evidencia que tenemos no es suficiente, por ejemplo. No está claro, por tanto, cómo se manifiesta el compromiso en las creencias no certeras.

El compromiso propio de la intención, según Hieronymi, es práctico: la intención de hacer A compromete al agente a *hacer A* (Hieronymi 2006, 56). Si tomamos una lectura demasiado estricta de este compromiso, un agente que intenta hacer A, pero no lo logra, estaría fallando en su compromiso. Tendría una intención defectiva, del mismo modo que un agente débil de voluntad, que tiene la intención de perder peso, pero no cambia de dieta ni hace deporte. Ahora bien, a veces determinados factores externos impiden que hagamos algo que teníamos planeado hacer. Podemos tener la intención de ganar la carrera, pero otro corredor nos adelantó y ganó. Parece entonces que cumplir con el compromiso práctico de la intención no implica necesariamente llevar a cabo la acción con éxito, sino sólo intentarlo. Pero entonces el compromiso involucrado en una intención es otra actitud; de hecho, es la misma intención. Esta lectura del compromiso lo convierte en superfluo: al tener una intención, ya tenemos esa intención. En todo caso, podría estar implicado un compromiso a no abandonar la intención son tener razones para ello.<sup>13</sup> Pero, ¿por qué no considerar que este compromiso es un requisito racional, como el requisito de no ser akrático, débil de voluntad, en lugar de ser constitutivo de la intención? Y sobre todo, ¿por qué la fuerza de voluntad, el mantener las intenciones hasta que no tengamos razones para abandonarlas, tiene que ver con la *justificación* de la intención? En todo caso, mis acciones estarán injustificadas si son contrarias a mis intenciones; pero no viceversa. Así, incluso si aceptamos la tesis de que tener una intención conlleva un compromiso práctico, la relación de este compromiso con la justificación de la actitud no está clara.

En resumen, la concepción de Hieronymi de cómo las razones justifican es demasiado estricta. Mientras que puede ser cierto que responder a las preguntas acerca del contenido de las actitudes siempre provea razones para justificar estas actitudes, no está claro que no sea posible justificar las actitudes mediante razones que no

<sup>13</sup> En Del Corral (en prensa) argumento a favor del requisito de tener intenciones persistentes.

respondan a estas mismas preguntas. En el caso de la creencia, la ausencia de evidencia y las condiciones pragmáticas de evaluación de la evidencia también juegan un papel justificativo. Las intenciones, por otra parte, pueden justificarse apelando a una intención de segundo orden de decidir la cuestión mediante procedimientos que no tienen que ver con los posibles objetos de la intención (las acciones disponibles), como lanzar una moneda al aire. Además, la tesis de que las razones son consideraciones que responden a una pregunta se fundamenta en una concepción demasiado restrictiva de las actitudes como compromiso.

## 6. Conclusión

Es este artículo, he tratado de mostrar que el problema WKR no ha encontrado todavía una solución satisfactoria. Las propuestas de Parfit y Hieronymi ofrecen distinciones conceptuales interesantes, pero no logran proponer un criterio que logre separar de manera clara las razones adecuadas de las inadecuadas. Lo más difícil de comprender de este problema no es, en mi opinión, por qué las razones WKR son inadecuadas, sino por qué *parecen* adecuadas. La situación es análoga a la de las falacias: es más difícil saber por qué un argumento falaz parece convincente que por qué es inválido. Habría dos líneas de trabajo

que podrían llegar a ofrecer una solución al problema WKR.

Primero, una adecuada comprensión de las actitudes mentales, las cuales poseen cualidades normativas (por ejemplo, que pueden estar *justificadas*, o pueden ser *disfuncionales*) que podrían ser constitutivas, o bien surgir del sometimiento de las actitudes mentales a las normas de la racionalidad. Es interesante cómo Hieronymi relaciona las actitudes con preguntas, y me parece que es una buena manera de abordar el problema de la normatividad, pero su concepción de ciertas actitudes como constituidas por un compromiso es demasiado estricta, y poco clara.

Segundo, sería interesante explorar los *mecanismos evaluativos* que hacen que consideremos que algo es una razón para otra cosa (sea porque contesta a una pregunta, o porque cuenta a favor de una actitud). Estos mecanismos no tienen por qué ser puramente racionales, como por ejemplo la búsqueda de la verdad; al fin y al cabo, en un marco naturalizado, los mecanismos evaluativos pueden responder a distintas necesidades de búsqueda de información, de optimización, etcétera. Estas dos líneas de trabajo, por supuesto, no son incompatibles: la solución al problema WKR dependerá, probablemente, de que tengamos una mejor comprensión de la estructura normativa y evaluativa de la racionalidad.

## Referencias

- Álvarez, M. (2010) *Kinds of Reasons: An Essay in the Philosophy of Action*. Oxford: Oxford University Press.
- Audi, R. (2001) Doxastic Voluntarism and the Ethics of Belief. En M. Steup (ed.), *Knowledge, Truth, and Duty*. (pp. 93–111) Oxford: Oxford University Press.
- Brandom, R. (1994) *Making It Explicit*. Harvard: Harvard University Press.
- Broome, J. (2013) *Rationality through Reasoning*. Malden, MA: Wiley-Blackwell.
- Dancy, J. (2000) *Practical Reality*. Oxford: Oxford University Press.
- Davidson, D. (1963) Actions, Reasons, and Causes. *The Journal of Philosophy*, 60(23), pp. 685-700.
- Del Corral, M. (en prensa) Diachronic Requirements on Practical Commitments. *Teorema*.
- Engel, P. (2011) Intrusión Pragmática y Valor Epistémico. *Areté*, 23(1), pp. 25-51.  
URL = <[http://www.scielo.org.pe/scielo.php?pid=S1016-913X2011000100002&script=sci\\_arttext](http://www.scielo.org.pe/scielo.php?pid=S1016-913X2011000100002&script=sci_arttext)>
- Finlay, S. y Schroeder, M. (2012) Reasons for Action: Internal vs. External. En E. N. Zalta (ed.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Online.  
URL = <<http://plato.stanford.edu/archives/win2012/entries/reasons-internal-external/>>
- Hernández Iglesias, M. (2007) La voluntad de no creer. *Análisis Filosófico*, 27(1), pp. 5-22.
- Hieronymi, P. (2005) The Wrong Kind of Reason. *The Journal of Philosophy*, 102(9), pp. 437-57.

- Hieronymi, P. (2006) Controlling Attitudes. *Pacific Philosophical Quarterly*, 87(1), pp. 45-74.
- Iranzo García, V. (1996) Una Valoración Del Evidencialismo. *Contextos*, 27, pp. 269-94.
- Kavka, G. S. (1983) The Toxin Puzzle. *Analysis*, 43(1), p. 33.
- Parfit, D. (2001) Rationality and Reasons. En D. Egonsson et al. (eds.), *Exploring Practical Philosophy: From Action to Values*. (pp. 17-39) Burlington: Ashgate Publishing.
- Rabinowicz, W. y Rønnow-Rasmussen, T. (2006) Buck-Passing and the Right Kind of Reasons. *The Philosophical Quarterly*, 56(222), pp. 114-20.
- Raz, J. (1975) *Practical Reason and Norms*. Oxford: Oxford University Press.
- Rosell, S. (2008) Contra la posibilidad de creer a voluntad. *Daimon. Revista de Filosofía*, 2, pp. 199-209.
- Ryan, S. (2003) Doxastic Compatibilism and the Ethics of Belief. *Philosophical Studies*, 114(1), pp. 47-79.
- Scanlon, T. M. (2003) *Lo que nos debemos los unos a los otros. ¿Qué significa ser moral?* Barcelona: Paidós.
- Schroeder, M. (2012). The Ubiquity of State-Given Reasons. *Ethics*, 122(3), pp. 457-88.
- Steup, M. (2000) Doxastic Voluntarism and Epistemic Deontology. *Acta Analytica*, 24, pp. 25-56.
- Williams, B. A. O. (1973) Deciding to Believe. En *Problems of the self: philosophical papers 1956-1972*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Williams, B. A. O. (1982) Internal and External Reasons. En *Moral Luck: Philosophical Papers 1973-1980*. Cambridge University Press.