

teorema

Vol. XXXIV/1, 2015, pp. 5-18

ISSN: 0210-1602

[BIBLID 0210-1602 (2015) 34:1; pp. 5-18

El testimonio como dar la palabra y el acto de decir

Alfonso Losada

ABSTRACT

In this paper I defend the epistemological view of testimony according to which the peculiarity of this phenomenon lies in the commitments generated by the interpersonal relationship in which giver and receiver are immersed. More specifically, I aim to bring out the epistemic significance of this relationship in terms of the norm governing the act of telling someone something, in contrast with the norm governing mere assertions.

KEYWORDS: *Testimony, Knowledge, Telling, Asserting.*

RESUMEN

En este trabajo defiendo la visión epistemológica del testimonio según la cual la particularidad de este fenómeno se encuentra en los compromisos generados por la relación interpersonal en la que entran el dador y el receptor del testimonio. Más precisamente, busco poner de manifiesto cuál es la relevancia epistémica de esta relación en términos de la norma que rige el acto de decir algo a alguien, en contraste con la que rige el mero aseverar.

PALABRAS CLAVE: *testimonio, conocimiento, decir, aseverar.*

I. INTRODUCCIÓN

Es justo decir que sabemos muchas cosas. Algunas de estas cosas las sabemos porque las percibimos, otras porque las recordamos, y otras porque las inferimos a partir de evidencia a nuestra disposición. Sin embargo, un modo crucial en el que llegamos a saber muchas otras cosas es porque estas nos fueron dichas por alguien en algún momento. Nuestra dependencia de los otros a la hora de obtener información plantea un problema saliente en la epistemología: ¿cómo es que llegamos a conocer a partir del testimonio de otro?

Una de las teorías presentes en el debate considera que es esencial al fenómeno de conocer mediante el testimonio la relación interpersonal que este involucra, ya que en dicha relación se establece un vínculo entre individuos, mediante el cual se generan una serie de compromisos y responsabilidades entre estos. Angus Ross [Ross (1986)], Eduard Hinchman [Hinchman (2005)] y Richard Moran [Moran (2006)] son algunos de los exponentes de esta propuesta, a la cual podemos denominar *la visión del testimonio como dar la palabra*. Dar testimonio de algo es dar la palabra sobre la verdad de ese algo. Y el hecho de estar involucrado en esta relación de dar la palabra otorga al receptor una razón para creer lo que le es dicho.

Mi objetivo en este trabajo es defender esta visión del testimonio de una de las críticas que se le han hecho, a saber, que no hay nada epistémicamente relevante que sea generado por la relación entre dos individuos que participan de un intercambio testimonial [Lackey (2008)]. Para ello, en la sección II presento las ideas fundamentales de la visión del testimonio como dar la palabra. En la sección III analizo y respondo a la crítica mencionada. En la sección IV concluyo con algunas observaciones acerca del lugar que ocupa dar la palabra en el proyecto cabal de la epistemología del testimonio.

II. DAR LA PALABRA

En un caso básico de testimonio, lo que tenemos es un individuo diciendo algo a otro. El decir de esta relación debe ser entendido en su aspecto intencional: es algo que un individuo hace voluntariamente con ciertos objetivos — en el caso estándar, lograr que el otro individuo crea lo que le dice, y de este modo obtener otras acciones deseadas si las hubiera, como por ejemplo que el otro se comporte de cierto modo. Por supuesto, en sentido cotidiano también *decimos* algo cuando damos una orden, insultamos o hablamos solos. Pero el sentido que nos interesa aquí es aquel en que, dirigiéndonos a alguien, expresamos un contenido proposicional. Por lo tanto, de ahora en más voy a trabajar con esta noción acotada de *decir* como *comunicar algo a alguien*.

Si las cosas salen bien, es decir, si el receptor acepta adecuadamente el testimonio y mediante este se está diciendo algo verdadero y que es sostenido de un modo epistémicamente apropiado, podemos atribuirle a este individuo conocimiento sobre lo que se le dijo. Ahora

bien, la pregunta que nos interesa desde un punto de vista epistemológico es qué hace que el individuo llegue a conocer en este caso. Un aspecto crucial del testimonio es el hecho de que en aquello que me presenta una razón para creer que p —la proposición que es objeto de mi pretendido conocimiento— está involucrado otro agente, un individuo con sus creencias, sus objetivos y sus propósitos al llevar a cabo sus acciones, entre ellas el testimonio en cuestión. Desde una mirada optimista sobre el testimonio, el acto intencional del agente que le dice algo a otro es visto como un factor positivo en la obtención de conocimiento: cuando recibimos un testimonio, la acción de este agente nos aporta una razón para formar la creencia en la proposición correspondiente — aquella expresada en el acto testimonial.

De acuerdo con la visión del testimonio como dar la palabra, lo que está a la base de que el testimonio cuente como una razón para creer es el hecho de que los actos de habla son prácticas sociales gobernadas por reglas. En el caso que nos interesa, podemos considerar que hay involucrada una aserción como un medio a través del cual se dice algo a alguien¹. Dado que la aserción es típicamente utilizada para afirmar que un estado de cosas se da, podemos considerar que la regla que la rige establece que el hablante debe aseverar (idealmente) sólo aquello con respecto a lo cual cumple cierto requisito epistémico (RE) que apoye su verdad. Qué sea este requisito epistémico constituye un debate que no se pretende zanjar en este artículo. Algunos dirán que este requisito equivale a que el hablante conozca aquello que afirma, otros que tenga una creencia en mayor o menor medida justificada y otros que sea razonable para el agente creer lo que afirma². Lo que nos importa es que en cualquier caso se está postulando que el hablante debe cumplir un requisito epistémico determinado para estar aseverando apropiadamente, esto es, siguiendo la regla que rige este acto de habla.

Puesto que realizar una aserción supone estar presentando una proposición como verdadera y estar siguiendo una norma que prescribe que aquel que asevera está en una posición epistémica adecuada para garantizar la verdad de la proposición expresada, el hecho de que el individuo que ofrece un testimonio presenta su acto como una aserción con la fuerza de decirle algo a la audiencia hace que el hablante “se presente a sí mismo como responsable de la verdad de lo que dice” [Moran (2006), p. 283]. Esto da a quien recibe el testimonio una razón para creer que p , la cual está fundada en última instancia en la acción

voluntaria del hablante de aseverar que p : el reconocimiento del receptor del acto aseverativo del hablante involucra reconocer su intención de presentarse a sí mismo como garante de la verdad de p . Elaborando sobre las ideas griceanas sobre el acto de decir [Grice (1957)], Moran afirma que el reconocimiento por parte del receptor de la intención del hablante debe jugar el papel particular de mostrar que el hablante asume la responsabilidad por el estatus de su emisión como una razón para creer que p [Moran (2006), pp. 289-90]³.

En definitiva, lo que la visión del testimonio como dar la palabra pretende rescatar es aquello que está involucrado en la relación que se genera entre los participantes de un acto testimonial por la naturaleza misma del acto de habla involucrado, y cómo a partir de esto un agente puede depender de otro para adquirir una razón para creer. La presentación de sí mismo como garante por parte del hablante le otorga a la emisión el estatus epistémico que buscábamos: la convierte en una razón para creer aquello que nos es dicho. No nos estamos preguntando entonces en primer lugar por el *valor* epistémico de dar la palabra, si entendemos este como el vínculo entre el acto de decir así entendido y la verdad de lo que se dice, sino por el *estatus* epistémico de dar la palabra, es decir por la relación entre el testimonio y la generación de razones para creer. Este segundo rasgo es muy valioso para la epistemología del testimonio, al menos si queremos sostener que el testimonio es una fuente independiente de generación de conocimiento, ya que nos ofrece una explicación de cómo el testimonio es generador en primer lugar de razones para creer. Llegado este punto, debemos afrontar la crítica que Lackey esgrime sobre esta visión del testimonio.

III. RELEVANCIA EPISTÉMICA

La pregunta que nos preocupará es la siguiente: ¿qué agrega desde un punto de vista epistémico la relación interpersonal sobre la que la teoría pone tanto énfasis? Esta es, creo, la cuestión central que debemos atender. Para entender su importancia, comencemos notando que hay aserciones que aunque no están dirigidas a una determinada persona en particular o a nadie en general, aun así dan lugar al conocimiento por parte de dicha persona o de algún receptor de lo expresado mediante ellas. El caso del soliloquio que es escuchado por alguien de casualidad, los diarios íntimos leídos por otros sin intención del que los

escribió, o los actos de testimonio que son escuchados por un tercero a escondidas ejemplifican este fenómeno. Sin embargo, siguiendo las ideas germinales de nuestros autores de referencia [Moran, (2006), pp. 295-6; Hinchman (2005), p. 566], podemos pensar que si bien un receptor que no entraba en las intenciones del hablante puede llegar a conocer la verdad de una proposición a través de sus aserciones (o al menos contar con una razón para creerla), el modo en que estas aserciones sirven como input a un proceso es como evidencia a partir de la cual inferir una razón a favor de lo que es dicho. En esta alternativa, la diferencia entre aserciones como razones evidenciales y testimonio está dada justamente por el hecho de que dar la palabra es un acto esencialmente dirigido a otro: en ambos casos podemos llegar a conocer a partir de lo que el hablante dice; pero en el primero creemos porque tomamos lo que dice (y el hecho de que lo dice) como evidencia de que sus palabras son una razón para creer lo que dice; en el segundo, sus palabras se constituyen en razones porque *nos* lo dice [ver Moran (2006), pp. 295-6; (2005), pp. 354-5]. Esto da lugar a una distinción entre conocer *a partir de una aserción* y conocer *por un testimonio*, correspondientemente (donde *conocer* está sujeto a que otras condiciones se cumplan, como veremos más adelante (sección IV)), dependiendo del modo en que se llegó a formar la creencia a partir del acto de otro.

Ahora bien, Lackey objeta contra esta posición que es dudoso que exista una diferencia epistémica entre conocer a partir de una aserción y conocer por un testimonio. Para ello, plantea la siguiente situación: si un individuo A adquiere una creencia a través de un testimonio dirigido a él, y otro B adquiere la misma creencia porque escucha este mismo testimonio (aunque no esté dirigido a él), ¿no diríamos que su situación epistémica es la misma? ¿Cuál es la diferencia entre los dos casos, si es que la hay? Lackey nota (y estoy de acuerdo con ella) que no puede ser, como podrían decir los defensores del testimonio como dar la palabra, que el hablante sólo se haga responsable de la verdad de lo dicho frente a A, ni que sólo se sienta ofendido si A no forma la creencia correspondiente en base a su acto. En primer lugar porque no es claro que estas diferencias existan, y en segundo porque de existir son epistémicamente irrelevantes [Lackey (2008), pp. 233-7]. Lackey insiste entonces en que la relación interpersonal resaltada por autores como Ross, Hinchman y Moran no tiene relevancia epistémica.

Sin embargo, creo que el desafío es atendible. La propuesta que quiero ofrecer está basada en el trabajo de Charlie Pelling [Pelling (2013)], quien sostiene que hay diferentes normas que rigen los actos de habla que nos interesan. Como mencioné previamente, el acto de decir involucra típicamente una aserción. Sin embargo, puede haber aserciones que no cuenten como actos de decir. La diferencia entre los dos casos radica en que el segundo tiene una intención constitutiva que puede estar ausente en el primero, a saber, la intención de dirigirse a alguien –aunque no siempre sea alguien específico. ¿Cómo incide esta diferencia sobre las correspondientes normas? Estamos trabajando bajo el supuesto de que existe una norma constitutiva de la aserción y que, de modo genérico establece: el hablante debe aseverar p sólo si cumple con el requisito epistémico (RE) con respecto a p (conoce que p /tiene la creencia que p de un modo justificado/es razonable para él creer que p). En este marco, como nota Pelling, una idea muy esparcida en la epistemología actual es que el cumplimiento de cierto requisito epistémico con respecto a una proposición p por parte de un individuo depende de determinados rasgos de la situación que rodean al individuo; un modo de concebir estos rasgos consiste en identificarlos con cuánto importa a ese individuo que p sea verdadera, dados los intereses propios: cuanto más importante sea para él si p , mejor debe ser la posición epistémica en la que esté para cumplir con RE y por lo tanto estar autorizado a aseverar que p . De este modo, basándose en la misma evidencia, uno puede estar autorizado a aseverar, por ejemplo, que el banco estará abierto el sábado en una situación en la que es poco importante para uno si ese es el caso, pero no sería apropiado hacerlo si los intereses propios hacen que sea muy importante. La variación en los intereses prácticos de cada ocasión es lo que explica la diferencia. Del mismo modo, se considera que las condiciones para cumplir con RE pueden variar entre situaciones de vida cotidiana y situaciones de mayor nivel de exigencia epistémica⁴.

La característica propia del decir, su carácter de estar dirigido a otro, se refleja en que la norma para este acto de habla no puede tener la misma racionalidad que la de la aserción. Dado el vínculo interpersonal que se genera entre hablante y receptor, nuevos intereses entran en juego y la verdad de una proposición pasa a importar en relación con este vínculo: cuanto más importa si p en el contexto de la relación con una persona, mejor debe ser la posición epistémica de uno para estar autorizado a decirle a esa persona que p [Pelling (2013), p. 9].

Por ejemplo, si Juan quiere saber si el banco estará abierto el sábado, pero es poco importante para él si ese es el caso o no, parece apropiado decirle que el banco estará abierto, basándonos en la evidencia de que estaba abierto dos sábados atrás. Sin embargo, no parece apropiado (o al menos parece menos apropiado) decirle lo mismo basándose en la misma evidencia a María, para quien es muy importante si el banco va a estar abierto ese día. Esta diferencia se refleja en la regla del decir, la cual exige que ante mayores intereses en juego en el contexto interpersonal estemos mejor posicionados epistémicamente para decirle algo a otro⁵. Tenemos, entonces, dos normas:

NORMA DE LA ASERCIÓN: un individuo debe aseverar que p sólo si, dados sus propios intereses en juego, cumple con RE con respecto a p .

NORMA DEL DECIR: un individuo debe decir (a otro) que p sólo si, dados los intereses en juego en el contexto interpersonal, cumple con RE con respecto a p .

Si esto es así, creo que podemos dar con una diferencia epistémicamente relevante para los casos en que un oyente A forma la creencia por medio del testimonio dirigido a él y otro B la forma basándose en la aserción involucrada en el acto de decir en cuestión (o en una mera aserción en general). Al hablar con A, dados los intereses que se generan en ese contexto interpersonal, el hablante puede estar autorizado a decirle que p ; pero este puede no ser el caso si estuviera hablando con B — y viceversa. Por esto, la adquisición de creencias en ambos casos está respaldada por diferentes hechos: mientras que A por ser el receptor del decir puede *apoyarse* en el hecho de que el hablante debería estar considerando los intereses que se generan en la relación interpersonal que los vincula, B sólo puede a lo sumo suponer que si fuera con él con quien el hablante estuviera relacionado, este estaría cumpliendo con la norma del decir si le dijera lo mismo que le dice a A. Tomando en cuenta lo dicho acerca de la norma del decir, y bajo el supuesto de que el hablante está siendo racional y responsable, que un hablante le diga a otro que p también implica que el hablante asume estar considerando los intereses del otro a la hora de hacerlo, lo cual no ocurre con respecto al tercero que escucha. De haber sido el caso que los intereses de A fueran más altos, el hablante debería tal vez haberse abstenido de

realizar la aserción dirigida a él (y si suponemos su responsabilidad lo habría hecho si su situación epistémica no hubiera sido lo suficientemente buena en *ese* contexto); mientras que si hubieran sido los intereses de B los que subieran, nada habría o debería haber cambiado en la conducta del hablante. Existe entonces una diferencia en los compromisos asumidos en un caso y en otro⁶.

Lo más importante es que esta diferencia sí es epistémicamente relevante. Para ver esto último consideremos nuevamente la objeción de Lackey: supongamos que la situación de ambos agentes, A y B, es la misma; tienen el mismo nivel de intereses en juego, tienen la misma información sobre las credenciales epistémicas del hablante, son ambos buenos receptores de testimonio y no tienen un famoso derrotador no derrotado⁷. ¿No llegarían a conocer con igual justificación que *p*? La diferencia entre ser el receptor del testimonio y ser un agente externo a la relación que éste genera parece carecer de relevancia epistémica.

Creo que eso no es así. Debemos tener en cuenta que el proceso mediante el cual cada uno adquirió su creencia se fundó sobre razones apoyadas de diferentes modos. Lo que debemos destacar es que mientras que el conocimiento de A se basa en una norma de racionalidad epistémica que se supone que todo individuo en principio respeta, el conocimiento de B se basa sobre esta norma y *además* sobre la suposición de que sus intereses son al menos tan altos como los de A, lo cual lo lleva a inferir (muy probablemente de un modo implícito) que, de haber sido él el interlocutor, el hablante habría afirmado lo mismo que frente a A. Y esto hace que el conocimiento de B sea falible en un sentido en el que no lo es el de A. Ambos dependen del reconocimiento de la intención del hablante de decir algo a otro (con los compromisos que esto genera), pero sólo el conocimiento de B depende de realizar la inferencia mencionada. Esto indica que, aun en casos con idénticas condiciones, hay una diferencia epistémicamente relevante en la adquisición de creencias en un caso y otro que se refleja en el estatus de justificación de estas. Y el modo en que podemos dar cuenta de esto es a través del papel central de dar la palabra para el análisis del testimonio: ser el receptor de un testimonio nos pone en una situación epistémica diferente de aquella en la que están otros porque el hablante nos da la palabra considerando nuestros intereses, o al menos estamos autorizados a suponer que lo hace.

Me he centrado aquí en el caso del agente que se encuentra con un testimonio que no está dirigido a él. El interés central de este tipo

de caso radica en que hay un acto testimonial y hay generación de conocimiento en dicho agente. Otros casos, como los casos de soliloquios y diarios íntimos escuchados y leídos por terceros presentan al menos de modo claro sólo el segundo de estos rasgos, es decir, la generación de conocimiento en el individuo que se encuentra con la aserción. Sin embargo, la diferencia entre los actos de decir y aseverar es útil también para explicar por qué, si bien podemos llegar a conocer a partir de soliloquios y diarios íntimos, estos casos presentan una diferencia epistémica con el conocimiento adquirido mediante un testimonio dirigido a nosotros. Esta diferencia se debe a que los intereses que cuentan para evaluar la corrección de las aserciones realizadas en este tipo de casos están centrados en el hablante. Y esto siempre será así, puesto que dichas aserciones no fueron hechas con intenciones de ser dirigidas a terceros. Por lo tanto, si llegamos a conocer mediante ellas es porque suponemos que de haber sido dirigidas a nosotros, los intereses prácticos no habrían sido modificados de un modo que diera lugar a la inadecuación por parte del hablante a la regla del decir. Nuevamente, si nuestro conocimiento hubiera sido adquirido mediante un testimonio que nos tuviera como audiencia tan solo estaríamos apoyándonos en el supuesto de que el hablante sigue las reglas que rigen sus actos, las cuales lo llevarían a considerar los intereses presentes en la relación interpersonal en la que entramos⁸.

Llegado este punto, creo que podemos establecer que la objeción de Lackey ha sido respondida: hay algo epistémicamente relevante propio de la relación interpersonal que se genera en un acto testimonial tal como lo entiende la visión del testimonio como dar la palabra, ya que la justificación generada en la audiencia en base un acto de decir se diferencia de aquella basada en una aserción dirigida a otro o a nadie.

IV. DE LAS RAZONES AL CONOCIMIENTO

Hemos visto cuál es la particularidad del testimonio en términos de los compromisos que se generan en el vínculo interpersonal al que da lugar el acto de decir. En la sección II vimos cómo el acto aseverativo genera una razón para creer en la audiencia y en la sección III dimos con la peculiaridad de la justificación de las creencias generadas en un agente, por ser uno de los miembros de la relación interpersonal.

Hasta este momento, sin embargo, la epistemología del testimonio está incompleta. Lo que falta aun es de hecho un eslabón muy importante de la explicación de la adquisición de conocimiento: cómo pasar de las razones para creer a las *buenas* razones para creer. Es decir, qué es lo que hace que a partir de la presentación de una razón testimonial un individuo forme una creencia que esté justificada de tal modo que dé lugar a conocimiento de su parte. En términos de autores como Lackey y Schmitt, que algo sea epistémico o tenga valor epistémico significa que conduce a la verdad, o que está de algún modo íntimamente relacionado con el conocimiento [Lackey (2008), p. 239; Schmitt (2010), p. 226]. Pero si este es el caso, puesto que no hay nada en la visión del testimonio como dar la palabra que oficie de vínculo entre este y la verdad, el vínculo generado por quienes entran en relación carece de valor epistémico. Si bien el hablante ofrece a la audiencia una garantía o se hace responsable ante esta por la verdad de lo que dice, esto no tiene por sí mismo correspondencia con la verdad; es decir, una cosa es lo que el hablante haga o cómo se presente a sí mismo y otra, diferente y en principio desconectada, es la verdad de lo que dice.

Por supuesto, los autores que sostienen esta visión del testimonio no son ajenos a este punto, y de distintos modos complementan sus teorías de manera que se establezca un vínculo entre el acto de decir y el conocimiento que se genere a partir de este [ver Moran, (2006), p. 289 y p. 295; Hinchman (2005), p. 566]. De modo general, podemos afirmar que los dos componentes del acto de dar la palabra, si ha de ser completo, son el ofrecimiento por parte del hablante y la aceptación por parte de la audiencia. Como toda acción perteneciente a una práctica social, estos actos imponen ciertos requisitos a los agentes que los realizan. Como vimos, dado que ofrecer la palabra es comprometerse con la verdad de lo expresado, presentándose a sí mismo como garante, el requisito deberá exigir credenciales epistémicas sobre el hablante que respalden este compromiso. Por otro lado, aceptar la palabra es también un acto epistémicamente cargado: es tomar la razón del hablante como una *buen*a razón, en un sentido epistémico; para ello, como es el caso también con las otras fuentes de conocimiento, la audiencia tiene que ser capaz de contemplar y evaluar la situación epistémica que rodea al ofrecimiento, o ser sensible a circunstancias desfavorables. En el caso del testimonio, básicamente, debe suceder que la audiencia que está inmersa en la relación interpersonal en la cual se le está ofreciendo una garantía para creer lo que le es dicho reconozca

si el hablante es digno de confianza o no, esto es, si es un hablante que posee credenciales epistémicas apropiadas sobre el tema que respalden la verdad de lo que es dicho (sean estas credenciales conocimiento, justificación o alguna otra cosa), o más precisamente si está ejercitando su competencia en esa ocasión — o alternativamente, si hay indicaciones de lo contrario. Si tal reconocimiento tiene lugar, y si lo que es dicho mediante el testimonio es verdadero, la audiencia habrá formado una creencia justificada de modo tal que dé lugar a conocimiento.

Ahora bien, si aceptamos que algo similar a lo propuesto en el párrafo anterior es viable, el punto que queda por debatir es si estas condiciones de reconocimiento por parte de la audiencia de la confiabilidad del hablante nos llevan a una visión reduccionista del conocimiento a través del testimonio: ¿estamos basando nuestro conocimiento adquirido mediante el testimonio en evidencia derivada de otros ámbitos como la percepción, la memoria y el razonamiento, la cual nos indica que el hablante es confiable? Si este es el caso, por un lado, la visión del testimonio como dar la palabra no parece ser una postura muy novedosa, y por otro no parece haber un lugar central para la relación interpersonal en la explicación del fenómeno: si bien adquirir conocimiento mediante un testimonio es algo que ocurre a través de un acto que pone en relación a dos individuos, aquello que resulta relevante a la hora de dar cuenta de cómo tal adquisición puede suceder se reduce al conocimiento por parte de la audiencia de ciertas características de la situación testimonial y a las inferencias que pueda hacer respecto de la confianza que tales características puedan generar.

Sin embargo, no estamos obligados a pensar que esto es necesariamente así. Por el contrario, debemos contemplar la posibilidad de que tal reconocimiento de la situación como una situación favorable para la formación de creencias pueda ser de una naturaleza diferente al conocimiento que pueda derivarse de razonar a partir de la evidencia a nuestra disposición. En este sentido, podemos referirnos a las ideas propuestas por Millar [Millar (2010), p. 186 y ss.], quien considera que las habilidades recognoscitivas del caso no están basadas en juicios y razonamientos a partir de generalizaciones, sino que, así como habilidades pertenecientes a otros ámbitos cognitivos, son moldeadas por la experiencia y son ejercitadas en el mismo acto de ser receptor de un acto de decir. De acuerdo con Millar, no sólo hay reconocimiento de la audiencia del acto del hablante (lo cual hace que se le ofrezca una razón para creer), sino que hay también una habilidad recognosci-

tiva sobre las características de la situación testimonial que es sensible a circunstancias desfavorables para la adquisición de creencias⁹.

No es el objetivo de este trabajo ofrecer una explicación cabal de este tipo. La disponibilidad de explicaciones que van en esta línea puede servirnos por el momento como un apoyo sobre el cual sostener la teoría que tratamos de defender, en cuanto impiden que automáticamente se convierta en una variante del reduccionismo. El objetivo de este trabajo, que es más modesto pero no por eso menos importante, ha sido contestar una de las objeciones que se hicieron sobre la visión del testimonio como dar la palabra, a saber, que no hay nada epistémicamente relevante en entrar en la relación interpersonal de dar y recibir un testimonio. Al distinguir entre las normas que rigen el acto de aseverar y el de decir, creo que podemos sostener que sí hay una diferencia epistémicamente relevante generada por entrar en dicha relación, la cual se refleja en los distintos modos en que pueden estar justificadas las creencias de un individuo que es parte de la misma y otro que no, aun cuando ambos puedan adquirir conocimiento a través del acto aseverativo del hablante.

*Universidad de Buenos Aires
Sociedad Argentina de Análisis Filosófico
Bulnes 642, (1176) Buenos Aires, Argentina
E-Mail: alfonsolosada@yahoo.com.ar*

NOTAS

¹ Es claro que podemos aprender a través de testimonios de otros aun cuando lo único que tengamos sea un movimiento afirmativo con la cabeza o un dedo que señala. Sin embargo, algo que sea evaluable para su verdad (un contenido proposicional) debe ser recuperable como siendo afirmado en estas acciones si es que vamos a aprender algo a través de ellas de un modo que pueda ser considerado conocer mediante testimonio. Para incluir todos estos casos, donde se hable de aserción puede adosarse 'o la acción que cumpla el papel de esta'.

² Ver Williamson [Williamson (1996)] y Lackey [Lackey (2008), capítulo 4] para discusión sobre el tema. La norma de la razonabilidad de creer [Lackey (2008), pp. 125-9] permite tratar casos en los que el hablante, aunque sería razonable si lo hiciera, no cree y por lo tanto no conoce que p , como en su famoso ejemplo de la maestra creacionista.

³ Similarmente, Hinchman sostiene que el reconocimiento por parte del receptor de la intención del hablante de ofrecerle una autorización para creer *p* hace disponible al receptor esta autorización [Hinchman (2005), pp. 567-8].

⁴ Diferentes posturas sobre cómo influye el contexto en la adscripción de conocimiento (o, para nuestros propósitos, cumplimiento de RE) a un individuo dan lugar al debate entre invariantistas sensibles al sujeto, contextualistas y relativistas. Para esta discusión ver, por ejemplo Stanley (2005); DeRose (2002); Macfarlane (2005).

⁵ Hasta donde puedo ver, aunque Pelling no sea explícito sobre esto, los intereses en juego en la relación interpersonal están determinados por los intereses de la audiencia.

⁶ Por otra parte, a la luz de estas consideraciones, podemos dar más sentido a la idea de que el hablante se hace responsable sólo ante aquel que es su audiencia, en el sentido en que puede haber casos en que una justificación de un hablante por decir algo que resulte falso y perjudique a alguien con intereses más altos que los de la audiencia pretendida puede ser: ‘no tuve la intención de hacerte creer eso, si hubiera sabido que escuchabas no lo hubiera dicho’. Pero no creo que esta justificación sea apropiada en todo contexto en que un tercero exija al hablante dar cuenta de sus palabras.

⁷ Un derrotador no derrotado es una creencia que uno tiene o debería tener y que indica que la creencia que *p* es o bien falsa o bien fue formada o es mantenida de un modo no confiable [Lackey (2008), p. 45].

⁸ ¿Qué ocurre con actos de decir dirigidos a audiencias no específicas, como las de un presentador de televisión o aquellas escritas en una investigación científica? En estos casos, creo que los intereses que deben considerarse para cumplir con la norma del decir pueden ser de orden general, y variar en cada caso. Por ejemplo, al anunciar el pronóstico del tiempo, un estándar de seguridad en la información del orden medio parece ser suficiente, mientras que en una investigación científica el rigor deberá ser más alto, dados los intereses elevados de ciertos receptores de las aseveraciones.

⁹ Otra propuesta para entender la naturaleza de la relación entre dador y receptor de un testimonio puede encontrarse en el texto de Faulkner [Faulkner (2010)], quien profundiza en el análisis de la relación de confianza y sus implicancias para las normas que rigen la interacción entre individuos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- DEROSE, K. (2002), ‘Assertion, Knowledge, and Context’, *The Philosophical Review*, vol. 111/2, pp. 167-203.
- FAULKNER, P. (2010), ‘Norms of Trust’, en Haddock, A., Millar, A. y Pritchard, D. (eds), *Social Epistemology*, Oxford, Oxford University Press, pp. 129-47.
- GRICE, H. P. (1957), ‘Meaning’, *The Philosophical Review*, vol. 66, pp. 377-88.

- HINCHMAN, E. S. (2005), 'Telling as Inviting to Trust', *Philosophy and Phenomenological Research*, vol. 70, pp. 562-87.
- LACKEY, J. (2008), *Learning from Words*, Oxford, Oxford University Press.
- MACFARLANE, J. (2005), 'The Assessment Sensitivity of Knowledge Attributions', en Gendler, T. S. y Hawthorne, J. (eds.), *Oxford Studies in Epistemology: Volume 1*, Oxford: Oxford University Press, pp. 197-233.
- MILLAR, A. (2010), 'Knowing from Being Told', en Haddock, A., Millar, A. y Pritchard, D. (eds), *Social Epistemology*, Oxford, Oxford University Press, pp. 175-93.
- MORAN, R. (2005), 'Problems of Sincerity', *Proceedings of the Aristotelian Society*, vol. 105, pp. 341-61.
- (2006), 'Getting Told and Being Believed', en Lackey, J. y Sosa, E. (eds.), *The Epistemology of Testimony*, Oxford, Oxford University Press, pp. 272-306.
- PELLING, C. (2013), 'Assertion, Telling, And Epistemic Norms', *Australasian Journal of Philosophy* vol. 88: <http://dx.doi.org/10.1080/00048402.2013.798340>
- ROSS, A. (1986), 'Why Do We Believe What We Are Told?', *Ratio*, vol. 28, pp. 69-88.
- SCHMITT, F. F. (2010), 'The Assurance View of Testimony', en Haddock, A., Millar, A. y Pritchard, D. (eds), *Social Epistemology*, Oxford, Oxford University Press, pp. 216-41.
- STANLEY, J. (2005), *Knowledge and Practical Interests*, Oxford, Oxford University Press.
- WILLIAMSON, T. (1996), 'Knowing and Asserting', *The Philosophical Review*, vol. 105, pp. 489-523.