

Intrusión pragmática y valor epistémico*

Pascal Engel

Universidad de Ginebra

Resumen: Algunos filósofos que defienden la “intrusión pragmática” y el “invariantismo sensible” sostienen que, en ciertos contextos, los cambios en la importancia de estar en lo cierto y los aumentos significativos de los costos del error pueden alterar los estándares del conocimiento. Si esta postura fuese correcta, podría explicar, hasta cierto punto, el valor práctico del conocimiento. El presente artículo sostiene que la tesis de la intrusión pragmática es incorrecta. Discute tres fuentes posibles de intrusión en nociones epistémicas: en la creencia, en la justificación y en el conocimiento, y rechaza la idea de que los estándares epistémicos cambian según lo que se ponga en juego a nivel práctico. Los factores pragmáticos pueden ser relevantes para la formación de creencias y para el contexto de indagación, pese a que no son relevantes para la evaluación epistémica. El valor epistémico no puede depender de tales factores.

Palabras clave: intrusión pragmática, invariantismo sensible, valor epistémico, creencia, conocimiento

Abstract: “Pragmatic Encroachment and Epistemic Value”. Some philosophers who defend “pragmatic encroachment” and “sensitive invariantism” argue that changes in the importance of being right and significant increases of the costs of error in given contexts can alter the standards of knowledge. If this view were correct, it could explain to some extent the practical value of knowledge. This paper argues that the pragmatic encroachment thesis is wrong. It discusses three possible sources of encroachment on epistemic notions: on belief, on justification, and on knowledge, and rejects the idea that the epistemic standards change with practical stakes. Pragmatic factors can be relevant to the formation of belief and to the context of inquiry, although they are not relevant to epistemic evaluation. Epistemic value cannot depend upon such factors.

Key words: pragmatic encroachment, sensitive invariantism, epistemic value, belief, knowledge

* Una versión anterior de este artículo fue leída en la conferencia “Epistemic Value” en Stirling. Agradezco por sus cuidadosos comentarios a Joe Salerno, Berit Brogaard, Duncan Pritchard y Scott Sturgeon. Agradezco también a Jeremy Fantl, Matthew McGrath y Jason Stanley por sus observaciones acerca de la versión inicial y su ayuda con el fin de corregir los malentendidos en los que incurrí acerca de sus posturas. Espero que no hayan quedado muchos. Otra versión fue leída en la conferencia de la Société de Philosophie Analytique en Aix-en-Provence en septiembre de 2006 y en un taller de trabajo en Lausana en 2007. Agradezco a los participantes de ambos eventos,

§ 1. Intrusión pragmática y el valor del conocimiento

Cuando Sócrates pregunta en el *Menón* (97a-c) si es que el conocimiento es más valioso que la creencia verdadera, la noción de valor que él tiene en mente parece claramente ser una noción de *valor práctico*. En 96e Sócrates pregunta si los “hombres buenos” u “hombres de valor” (*agathoi ándres*) serían “útiles” (*ōphelímous*) y, cuando en 97a-b, plantea su famosa pregunta acerca de la diferencia entre poseer una creencia verdadera acerca del camino a Larisa y conocer el camino a Larisa, esta pregunta se plantea en términos de lo que es correcto con respecto a la práctica (*pròs orthóthēta praxeōs*) y el ejemplo claramente busca preguntar algo acerca de los roles de la creencia y el conocimiento en cuanto guías de nuestras acciones.

Las aproximaciones contemporáneas al problema del valor del conocimiento, sin embargo, vienen investigando otros sentidos de la noción de valor o dignidad del conocimiento, en términos de diversas nociones de la virtud epistémica¹, o en términos de una apreciación moral². Pese a que muchas de estas aproximaciones presuponen la idea de que la dignidad en la que consiste el conocimiento tiene algo que ver con alguna clase de logro o éxito práctico, la mayoría de estas aproximaciones acepta la visión tradicional según la cual el conocimiento es un bien epistémico, y su valor es principalmente de naturaleza teórica y no práctica.

Distingamos, siguiendo a Duncan Pritchard³, el problema del *valor primario* del conocimiento –el problema del *Menón* acerca de si el conocimiento es más valioso que la creencia verdadera y por qué– del problema del *valor*

y especialmente a Julien Dutant, por sus acertados comentarios y por la discusión. Le debo mucho a Adrian Haddock por su ayuda con la última versión así como a dos evaluadores anónimos. Este artículo fue publicado originalmente en inglés en: Haddock, A., A. Millar y D. Pritchard (eds.), *Epistemic Value*, Nueva York: Oxford University Press, 2009, pp. 183-203.

¹ Cf. Sosa, E., *A Virtue Epistemology: Apt Belief and Reflective Knowledge*, Oxford: Oxford University Press, 2007; Greco, J., “Knowledge as Credit for True Belief”, en: De Paul, M. y L. Zagzebski (eds.), *Intellectual Virtue. Perspectives from Ethics and Epistemology*, Oxford: Oxford University Press, 2002, pp. 11-134; Zagzebski, L., *Virtues of the Mind*, Cambridge: Cambridge University Press, 1996.

² Cf. Brady, M.S., “Appropriate Attitudes and the Value Problem”, en: *American Philosophical Quarterly*, XLIII (2006), pp. 91-99.

³ Cf. Pritchard, D., “Recent Work on Epistemic Value”, en: *American Philosophical Quarterly*, XLIV (2007), pp. 85-110.

secundario—el problema de si el conocimiento es más valioso que cualquier sub-conjunto propio de sus partes; esto es, si el conocimiento es más valioso que la justificación o que la creencia verdadera, por ejemplo (asumiendo que los componentes del conocimiento sean la creencia verdadera y la justificación)—. La posición de acuerdo a la cual algunas sub-partes del conocimiento pueden ser valiosas debido a su rol en la acción es evidente en los escritos de algunos epistemólogos de la virtud. Así, Jonathan Kvanvig escribe: “La creencia es valiosa porque guía la acción”, y nos dice que las creencias verdaderas son valiosas porque llevan a acciones que “son exitosas en cuanto a la satisfacción de deseos y el logro de propósitos”⁴. Todas estas posiciones, sin embargo, al igual que posiciones paralelas acerca del valor del conocimiento; sugieren que el conocimiento, o alguna sub-parte del mismo, es un *instrumento* para la obtención de algún bien para la acción (creencia verdadera). En otras palabras, consideran que el conocimiento, o alguna sub-parte de él, está *extrínsecamente* relacionado, como un medio, a un fin que es valioso, y que el conocimiento obtiene su valor de la naturaleza de este fin. Este es también el caso cuando uno considera al conocimiento, o a una sub-parte de él, como un medio hacia un valor intelectual o teórico.

Una concepción bastante distinta emerge de la idea de que el conocimiento, o alguna sub-parte de él, pueda estar *intrínsecamente* asociado a la acción, y que sea valioso debido a tal asociación. Tal concepción es evidente en las posiciones de Timothy Williamson⁵, John Hawthorne⁶ y Jason Stanley⁷, de acuerdo a las cuales el conocimiento, y no simplemente la creencia, guía la acción⁸. Williamson⁹ insiste en que el conocimiento, y no simplemente la creencia verdadera, juega un rol en la explicación de la acción y, en particular, que la acción puede no estar tan bien explicada en términos de creencia verdadera como podría estarlo en términos de conocimiento. Si nos preguntamos por qué un ladrón pasa la noche entera saqueando una casa, a riesgo de ser descubierto al quedarse tanto tiempo, obtenemos una respuesta considerablemente mejor si decimos que él *sabía* que había un diamante en la casa antes que si decimos que él creía eso. Con frecuencia, cuando evaluamos una

⁴ Kvanvig, J.L., *The Value of Knowledge and the Pursuit of Understanding*, Cambridge: Cambridge University Press, 2003, p. 30.

⁵ Cf. Williamson, T., *Knowledge and its Limits*, Oxford: Oxford University Press, 2000.

⁶ Cf. Hawthorne, J., *Knowledge and Lotteries*, Oxford: Oxford University Press, 2004.

⁷ Cf. Stanley, J., *Knowledge and Practical Interests*, Oxford: Oxford University Press, 2005.

⁸ Véase también Hawthorne, J. y J. Stanley, “Knowledge and Action”, en: *The Journal of Philosophy*, CV (2008), pp. 571-590.

⁹ Cf. Williamson, T., *o.c.*, p. 62.

acción lo hacemos a la luz del conocimiento que el agente tiene de algo, antes que simplemente en términos de su posesión de la correspondiente creencia verdadera. Por ejemplo, si uno maneja su auto embriagado y causa un accidente, uno provocará automáticamente la siguiente reacción: “Sabías que era muy probable que esto suceda”. Hawthorne¹⁰ emplea un argumento distinto, remitiendo a consideraciones sobre la lotería, señalando que en el contexto de una lotería el sujeto no sabe si es que ganará y, por lo tanto, no debería basar sus acciones sobre la base de esta carencia de conocimiento. Tales argumentos parecen mostrar no solo que el conocimiento es prácticamente relevante, sino que también es valioso *debido a que* es prácticamente relevante¹¹.

Estas intuiciones acerca de la relevancia del conocimiento en el razonamiento práctico y en la acción racional buscan sugerir que el conocimiento “importa” más que cualquiera de sus sub-partes, en particular, más que la creencia racional o la justificación. Estas intuiciones, sin embargo, pueden extenderse también a las sub-partes del conocimiento. Se puede decir que la creencia, la creencia justificada y otros estados epistémicos “importan” debido al rol que juegan en la acción. Llamemos a este fenómeno en torno a la relevancia de un estado epistémico para la racionalidad práctica, siguiendo a Jonathan Kvanvig, “intrusión pragmática”. Recientemente, un número de autores, en particular Fantl y McGrath¹² y Stanley¹³, han defendido la postura según la cual tal intrusión pragmática existe no solo en el conocimiento sino también en otras nociones epistémicas tales como la creencia racional, la justificación y la evidencia. La tesis según la cual existe un fenómeno tal como la “intrusión pragmática” está en general basada en la postura de acuerdo a la cual el conocimiento, y otras nociones epistémicas, no son “puramente epistémicas”, y dependen de otros factores, en particular de su relevancia para la acción racional. Fantl y McGrath¹⁴ llaman “purismo” a la postura según la cual no se da en las nociones epistémicas una intrusión pragmática, y Stanley¹⁵ llama a la misma postura “intelectualismo”. En el contexto de la postura según la cual la intrusión pragmática es un fenómeno genuino

¹⁰ Cf. Hawthorne, J., *o.c.*, p. 30.

¹¹ T. Williamson (*cf. o.c.*, p.78) comenta el ejemplo del camino a Larisa en el *Menón*, pero su preocupación principal es si el conocimiento explica la acción, y no se ocupa específicamente del asunto del valor del conocimiento en este contexto.

¹² Cf. Fantl, J. y M. McGrath, “Evidence, Pragmatics and Justification”, en: *Philosophical Review*, CXI, 1 (2002), pp. 67-94.

¹³ Cf. Stanley, J., *o.c.*

¹⁴ Cf. Fantl, J. y M. McGrath, “Evidence, Pragmatics and Justification”.

¹⁵ Cf. Stanley, J., *o.c.*

y significativo, el que una creencia constituya conocimiento o no depende, de una manera esencial, de factores que no son conducentes a la verdad o puramente epistémicos, sino “prácticos”. Como veremos más abajo (§ 5), esta postura es distinta de, y más fuerte que, la postura de Williamson, según la cual el conocimiento es relevante para la acción. Esta postura señala que las nociones epistémicas tienen en sí mismas una dimensión pragmática y son en parte “prácticas”. Esto parece una forma de pragmatismo, pese a que no está claro en qué sentido se asemeja a las formas más tradicionales de esta doctrina¹⁶. Estas afirmaciones producen dos tipos de preguntas:

- 1) ¿hasta qué punto hay una intrusión pragmática en las nociones epistémicas?
- 2) ¿hasta qué punto muestra esta intrusión pragmática algo acerca del valor del conocimiento o de otros estados epistémicos?

Vale la pena notar desde el principio que los autores que ofrecen una respuesta positiva a la primera pregunta no pretenden, explícitamente cuando menos, dar una respuesta a la segunda pregunta. A ellos no les interesa el problema del valor del conocimiento, sino el problema de si el conocimiento es más importante o más fundamental que la creencia racional o la justificación. En otras palabras, plantean una interrogante acerca de la prioridad *epistémica* de ciertas nociones. La pregunta (2) –qué hace valioso al conocimiento– es distinta de aquella que estos autores intentan plantear. Este segundo paso es problemático, dado que no es de ningún modo evidente que la relevancia práctica del conocimiento explique su valor. Después de todo, un tema filosófico tradicional es que el valor del conocimiento *no* reside en su relevancia para la acción o en sus consecuencias para las acciones. Más aun, no todas las acciones son valiosas: ¿es valioso en sí mismo el conocimiento que guía a los agentes a realizar acciones no-valiosas¹⁷? Pero uno podría esgrimir un

¹⁶ Tomo el pragmatismo como la postura según la cual las razones y las justificaciones epistémicas –tales como nuestras razones para considerar una creencia como verdadera o bien confirmada– están determinadas por razones o justificaciones prácticas o prudentiales, o bien pueden estar subordinadas a estas últimas. En el sentido más fuerte, el pragmatismo es la postura según la cual las razones epistémicas son reducibles a razones prácticas. En este artículo no examinaré cómo la postura de la “intrusión pragmática” se relaciona con las formas más tradicionales de pragmatismo, formas que relacionan la verdad a factores prudentiales y prácticos.

¹⁷ Esta duda es planteada por De Paul y Grimm en una reseña de Kvanvig (De Paul, M. y S. Grimm, “Review Essay on Jonathan Kvanvig’s *The Value of Knowledge and the Pursuit of Understanding*”, en: *Philosophy and Phenomenological Research*, LXXIV, 2 (2007), pp. 498-514).

argumento con el propósito de mostrar que el conocimiento es valioso debido a su relevancia particular para la acción racional.

En este ensayo intento mostrar que uno debe responder negativamente a ambas preguntas. No niego el fenómeno de intrusión pragmática en el conocimiento y en otras nociones, pero discrepo acerca de la extensión de esta intrusión y acerca de su importancia. Así, defiendo un tipo de purismo. Existen de hecho varios tipos de intrusión pragmática, intrusión en la creencia, en la creencia justificada, y en el conocimiento, que debemos examinar en su momento. Concluiré señalando que incluso si aceptásemos la existencia de la intrusión pragmática en el conocimiento, no es posible dar un paso legítimo desde ahí hasta una postulación acerca del valor epistémico.

§ 2. *Intrusión pragmática en la creencia y en la verdad*

Con miras a comprender la noción de intrusión pragmática, es necesario distinguir diversas formas de ella, a partir de dos criterios: primero, según el tipo de noción epistémica con el que estemos lidiando; segundo, según la fuerza de la intrusión, esto es, el grado de dependencia de una noción epistémica respecto de factores pragmáticos.

Comencemos, por ahora, con una noción muy general de intrusión pragmática. Digamos que hay intrusión pragmática en un estado epistémico (creencia, creencia racional, conocimiento) si las consecuencias prácticas de estar en ese estado son relevantes para la evaluación epistémica de tal estado. Dado que la creencia es el estado epistémico más simple, y dado que es cuando menos parte de estados más complejos como la creencia justificada y el conocimiento, considerémosla en primer lugar.

La idea de que la creencia está, al menos en parte, determinada por factores vinculados a la relevancia de la acción racional no es nueva. Es una parte de la teoría disposicional de la creencia, de acuerdo a la cual creer que P es estar dispuesto a actuar como si P. Forma parte de lo que Stalnaker¹⁸ llama la “imagen pragmática” de la creencia: creer que P es estar dispuesto a actuar de modo tal que tienda a satisfacer los propios deseos, en un mundo en el que P. La imagen es en sí misma parte de la concepción funcionalista de la creencia, la cual es formulada con frecuencia como una concepción de la creencia relativa a la preferencia:

(B) S cree que P si y solo si S prefiere como si P.

¹⁸ Cf. Stalnaker, R., *Inquiry*, Cambridge, Mass.: MIT Press, 1984, p. 15.

Esto puede a su vez traducirse en términos de grados de creencia y deseabilidad dentro de un marco bayesiano. En esta concepción de la creencia, los grados de creencia son una función de los grados de los deseos y las preferencias tal y como estos se revelan en la acción de un agente. Así, la noción epistémica de un grado de creencia (de probabilidad subjetiva) es en sí misma una función de los grados de deseos y utilidades. Al introducir por primera vez esta imagen en la filosofía contemporánea, Frank Ramsey la llamó una forma de “pragmatismo”. Ramsey entendió el pragmatismo como la posición según la cual “el significado de una oración se definirá por referencia a las acciones a las que llevaría su aserción, o más vagamente aun, por sus posibles causas y efectos”; y “el grado de una creencia es una propiedad causal de la misma, que podemos expresar vagamente como hasta qué punto estamos preparados para actuar según dicha creencia”¹⁹.

Parece claro, desde la noción funcionalista-bayesiana de creencia, que una noción epistémica, aquella del grado de creencia y probabilidad subjetiva, es una función del rol que ella juega en el razonamiento práctico y en las preferencias hacia determinadas acciones. Pero, ¿implica eso que la noción misma de grado de creencia o probabilidad subjetiva está determinada por factores pragmáticos tales como la deseabilidad o utilidad de la acción, y la preferencia por la acción manifestada por un agente? ¿Podemos decir que el grado de creencia de un agente depende en algún sentido de sus utilidades y preferencias? La respuesta es negativa. En la teoría bayesiana de la decisión, las creencias dependen de los deseos y las acciones, pero esta dependencia no implica que los grados de creencia deban fijarse en función de grados de deseo, o que ambos pudiesen, en algún sentido, fusionarse. Por el contrario, son independientes. Entiendo que es esto lo que muestra David Lewis²⁰ contra la así llamada tesis de la “creencia como deseo” de acuerdo a la cual podría haber “creeseos” (*besires*), estados que serían una mezcla de creencias y deseos y que podrían motivar nuestra acción. Los valores y créditos no pueden colisionar sin que se deje a la teoría de la decisión en una condición minusválida. Así que no puede haber intrusión pragmática en la noción de grado de evidencia

¹⁹ Ramsey, F., “Belief and Probability”, en: *Philosophical Papers*, editado por D.H. Mellor, Cambridge: Cambridge University Press, 1991, p. 51; “Facts and Propositions”, en: *Philosophical Papers*, p. 65.

²⁰ Cf. Lewis, D., “Desire as Belief”, en: *Mind*, XCVII (1988), pp. 323-332; reimpresso en: *Philosophical Papers 3. Papers in Ethics and Social Philosophy*, Cambridge: Cambridge University Press, 2000; “Desire as Belief II”, en: *Mind*, CV (1996), pp. 303-313; reimpresso en: *Philosophical Papers 3. Papers in Ethics and Social Philosophy*.

o grado de creencia que es usada por el marco bayesiano estándar, si es que mantenemos a esta noción lejos del alcance de la utilidad.

Ahora bien, es cierto que la teoría bayesiana estándar de la decisión sostiene que un agente racional usa una función de utilidad definida a partir de las consecuencias de los actos prácticos, y una función de crédito definida a partir de estas consecuencias y condicionada por los desempeños de los actos con respecto a los cuales los actos del agente se conforman con la utilidad esperada. En este sentido hay, de hecho, una justificación pragmática del concepto de racionalidad, justificación que es utilizada por la teoría bayesiana estándar.

Los “argumentos de la succión financiera” (*Dutch book arguments*) son pruebas o racionalidades pragmáticas, dado que muestran que la violación de las leyes de probabilidad en los propios grados de creencia llevaría a que uno esté en una peor situación. Así, las normas de racionalidad prudencial, no aquellas de racionalidad epistémica, son las que justifican la conformidad de los grados de creencia a las leyes de probabilidad. Pero esto no muestra que la noción de grado de creencia *dependa* de la noción de utilidad. De hecho, hay modos de justificar la noción de grados de creencia que no apelan a la racionalidad prudencial sino solamente a la racionalidad epistémica²¹.

Por lo tanto, ninguna concepción funcionalista de la creencia en la línea de (B) puede darnos una noción apropiada de la intrusión pragmática en el sentido de una respuesta a la pregunta (1) en el § 1, porque la concepción funcionalista no afecta el carácter *epistémico* de la creencia. ¿Puede una teoría funcionalista tal darnos una respuesta a la pregunta (2)? En otros términos,

²¹ La “vindicación no-pragmática del probabilismo” de J. Joyce (“A Nonpragmatic Vindication of Probabilism”, en: *Philosophy of Science*, LV, 4 (1998), pp. 575-603) intenta precisamente integrar un ideal, o una meta, puramente cognitivo y no pragmático al marco bayesiano, a través de la formulación de una “Norma de Precisión Gradacional” antes que a través de una Norma de Verdad: un agente epistémicamente racional debe evaluar sus creencias parciales sobre la base de la precisión gradacional de estas, y debe luchar por mantener un sistema de creencias parciales que, a su mejor entender, probablemente tenga un nivel general de precisión gradacional al menos tan alto como el de cualquier otro sistema alternativo que pueda adoptar (*cf. ibid.*, p. 579). Debemos asegurarnos de que, en algún sentido, haya una coincidencia entre las creencias que producen un alto grado de crédito y las creencias que producen una utilidad esperada alta. Con miras a mostrar que podemos apuntar a una meta puramente epistémica, asegurándonos al mismo tiempo que nuestros grados de creencia sean medidos por funciones de probabilidad, debemos restringir la clase de funciones de alguna manera. Y Joyce muestra que tales funciones existen, las reglas de Brier. La “teoría de decisión cognitiva” de Percival (Percival, P., “Epistemic Consequentialism”, en: *Proceedings of the Aristotelian Society*, LXXXVI (2002), pp. 121-151) pretende tener efectos similares.

¿puede el involucramiento pragmático de la creencia en la acción darnos una descripción del *valor práctico* de las creencias? Con el fin de tener tal descripción, tendríamos que mostrar que algunos valores epistémicos, cuando menos, son valores prácticos; en otras palabras, tendríamos que mostrar que le deben su estatuto epistémico a su relevancia para la acción. La verdad es, de hecho, una propiedad de nuestras creencias que valoramos. ¿Podemos decir que es un valor debido a, y solo debido a, el rol que juega en nuestra acción? Esto supondría, por supuesto, una forma de pragmatismo, en el sentido de una reducción de razones (y valores) teóricos y epistémicos a razones (y valores) prácticos.

Horwich²² propone precisamente lo siguiente: explicar el valor de la creencia simplemente en términos de la teoría de la acción de creencias (B). Nos dice que “la creencia verdadera es valiosa porque paga; tiene beneficios prácticos; es más probable que obtengas lo que quieres si basas tus deliberaciones y acciones en creencias verdaderas que si es que las basas en creencias falsas”²³.

El punto de Horwich es el siguiente, uno ya familiar. Las creencias tienen el potencial de guiar la acción destinada a satisfacer nuestros deseos. La acción exitosa es la acción que satisface nuestros deseos. Es más probable que las creencias nos lleven a una acción exitosa si es que son verdaderas y no falsas. Por lo tanto, hay motivos para valorar el creer en lo que es verdadero y solamente en lo que es verdadero.

Supongamos que consideramos las “creencias D que guían acciones” de la forma “si yo hago A, obtengo G”, donde el antecedente describe una acción posible bajo nuestro control, y el consecuente expresa un estado de cosas que uno podría desear haber realizado. Formulemos el siguiente esquema:

(D*) Si yo creo que D, entonces D.

Nos beneficiaría tener tales creencias si fuesen verdaderas, dados nuestros deseos. Así que podemos reformular el esquema previo de la siguiente manera:

Si yo creo que D, entonces que D sea verdadero,
lo cual tiene la forma lógica

²² Cf. Horwich, P., “The Minimalist Conception of Truth”, en: Blackburn, S. y K. Simmons (eds.); *Truth*, Oxford: Oxford University Press, 1999, pp. 236-263, pp. 256-258, versión revisada de: *Truth*, Oxford: Oxford University Press, 1998; “The Value of Truth”, en: *Nous*, XL, 2 (2006), pp. 347-360.

²³ Horwich, P., “The Value of Truth”, p. 348.

si creo que X, entonces X es verdadero,
lo que podemos generalizar como
todas nuestras creencias que guían acciones son verdaderas.

Este esquema es correcto porque tenemos buenas razones prácticas para querer que nuestras creencias que guían acciones sean verdaderas²⁴.

Entonces será deseable, tomando todo lo dicho en cuenta, tener creencias de acción de este tipo. De esto Horwich deriva el valor de la verdad, encapsulado en los siguientes principios:

(VV1) Es deseable creer lo que es verdadero y solo lo que es verdadero.

(VV2) Si algo es verdadero, entonces no es deseable no creer en ello y es deseable creer en ello.

Horwich admite que (VV1) y (VV2) no explican la norma de verdad, ni por qué es correcto tener creencias verdaderas, ni las normas epistémicas específicas, pero sostiene que esto puede explicar muy bien por qué queremos tener tales principios, y por qué valoramos la verdad. Este es un tipo de explicación de normas y valores de la misma clase que aquella dada por Gibbard²⁵: pese a que no podemos explicar directamente la naturaleza de los valores, podemos explicar al menos por qué los aceptamos, y si no hay nada más en los valores que nuestra aceptación de los mismos, entonces ya están explicados.

La idea de Horwich tiene un atractivo: él quiere decir que la verdad está incorporada en la concepción pragmática de la creencia y que el valor o la norma de verdad²⁶ no es nada más que explicación ordinaria de la acción a través de nuestras creencias y deseos. Por ejemplo, imaginemos que debo elegir entre dos cajas, una a la izquierda que contiene una bomba que explotará cuando la abra, y otra en la que hay un millón de dólares. Supongamos que no sé cuál es cual. Si creo que la bomba está en la caja de la izquierda, voy a evitarla eligiendo la caja de la derecha. Supongamos que, en tal caso, quiero creer la verdad de acuerdo a (VV1) y (VV2). Si yo creo que la bomba está en la caja de la derecha, satisfaceré (VV1) y (VV2) al creer que el millón está en la izquierda. Pero el objetivo expresado por (VV1) y (VV2) es tal que,

34

²⁴ Cf. Horwich, P., "The Minimalist Conception of Truth", pp. 256-257.

²⁵ Cf. Gibbard, A., *Wise Choices, Apts Feelings*, Harvard: Harvard University Press, 1991.

²⁶ Todas estas cosas deberían distinguirse, pero no necesitamos hacerlo aquí. Para una descripción de la diferencia véase Shah, N., "How Truth Governs Belief", en: *Philosophical Review*, CXII (2003), pp. 447-482 y Engel, P., "Truth and the Aim of Belief", en: Gillies, D. (ed.), *Models in Science*, Londres: King's College Publications, 2005, pp. 77-97.

sin importar lo que yo crea, tengo el objetivo de creer la verdad. En otras palabras, no hay más en el valor de una creencia verdadera que el hecho de que me lleve a actuar satisfactoriamente. ¿Podemos decir más diciendo que desear la verdad es desear ser guiado por la evidencia que tenemos acerca de la verdad de nuestras creencias? Pero, ¿qué es considerar un dato dado como evidencia? Es responder a los datos de tal modo que las acciones de uno sean exitosas. Tal es la línea deflacionista en torno al valor de verdad.

Pero esta línea deflacionista no puede descartar con sus explicaciones el valor de la verdad, al menos por dos razones. En primer lugar, no es claro que no haya nada más en la creencia de que, en general, nuestras acciones exitosas se apoyan en creencias verdaderas, que una simple lista de instancias del tipo (D*). Apuntar a creencias verdaderas implica que tomemos en consideración una propiedad que todas nuestras creencias verdaderas comparten, y esta propiedad no se reduce simplemente a la presencia de creencias verdaderas en nuestras acciones exitosas. La propiedad que es compartida por nuestras creencias es la que nosotros consideramos bueno poseer, o que deberíamos tener. Y este valor o esta prescripción no puede reducirse a una simple lista de instancias de (D*), es decir, de oraciones para que el llevar a cabo esta o aquella acción satisfaga nuestros deseos. En segundo lugar, el atractivo mismo de un principio como (VV2) descansa sobre algo más que el hecho de que nuestras acciones son exitosas cuando son guiadas por creencias verdaderas, específicamente sobre el hecho de que tenemos buenas razones para pensar que nuestras acciones exitosas son guiadas por creencias verdaderas. Así que necesitamos la noción de verdad para articular por qué es racional adoptar (VV2). Así que si la esperanza del deflacionista es evitar mencionar la verdad con miras a explicar su valor a través de la teoría de la acción de la creencia, esta esperanza es vana. Como mucho, lo que la derivación “pragmatista” del valor de verdad de la teoría de la acción de la creencia muestra, es que valoramos tanto la verdad como la acción exitosa, por lo tanto, muestra la tesis más débil según la cual hay otros valores que el puro valor de verdad. Pero eso no muestra que el valor de verdad pueda reducirse al valor de actuar exitosamente o que pueda ser explicado por este último, dado que no todas las creencias verdaderas tienen efectos que se deriven de su rol en inferencias prácticas²⁷. Más tarde Horwich²⁸ reconoce esto y de hecho niega haber reducido el valor

²⁷ Para una crítica general de la línea seguida por Horwich, véase Lynch, M., “Minimalism and the Value of Truth”, en: *Philosophical Quarterly*, LVII, 214 (2004), pp. 497-517.

²⁸ Cf. Horwich, P., “The Value of Truth”.

de verdad al valor práctico. Él acepta que puede sostenerse que (VV1) y (VV2) suponen a la verdad como un valor teórico, intrínseco pero no instrumental, y hay un largo camino desde el reconocimiento de la *relevancia* pragmática de las creencias verdaderas en la deliberación hasta la reducción del valor de verdad a un valor práctico.

Concluyo por tanto que ni una teoría funcionalista de la creencia ni una postura teórica de la decisión pueden justificar la posición de que hay intrusión pragmática en la creencia, en tanto noción epistémica. La teoría de la acción de la creencia tampoco puede darnos la explicación apropiada del valor de la creencia verdadera.

§ 3. Intrusión pragmática en la creencia justificada

La intrusión pragmática es en primer lugar algo que condiciona a la justificación epistémica, y, por lo tanto, no simplemente a la creencia, sino a la creencia justificada. Jeremy Fantl y Matthew McGrath sostienen que “la justificación epistémica está necesariamente pragmáticamente condicionada”²⁹:

(CJP) S está justificado al creer que *P* solo si S es racional al preferir como si *P*.

(CJP) intenta oponerse a la tesis que ellos llaman “purismo” y que definen de la siguiente manera: “(purismo) Para cualesquiera dos sujetos posibles S y S’, si S y S’ son semejantes con respecto a la fuerza de su posición epistémica concerniente a una proposición verdadera *p*, entonces S y S’ son semejantes al estar en una posición que les permite saber que *p*”³⁰.

Ahora bien, la fuerza de la posición epistémica es básicamente la evidencia que uno tiene a favor de una creencia. El *evidencialismo* es en general la postura según la cual una creencia *P* está epistémicamente justificada para un sujeto *S* en un cierto tiempo *t* si y solo si la creencia calza con la evidencia que *S* tiene para *P* en *t*³¹. Fantl y McGrath, sin embargo, se ocupan de una versión algo distinta del evidencialismo, que caracterizan de la siguiente manera: “(E) Para cualesquiera dos sujetos *S* y S’, necesariamente, si *S* y S’

²⁹ Cf. Fantl, J. y M. McGrath, “Evidence, Pragmatics and Justification”.

³⁰ Fantl, J. y M. McGrath, “On Pragmatic Encroachment in Epistemology”, en: *Philosophy and Phenomenological Research*, LXXV, 3 (2007), pp. 558-589.

³¹ Cf. Conee, E. y R. Feldman, *Evidentialism*, Oxford: Oxford University Press, 2005, p. 83.

tienen la misma evidencia a favor/en contra de p , entonces S está justificado al creer que p si y solo si S' también lo está³².

El argumento de Fantl y McGrath en contra de (E) consiste, primero, en registrar nuestras intuiciones frente a ejemplos similares a aquellos ejemplos que aparecen frecuentemente en la literatura sobre el contextualismo en la epistemología, tales como el ejemplo del aeropuerto usado por Cohen³³ o los casos del banco de De Rose³⁴.

Caso 1. Se quiere saber si es que el tren que se aproxima desde Boston hacia Providence se detiene en la parada intermedia en Foxboro o si es un expreso. A uno no le importa mucho si es que es el expreso o no, pese a que preferiría ligeramente que lo fuese. Se le pregunta a un hombre que espera el tren y él responde que el tren sí para en Foxboro. Uno le cree.

Caso 2. Se tiene la misma evidencia que en el caso 1. Pero en este caso es muy importante para uno estar en Foxboro, pues uno tiene ahí una entrevista de la que depende su carrera. Se escucha a alguien decir que el tren se detiene en Foxboro. Pero uno piensa “esa información podría ser errada, debo averiguar más”.

Según Fantl y McGrath nuestra intuición es que en el caso 1, se tiene suficiente evidencia para saber que el tren se detiene en Foxboro, mientras que en el caso 2 no se tiene suficiente evidencia para saber que el tren se detiene en Foxboro. La diferencia se debe al hecho de que no hay demasiado en juego en el caso 1, mientras que mucho está en juego en el caso 2, *pese a que en ambos casos se tiene la misma evidencia*.

En el caso 1, es racional preferir (A), abordar el tren sin averiguaciones adicionales, a (B), abordar el tren después de haber indagado primero, dado que el tren se detiene en Foxboro (p), porque B implicaría un costo (gastar tiempo indagando y arriesgarse a perder el tren). En el caso 2, la preferencia es inversa.

Fantl y McGrath empiezan presentando una condición pragmática para el conocimiento:

(1) S sabe que p .

(2) S es racional al preferir A a B dado p ($A \ \& \ p$ a $B \ \& \ p$).

Por lo tanto, (3) S es racional al preferir, de hecho, A a B .

³² Fantl, J. y M. McGrath, “Evidence, Pragmatics and Justification”, p. 68.

³³ Cf. Cohen, S., “Contextualism, Skepticism, and the Structure of Reasons”, en: *Philosophical Perspectives*, XIII (1999), pp. 57-89.

³⁴ Cf. De Rose, K., “Contextualism and Knowledge Attributions”, en: *Philosophy and Phenomenological Research*, LII (1992), pp. 913-929.

Esto parece lo suficientemente intuitivo. Lo que uno sabe determina lo que uno debe preferir racionalmente. Aquí el razonamiento parece estar justificado por una aplicación del principio de clausura epistémico, y del principio plausible, también defendido por Hawthorne³⁵, Williamson³⁶ y Stanley³⁷, según el cual lo que uno conoce es directamente relevante para el razonamiento práctico y puede ser usado como una premisa en él:

(RP) Si S sabe que p , S está justificado al usar p como una premisa en su razonamiento práctico.

Fantl y McGrath defienden, sin embargo, el principio más fuerte, según el cual la justificación está pragmáticamente condicionada:

(1*) S está justificado al creer que p .

(2*) S es racional al preferir $A \ \& \ p$ antes que $B \ \& \ p$.

Por lo tanto,

(3*) S es racional al preferir, de hecho, A antes que B.

La razón por la que (1*)-(3*) es más fuerte es que la justificación está con menos facilidad sujeta a la clausura que el conocimiento, y la inferencia es mucho menos obvia. Pero parece estar motivada por los casos del tren. Nuestras intuiciones en estos casos, según Fantl y McGrath, justifican el siguiente razonamiento: “Supongamos que un sujeto S está justificado al creer que p , pero no sabe que p . Supongamos también que S es racional al preferir A a B, dado p . Comparemos S a un segundo sujeto S', quien tiene la misma evidencia y preferencias fundamentales que S pero no sabe que p . S' es racional al preferir A a B. Lo que es racional preferir está determinado por la evidencia y las preferencias fundamentales de uno. Dado que S y S' tienen la misma evidencia y preferencias fundamentales, serían racionales al preferir el mismo estado de cosas. Por lo tanto, S también es racional al preferir A a B. Lo que sea que es racional preferir para un conocedor es también racional preferir para un sujeto de otro modo idéntico quien está meramente justificado al creer”³⁸. Esta tesis se basa en la idea de que si algo es verdadero en el caso del conocimiento será verdadero también en el caso de la justificación.

Por ende, Fantl y McGrath formulan de la siguiente manera el condicionamiento pragmático de la justificación:

³⁵ Cf. Hawthorne, J., *o.c.*, p. 29.

³⁶ Cf. Williamson, T., *o.c.*

³⁷ Cf. Stanley, J., *o.c.*

³⁸ Fantl, J. y M. McGrath, “Evidence, Pragmatics and Justification”, p. 76.

(CPJ*) S está justificado al creer que p solo si, para cualquier estado de cosas A y B, si S es racional al preferir A & p a B & p , entonces S es racional al preferir, de hecho, A a B.

En los casos del tren, el principio es usado de la siguiente manera. En el caso 1, dado que coincide lo que es racional preferir para uno con lo que es racional preferir para uno a condición de la verdad de p , uno satisface el condicionamiento pragmático de la justificación (CPJ). Así, “uno podría tener suficiente evidencia para la justificación”³⁹. Esto es, el testimonio que se tiene para creer que p (“El tren se detiene en Foxboro”) puede justificar suficientemente el que uno crea que p . En el caso 2, uno tiene la misma evidencia que en el caso 1 y las mismas preferencias fundamentales. Pero en el caso 2, hay mucho en juego, no poco como en el caso 1. La carrera de uno depende de si el tren se detiene en Foxboro o no. En este caso, como en 1, es racional preferir A & p a B & p . Pero dado lo mucho que está en juego, no es racional preferir, de hecho, A a B. Es necesario indagar más para asegurarse de que el tren se detendrá en Foxboro. Así que en el caso 2, lo que es racional preferir para uno de hecho diverge de lo que es racional preferir para uno a condición de que p sea verdadero. Por lo tanto, uno no satisface (CPJ). Por ende, uno no está justificado por su evidencia al creer que p . Suponiendo que se está justificado por la evidencia al creer que p en el caso 1 (en el que (CPJ) se satisface), el evidencialismo es falso. La diferencia de lo que está en juego engendra una diferencia en la justificación.

¿Qué muestran en realidad los análisis de Fantl y McGrath? En primer lugar, debemos notar que es sorprendente que ejemplos como los casos del tren, ejemplos utilizados inicialmente por contextualistas para mostrar que hay variaciones en el sentido de nuestras atribuciones de conocimiento (y aquí de justificación), son utilizados para mostrar que los factores pragmáticos tienen un impacto en el conocimiento y la justificación. Volveré sobre esto. Debo señalar que yo no comparto las intuiciones de Fantl y McGrath (ni, para esto, las intuiciones de Stanley respecto de ejemplos similares, que discutiré luego). Mi propia respuesta intuitiva a los casos del tren es que los individuos del caso 1 y del caso 2 tienen exactamente la misma justificación porque poseen la misma evidencia (el testimonio de otro viajero en la estación de que el tren se detiene en Foxboro). El hecho de que haya más en juego en el segundo caso no me parece que muestre que el individuo esté menos justificado epistémicamente

³⁹ *Ibid.*, p. 80.

en el segundo caso que en el primero –en el sentido de tener la misma evidencia para su justificación–. Ahora bien, uno podría replicar a esto que, pese a que los dos individuos en cada caso están igualmente justificados, no están justificados *en el sentido requerido por su conocimiento*⁴⁰. El punto para Fantl y McGrath es que el peso impuesto por lo que está en juego eleva la cantidad de justificación epistémica requerida por el conocimiento. La justificación en este sentido no descansa exclusivamente sobre la evidencia que uno pueda tener en un momento dado, sino también sobre la evidencia que uno *podría* tener en un momento posterior o en otro momento en general, si las circunstancias requiriesen que uno reconsiderase su evidencia previa. Llamemos a este tipo de justificación, *justificación** –o justificación *ampliada*– y llamemos *evidencia contrafáctica* o *evidencia** a la evidencia que uno *necesitaria* tener si hubiese más en juego. El razonamiento previo intenta mostrar, entonces, que pese a que la justificación en el sentido evidencialista de (E) puede ser exactamente la misma, la justificación* no lo es. Ahora bien, uno puede sin duda conceder esto, y si uno entiende las intuiciones expresadas en los casos del tren como intuiciones que muestran una diferencia en la justificación*, podemos sin duda aceptar *este* tipo de intrusión pragmática. Pero el problema es, precisamente, si esto es una intrusión pragmática en la justificación (evidencial) o en la justificación*. Y parece incurrirse en una petición de principio al asumir que las dos nociones de justificación (y de evidencia) son equivalentes. Me parece que lo que sucede en los casos del tren es que el costo de la información es más notorio en el caso 2 que en el caso 1, y que es más importante estar justificado acerca de *p* en el caso 2 que en el caso 1. Pero el hecho de que es más importante, prácticamente o pragmáticamente o prudencialmente, estar justificado no supone que estamos más o menos justificados dependiendo de lo que está en juego. No se sigue del hecho de que podamos decir que uno no está justificado* al creer que *p* cuando hay mucho en juego, debido a que el creer que *p* afecta de manera importante las preferencias y consecuencias de las acciones de uno, que uno no esté justificado *simpliciter* en el sentido evidencialista más directo⁴¹.

40

⁴⁰ Agradezco a Jeremy Fantl por haberme señalado esto.

⁴¹ En una reseña de la obra citada de Stanley, Duncan Pritchard expresa intuiciones similares (Pritchard, D, “Review of Jason Stanley, *Knowledge and Practical Interests*”, en: *Notre Dame Reviews in Philosophy*, 18/06/2006, en: <http://ndpr.nd.edu/review.cfm?id=6885>). Stanley considera que una reacción posible a sus casos del banco es “cuestionar la afirmación de que estas son las intuiciones que tenemos en estos casos” (o.c., p.12), pero no intenta discutir estas intuiciones ni contrabalancearlas con otras.

Las intuiciones no están libres de ser mal usadas, ni en la filosofía ni en ningún otro lugar. Pero incluso si nuestras intuiciones fuesen correctas, y si nosotros reconociésemos que el individuo en el caso 1 está justificado al creer que p mientras que no está justificado en el segundo caso, faltaría mostrar aún que la diferencia en la justificación se debe al factor “pragmático” en cuestión. Y no se debe a él. Hasta ahora no he considerado la formulación del problema en términos de grado de creencia. Si suponemos que los grados de creencia reflejan el grado de confianza que uno puede tener ante una proposición dada una cierta cantidad de evidencia, por hipótesis, en los casos del tren 1 y 2, no hay razón para suponer que el individuo tiene un grado distinto de creencia en la situación 2 de la que él tiene en la situación 1. Por definición, él tiene la misma evidencia y debería, por lo tanto, tener una creencia de exactamente el mismo grado de que el tren se detiene en Foxboro. Así, ¿qué es lo que explica que uno pueda tener la intuición de que nuestro sujeto está “más justificado” en el caso 1 que en el caso 2? Lo que explica nuestra intuición de que hay una diferencia es, claro está, que la evidencia que se necesita para creer que el tren se detiene en Foxboro es mayor en el caso 2 que en el caso 1, por lo que está en juego a nivel práctico⁴².

⁴² Como Julien Dutant me señaló, uno puede traducir la situación a términos teóricos de decisión. El agente tiene dos opciones en el caso 2: actuar (A) sobre la base de su mejor juicio o indagar más (I) para obtener información adicional i . Sea $P(C)$ la probabilidad de estar en lo cierto, $U(C)$ la utilidad de estar en lo cierto y $C(E)$ el costo de estar en un error. Si $U(C)$ es 5, entonces la utilidad de estar en un error, $U(E)$, es -5. Se supone que si el sujeto no está en lo correcto está equivocado. Sea $C(I')$ el costo de adquirir la información i , y $P(C|I')$ la probabilidad de haber obtenido la información correcta luego de haber adquirido i .

La utilidad esperada de A es:

$$G(A) = P(C).U(C) - (1-P(C)).C(E)$$

La utilidad esperada de indagar más es:

$$G(I) = P(C|I').U(C) - (1-P(C|I')).C(E) - C(I')$$

El agente maximiza su utilidad esperada al indagar si y solo si i :

$$G(I) > G(A)$$

$$P(C|I').U(C) - (1-P(C|I')).C(E) - C(I') > P(C).U(C) - (1-P(C)).C(E)$$

$$[P(C|I')-P(C)].U(C) - [(1-P(C|I')) - (1-P(C))].C(E) > C(I')$$

$$[P(C|I')-P(C)].[U(C) - C(E)] > C(I')$$

Sea el aumento en la probabilidad de estar en lo cierto sobre la base de i : $a = [P(C|I') - P(C)]$. Sea D la diferencia en utilidad entre estar en lo cierto y estar en un error: $D = [U(C) - C(E)]$. Y sea el costo de la información I' . El sujeto maximiza su utilidad esperada indagando si y solo si:

$$aD > I'$$

Esto valida nuestra intuición de que si el costo del error es importante, y la información no es demasiado costosa, es importante tratar de aumentar la probabilidad que uno tiene de estar en lo cierto indagando más. Para mayor desarrollo de la situación en

La diferencia entre la justificación (en un sentido evidencialista estricto) y la justificación* o justificación ampliada en lo que podríamos llamar el sentido pragmático, radica en que en la segunda somos mucho más reticentes a atribuir *conocimiento*. Lo que está de hecho sucediendo en los casos del tren es que en el segundo caso consideramos que, pese a que el sujeto está justificado, no tiene conocimiento. En los términos de Stanley⁴³, “mientras mayor sea la inversión práctica de uno en una creencia, más fuerte será la evidencia que uno deba tener para *conocer* eso”. Stanley, como veremos en la siguiente sección, habla explícitamente de conocimiento en tales casos, no de justificación. El problema con el razonamiento (1*)-(3*) anterior es que, cuando hay mucho en juego, perdemos de vista cuánta justificación es necesaria para tener conocimiento; estamos por lo tanto en una situación familiar: si, por un lado, hacemos demasiado estrictos los requisitos para que la justificación pase a ser conocimiento, corremos el riesgo de caer en el escepticismo; y si, por otro lado, aceptamos el falibilismo, no aseguramos el conocimiento. Así que el argumento (1)-(3) previo es mucho más creíble que el argumento (1*)-(3*), debido a que en el primero el estado en el que se sitúa al sujeto es el estado de conocimiento, mientras que en el segundo el estado en el que se sitúa al sujeto es el de justificación⁴⁴. Si se sitúa al sujeto en el estado de justificación* (es decir, suficiente justificación como para producir conocimiento), el razonamiento (1*)-(3*) es mucho más atractivo. Pero no debemos confundir las dos nociones de justificación ni las dos nociones de evidencia. En cualquier caso, del hecho de que la evidencia* de uno deba ser más fuerte, o de que uno necesite buscar más evidencia contrafáctica de la que uno tiene, en el caso 2 que en el 1, no se sigue que uno *tenga* más evidencia en el primer caso que en el segundo.

Lo que parece suceder en los casos acerca de la justificación* que Fantl y McGrath discuten es esto. La importancia práctica de la verdad de una proposición *no* afecta la justificación (evidencial) del sujeto, pese a que sí afecta nuestra *atribución* de conocimiento, así como nuestro juicio acerca de la cantidad de justificación necesaria para el conocimiento. Existen limitaciones pragmáticas para la recolección de evidencia, pero esto no implica que

42

términos teóricos de decisión, véase Weatherston, B., “Can We Do without Pragmatic Encroachment?”, en: *Philosophical Perspectives*, IXX (2005), pp. 417-443.

⁴³ Stanley, J., *o.c.*, p. 88; las cursivas son mías.

⁴⁴ Agradezco a Jeremy Fantl por haber llamado mi atención sobre este punto. Yo aceptaría, por tanto, la clausura cuando (1)-(3) menciona al conocimiento, más no cuando menciona a la justificación.

el evidencialismo sea falso. Esto no equivale a una concepción pragmática de la justificación. David Owens demuestra esto bastante bien al describir las limitaciones pragmáticas para la recolección de evidencia: “Consideraciones prácticas determinan si es que debemos formarnos una opinión acerca de la verdad de p , pero dado que queremos una creencia sobre el tema, la evidencia por sí sola determina si es que debemos creer o no creer que p . Aquí el pragmatista sostiene que debemos formarnos una creencia acerca de si p solamente en el caso en que los costos de tener tal creencia sean superados por sus beneficios. Desde este punto de vista, la formación de creencias es una actividad constreñida por el estado de la evidencia –no contaría como un acto de formación de creencias a menos que refleje cómo percibimos el balance de evidencia (así como ciertas palabras no cuentan como aserciones sinceras de p a menos que se crea en p), pero, al estar gobernada por normas prácticas, es algo que hacemos de todas formas–”⁴⁵.

El pragmatismo acerca de la justificación no tiene nada que ver con si la *evidencia* cuenta como justificación de una creencia. Tiene que ver más bien con si nos *formamos* o no una creencia dependiendo del costo de hacerlo. En el caso del tren, el sujeto tiene exactamente la misma evidencia, pero en el segundo caso, a diferencia del primero, al sujeto le preocupa mucho cómo debería formar su creencia. Esto no tiene nada que ver con la falsedad del evidencialismo. Tiene que ver con si debemos o no formarnos una opinión, o hacer la aserción correspondiente⁴⁶.

Hay un segundo motivo por el cual el argumento de Fantl y McGrath no es convincente. Por definición, la evidencia individual en el caso 1 y en el caso 2 para la proposición p es la misma. Pero sus preferencias son diferentes. ¿Cómo puede ser este el caso, dado que las preferencias mismas están determinadas por la cantidad de evidencia que el sujeto tiene? Esto parece ser una descripción incoherente de la situación. Pero tal vez hay aquí un equívoco en torno a la “evidencia”. Los individuos del caso 1 y del caso 2 tienen la misma evidencia *para la proposición p* en cada caso, pero la evidencia global es distinta en el caso 2, porque en el caso 1 incluye el hecho de que al sujeto no le importa mucho si el tren es un expreso o no, mientras que en el

⁴⁵ Owens, D., *Reason without Freedom*, Londres: Routledge, 2000, p. 31.

⁴⁶ A la luz de lo que Owens dice, es sorprendente que Fantl y McGrath lo consideren entre los pragmatistas. J. Shaffer (“The Irrelevance of the Subject: Against Subject Sensitive Invariantism”, en: *Philosophical Studies*, CXXVII (2006), pp. 87-107) dice que es más bien la relevancia de la posibilidad del error la que guía nuestras intuiciones en estos casos. Esto es plausible. Pero ello de ninguna manera refuta el evidencialismo.

segundo caso sí le importa. Pero podríamos expresar la misma idea diciendo que lo que Fantl y McGrath han descrito no es un caso en el que la evidencia de uno se ve afectada *como tal*, sino un caso en el que la actitud de uno hacia la evidencia se ve afectada⁴⁷. Pero, ¿no cambia acaso la evidencia si nuestra actitud hacia ella cambia?, ¿y no se ve el evidencialismo amenazado por este hecho? En efecto, la evidencia de los sujetos cambia potencialmente si es que sienten la necesidad de reunir más evidencia de la que actualmente tienen (en términos de la distinción que planteo más arriba, su evidencia* contrafáctica cambia). Pero, ¿muestra esto que la evidencia que uno tiene en *t* se ve afectada por lo que está en juego a nivel práctico? No, el hecho de que uno sienta que uno necesitaría tener más evidencia si hay mucho en juego no cambia la relación que existe entre una creencia y la evidencia que la justifica. Como he propuesto, podemos usar el concepto de evidencia*, entendido del mismo modo que el concepto de justificación*, con miras a designar la evidencia que el sujeto sentiría que se requiere en una situación dada. Y no hay duda de que la doctrina correspondiente del evidencialismo* sería falsa. Pero esto no implica que el evidencialismo en el sentido de (E) sea falso⁴⁸.

Nada de esto tiene la intención de negar el fenómeno que Fantl y McGrath señalan, ni su interpretación del mismo. Llamemos *relevancia pragmática* al hecho de que las condiciones bajo las cuales somos llevados a formar nuestras creencias con frecuencia se asocian a intereses prácticos y a factores extra-epistémicos tales como la economía o la ganancia de tiempo y recursos. De hecho, tales factores están presentes en la formación de creencias, en el conocimiento y en nuestros juicios acerca de la justificación. Pero tales factores no implican que estas nociones dependan de estos factores pragmáticos. La relevancia pragmática no supone la intrusión pragmática de lo no-epistémico en lo epistémico.

⁴⁷ B. Weatherson hace un diagnóstico similar, pero el punto específico sobre el que llama la atención es que la diferencia entre los dos casos es que los “intereses importan no porque afecten el grado de confianza en la verdad de la proposición que el agente pueda razonablemente tener. (Esto es, no porque importen a la epistemología). Más bien, los intereses importan porque afectan si es que esos grados razonables de confianza dan paso o no a la creencia. (Esto es, porque importan a la filosofía de la mente)” (o.c., p. 435).

⁴⁸ Para una reacción similar ante el caso que presentan Fantl y McGrath, véase Conee y Feldman, (o.c., pp. 103-104).

§ 4. Intrusión pragmática en el conocimiento

Tras haber encontrado motivos para dudar de la intrusión pragmática en la justificación, podemos ahora concentrarnos en su aplicación al conocimiento. Como vimos, cuando el argumento de Fantl y McGrath se emplea para el conocimiento, en el razonamiento (1)-(3), resulta mucho más plausible que cuando se aplica a la justificación. Stanley⁴⁹ lo aplica directamente al conocimiento, sobre la base de un conjunto de ejemplos similares a los casos del banco de De Rose. El interés de Stanley es defender la postura que él llama “invariantismo relativo al interés” (IRI), en particular contra el contextualismo. La principal diferencia entre los que defienden un invariantismo sensible al sujeto, como Hawthorne, o quienes defienden un invariantismo relativo al interés, como Stanley, por un lado, y los contextualistas, por el otro, es que estos últimos sostienen que la atribución del conocimiento es relativa a quien atribuye, mientras que los primeros sostienen una postura acerca de la naturaleza del conocimiento, que inquiriere hasta qué punto podemos atribuir conocimiento desde el punto de vista del sujeto. Esta postura cuenta como invariantista porque sostiene que el significado de *conoce* es constante a lo largo de diversos contextos, pese a que nuestras atribuciones de conocimiento puedan ser verdaderas en algunos contextos y falsas en otros. Stanley ofrece una serie de ejemplos que no son sino variantes de los casos del tren. Ya he señalado lo extraño que resulta que tales ejemplos hayan sido usados por los contextualistas para defender una forma de purismo o intelectualismo. Los contextualistas usan los mismos ejemplos, pero ahí donde quienes defienden un invariantismo relativo al interés dicen que las nociones epistémicas sufren una intrusión pragmática, pero que su significado permanece invariante, los contextualistas se apegan al purismo y al evidencialismo, pero sostienen que el significado de palabras como “conoce” varía a lo largo de los diversos contextos. No es mi propósito aquí defender, al defender el purismo, una forma de contextualismo. Por el contrario, acepto el invariantismo en relación al conocimiento. Pero no es mi objetivo defender aquí esta postura. No voy a dar los detalles de los ejemplos y las discusiones que Stanley presenta contra el contextualismo, dado que mi objetivo aquí no es determinar cuál teoría acerca de nuestras afirmaciones de conocimiento es correcta, sino si es que esta postura amenaza al purismo o al evidencialismo (o al intelectualismo).

⁴⁹ Cf. Stanley, J., *o.c.*

Cuando describe al IRI, al principio de su libro, Stanley afirma enfáticamente que “los factores que hacen de la creencia verdadera conocimiento incluyen elementos de la racionalidad práctica” y “lo que hace a la creencia verdadera conocimiento no es una cuestión puramente epistemológica”⁵⁰. Pero cuando Stanley llega a formular su propia postura, es más prudente. Al describir el caso de sus personajes, Hannah y Sarah, quienes se preguntan si el banco está abierto los sábados en situaciones distintas que implican que haya mucho o poco en juego, él expresa las mismas intuiciones que aquellas que se han producido a partir de los casos del tren. Pero el punto que le interesa es que, cuando hay mucho en juego, es decir, cuando la pregunta si *p* es una pregunta práctica de importancia, el sujeto *no sabe* que *p*, mientras que, cuando hay poco en juego, él sabe que *p*. A diferencia de Fantl y McGrath, Stanley se ocupa directamente del asunto de la intrusión pragmática en el conocimiento. Para él, el IRI es una postura acerca del conocimiento y no necesariamente acerca de la creencia justificada (pese a que presumiblemente puede extenderse a ella). ¿Por qué es esto así? Porque, de hecho, como vimos más arriba, Stanley formula su postura no como una concepción pragmatista de la justificación en el sentido de las ya tratadas CPJ o CPJ*, sino como la idea de que mientras mayor sea el interés práctico de uno, más fuerte deberá ser la evidencia. Pero como vimos, este tipo de intrusión pragmática es inocuo y no amenaza la noción purista de evidencia. No dice que “factores” pragmáticos *entren en juego* o determinen nuestra cantidad de justificación, sino solamente que factores pragmáticos inciden sobre nuestra necesidad de mayor evidencia.

Todos los ejemplos de Stanley tienen que ver, no con si la evidencia apoya una proposición y es capaz de determinar nuestro conocimiento de esta, sino con la pregunta acerca de si creer una proposición dada es “una cuestión práctica seria”⁵¹, o si es legítimo tomar esto en consideración o más bien ignorarlo. Por ejemplo, un conjunto de proposiciones irrelevantes para mis planes actuales, tales como si Christine Todd Whitman se cortó o no las uñas de los pies el primero de septiembre de 2003, o si puede que un gran

⁵⁰ Estas afirmaciones no serían tan ambiciosas si, de acuerdo al espíritu de algunas de sus afirmaciones, Stanley considerase al IRI como principalmente una teoría de las *atribuciones* de conocimiento y no una teoría del conocimiento en sí. Él parece decir esto en la página 89 (o.c.): “Mi propósito es establecer que el conocimiento está conectado conceptualmente a intereses prácticos. Este punto es compatible con muchos acercamientos distintos a la naturaleza del conocimiento”. Sin embargo, él realmente piensa que sus posturas se ocupan de la naturaleza del conocimiento en sí.

⁵¹ *Ibid.*, pp. 91ss.

asteroide colisione con la Tierra en diez billones de años, no tiene relevancia alguna para mis intereses cognitivos presentes. Pero si me enterase de que el asteroide colisionará con la Tierra la próxima semana, ello afectaría mis planes. Stanley sostiene que “el hecho de que la negación de una proposición sea una posibilidad epistémica para un agente en una situación impide que el sujeto conozca la proposición en tal situación”⁵². Pero inmediatamente añade: “Sin embargo, el hecho de que una proposición sea una cuestión práctica seria para un agente en un momento dado no socava automáticamente el conocimiento que dicho agente tenga de tal proposición. Solo socavaría el conocimiento que un sujeto tiene de una proposición si, dada su evidencia, la probabilidad de la negación de tal proposición no es lo suficientemente baja”⁵³. Pero esto no nos impide en modo alguno aceptar el evidencialismo. Si el evidencialismo es definido, como lo fue previamente, como la tesis según la cual gemelos evidenciales tienen la misma justificación para sus creencias, el evidencialismo no se ve afectado en absoluto por los factores pragmáticos involucrados en la formación de creencias y la seriedad de las posibilidades epistémicas. Ciertamente, esto no muestra que “todas las nociones epistémicas normales son relativas al interés”, y que “la evidencia es relativa al interés”⁵⁴.

Stanley, así como Fantl y McGrath, se apoya en exceso en el principio (RP) de acuerdo al cual si uno sabe que p , p está apta para figurar en un razonamiento práctico. Hawthorne⁵⁵ da ejemplos como los siguientes. Si a alguien se le ofrece un dólar por un boleto de lotería y razona de la siguiente manera:

perderé la lotería;
si conservo mi boleto, no obtendré nada;
si vendo mi boleto, obtendré un dólar;
por lo tanto, debo vender mi boleto;

todos estaríamos de acuerdo en que este razonamiento es inaceptable, porque el agente no tiene derecho a sostener la primera premisa, dado que él no *sabe* que esta es verdadera antes de que se elija el boleto ganador. Por contraste, si la persona acaba de escuchar el número ganador, visto que no es el suyo, y vendido el boleto a alguien más que no ha escuchado el anuncio, no criticaríamos este razonamiento. De acuerdo a Hawthorne, esto muestra que

⁵² *Ibid.*, p. 96.

⁵³ *Ibid.*

⁵⁴ *Ibid.*, p. 124.

⁵⁵ Cf. Hawthorne, J., o.c., p. 30.

“si la pregunta acerca de si p es una pregunta prácticamente relevante, es aceptable usar la premisa de que p en las propias deliberaciones si uno lo sabe y (al menos en muchos casos) inaceptable si uno no lo sabe”⁵⁶.

(RP) es, desde mi punto de vista, correcto, pese a que ha sido cuestionado por aquellos que sostienen que el razonamiento práctico no necesita sacar sus premisas del conocimiento sino solamente de la creencia racional⁵⁷. Aunque hay mucha discusión en torno a este principio, no lo pondré en cuestión puesto que no me parece que implique ninguna intrusión pragmática en la noción de conocimiento. El hecho de que el conocimiento de una premisa sea necesario en el razonamiento práctico prueba que la noción de conocimiento involucra un factor pragmático, tanto como el hecho de que una proposición es una posibilidad seria para un agente prueba que la evidencia es una “noción relativa al interés”. Fantl y McGrath⁵⁸ derivan de su razonamiento (1)-(3) una noción pragmática del conocimiento, de acuerdo a la cual:

(NPC) S sabe que p solo si S es racional al actuar como si p .

Pero aquí habría que notar que hay una diferencia importante entre (NPC) y el principio (RP) según el cual el conocimiento figura como una premisa en un razonamiento práctico. Lo que (NPC) dice es que cuando no es racional actuar como si p –por ejemplo, porque hay mucho en juego como para correr el riesgo de actuar como si p fuese verdadera– entonces el sujeto no sabe que p . Esto es una intrusión pragmática en el conocimiento, dado que dice que es una condición necesaria del conocimiento que las acciones y preferencias de uno sean prácticamente racionales. Pero la verdadera lección de (NPC) va en una dirección opuesta: (NPC), propiamente entendida, dice, de hecho, que cuando uno no sabe que p , es irracional actuar como si p fuese verdadera⁵⁹. Nuevamente, dejemos de lado el asunto acerca de si (RP) es correcto o no. Es algo bastante distinto decir que el conocimiento es una condición necesaria de la acción racional a decir que actuar racionalmente es una condición del conocimiento. Lo segundo es, sin duda, una forma de pragmatismo, pero lo

⁵⁶ *Ibid.*

⁵⁷ Cf. Kaplan, M., “It’s Not What You Know that Counts”, *The Journal of Philosophy*, LXXXII, 7 (1985), pp. 350-363.

⁵⁸ Cf. Fantl, J. y M. McGrath, “On Pragmatic Encroachment in Epistemology”.

⁵⁹ Hawthorne y Stanley (o.c.) notan esto en relación al principio de Fantl y McGrath, y sostienen que se equivoca en cuanto al orden de la explicación. Yo concuerdo con ello y sostengo que esto muestra que no hay intrusión pragmática en el conocimiento a partir de (NPC), dado que es, literalmente, el conocimiento el que realiza una intrusión en la acción racional, y no al revés.

primero porta todas las marcas de lo que usualmente se considera la postura *intelectualista*: para poder actuar bien se debe ser un conocedor. De hecho, para tomar la formulación utilizada al final de la sección precedente, (RP) dice que el conocimiento es *relevante*, o “importa” para el razonamiento y la acción prácticos. Pero esto no equivale a decir que lo que hace al conocimiento conocimiento de algún modo *depende* de la racionalidad de nuestras acciones. Por ello concluyo que (RP), verdadero o falso, no puede servir como la base de la intrusión pragmática entendida como la postura de acuerdo a la cual constricciones prácticas determinan la justificación epistémica y el conocimiento.

§ 5. ¿Puede la intrusión pragmática conferir valor al conocimiento?

Si todo lo anterior es correcto, ninguno de los argumentos a favor de la intrusión pragmática en nociones epistémicas como verdad, evidencia, justificación y conocimiento, muestra que el purismo, o el intelectualismo, definido como la postura según la cual “el conocimiento no es un asunto de hechos prácticos”⁶⁰, funciona. No muestran, contrariamente a lo que anuncian, que el evidencialismo sea falso⁶¹. Esto responde negativamente a la pregunta (1) planteada anteriormente. ¿Qué decir acerca de la pregunta (2)? ¿puede la intrusión pragmática explicar, o al menos puede darnos algunas pistas para explicar, por qué el conocimiento es valioso, y más valioso que la creencia verdadera?

Por supuesto, si el fenómeno de la intrusión pragmática se reduce, como he sostenido, al de la relevancia pragmática, la respuesta a la pregunta (2) sería también negativa. Pero esto no nos impide preguntar lo siguiente: si *hubiese* intrusión pragmática en el conocimiento, ¿mostraría esto algo acerca del valor del conocimiento? Lo haría en un sentido trivial puesto que si (NPC) fuese correcta, el valor de la acción racional, en algún sentido consecuencialista, conferiría valor automáticamente al conocimiento, dado que la existencia de conocimiento dependería de las condiciones de la acción racional. En otras palabras, mientras más beneficiosas fuesen nuestras acciones racionales, en tanto basadas en conocimiento, mayor valor tendría nuestro conocimiento. Esta postura supondría sin duda una forma de pragmatismo: el valor del conocimiento dependería de sus efectos y nuestras razones para creer no diferirían de nuestras razones para actuar –o al menos

⁶⁰ Stanley, J., *o.c.*, p. 6.

⁶¹ Sin embargo, no he intentado defender aquí al evidencialismo como tal. Existen otras dificultades en esta postura que no he discutido.

las primeras se verían fuertemente afectadas por las últimas-. Existen, ciertamente, visiones pragmatistas menos radicales, como muestra el examen que hace Horwich del valor de la verdad. Pero, de hecho, ninguno de los autores que defiende la postura según la cual existe una intrusión pragmática en conceptos epistémicos se ocupa explícitamente del asunto acerca del valor del conocimiento. Estos autores están más preocupados por la pregunta sobre si la verdad, la justificación y el conocimiento deben ser atribuidos sobre la base de consideraciones puramente epistémicas o no. Su interés es saber si el conocimiento “importa” con respecto a otras nociones epistémicas, en particular con respecto a la justificación⁶². Así que están principalmente interesados en determinar si uno puede analizar el conocimiento en términos de creencia, verdad o justificación, y si tales nociones son puras. Pero con miras a ocuparnos del problema del valor, en su forma primaria o secundaria, debemos preguntar también si una sub-parte propia del conocimiento le confiere valor al mismo, o si este tiene más valor que cualquiera de sus sub-partes. En otras palabras, no se sigue automáticamente de un análisis del conocimiento y de la justificación en términos pragmáticos que el conocimiento sea valioso ya sea intrínseca o relativamente.

Pero incluso si el conocimiento importa en este sentido, y estoy de acuerdo con ellos en que lo hace, eso no nos da aún respuesta alguna al problema de valor secundario: ¿es el conocimiento más valioso que cualquiera de sus sub-partes? Tendríamos el principio de tal respuesta si pudiese mostrarse, por ejemplo de modo confiabilista, que el conocimiento es capaz de producir un mayor número de creencias verdaderas que el puro azar o la ausencia de método, o si la manera en que el conocimiento importa pudiese asociarse a algunas disposiciones específicas de los conocedores, como propone la epistemología de la virtud. Pero, el mismo hecho de que nuestros juicios acerca del conocimiento sean relevantes para la evaluación de nuestras acciones, o el que sean relevantes para el razonamiento práctico, como ya se dijo, no muestra nada. Pues es exactamente al revés: dado que el conocimiento es relevante para las acciones, confiere valor a nuestras acciones. Una explicación del valor del conocimiento iría en la dirección contraria, o concluiría que el conocimiento

⁶² Esto deba quizás matizarse con la última oración del artículo de Hawthorne y Stanley, “Knowledge and Action”, donde señalan, luego de haberse ocupado de diversos aspectos de la intrusión pragmática, que “el valor del conocimiento se debe en gran parte a su rol como una norma para la acción” (p. 590). No explican, sin embargo, en qué parte ni por qué es así.

tiene un valor en sí mismo, independientemente de su rol en la acción⁶³. En particular, el tipo de argumento defendido por Williamson acerca del rol del conocimiento en la explicación de la acción, de ninguna manera muestra que exista una intrusión pragmática en el conocimiento, puesto que queda bastante abierto a que alguien sostenga que el conocimiento es relevante para la explicación de la acción al tiempo que niega que el que uno conozca o no si *p* impulse cuestiones prácticas. Esta última es la posición que yo mismo acepto.

He negado que factores pragmáticos afecten la *evaluación epistémica* de creencias o la atribución de conocimiento, porque considero, junto con la ortodoxia, que la pregunta acerca de si uno está justificado o conoce es una pregunta que debe decidirse sobre bases epistémicas solamente. Pero no he negado que, como sostienen quienes defienden la intrusión pragmática, “factores” relativos al interés, o prácticos, sean *relevantes* para el conocimiento. Pero, ¿cómo son relevantes? Son relevantes *dentro del contexto de indagación*. Lo que “está en juego” afecta el que uno deba o no, en una circunstancia dada, formarse, o mantener, una creencia, o cuánta evidencia uno decida recolectar. En este sentido, hay una “sensibilidad” pragmática real. Ahora, en tanto estos factores pragmáticos afectan la indagación, las decisiones de suspender la creencia o continuar con ella que un agente toma pueden afectar sus acciones. En tanto estas son parte de su confiabilidad como agente, o de su carácter, este tipo de hechos debería ser importante para los epistemólogos de la virtud, y, por tanto, para la evaluación del valor del conocimiento como tal. Pero, si estoy en lo cierto, esto no tiene consecuencias en la evaluación epistémica misma del conocimiento y la creencia, la cual depende tanto de la evidencia como siempre lo ha hecho.

(Traducción del inglés de Alexandra Alván y Rodrigo Ferradas)

⁶³ Una forma distinta de pragmatismo –que uno podría llamar más bien una forma de relativismo– es la postura defendida por Matthew Weiner (cf. “Practical Reasoning and the Concept of Knowledge”, en: Haddock, A., A. Millar y D. Pritchard (eds.), *o.c.*), de acuerdo a la cual el conocimiento es como un “concepto navaja suiza”, el cual puede ser utilizado en el sentido de la creencia verdadera, o en el sentido de la creencia justificada, o en un sentido más fuerte, sin privilegiar ninguno de los usos. Desde esta postura, no existe tal cosa como *el* valor del conocimiento, o de alguna de sus sub-partes.