

Часть первая

Дженифер Лэки

Северо-Западный университет (США)

Коллективное верование: чему учат ложь и болтовня

Автор рассматривает суммирующий и несуммирующий подходы к коллективному верованию и показывает, что несуммирующий подход не способен предложить адекватное объяснение феноменам коллективной лжи и болтовни.

О группах и коллективах часто говорят, что они верят во что-то. Например, можно сказать, что правительство США верит в то, что свободу слова необходимо защищать, а католическая церковь верит в непогрешимость Папы Римского.

Внимание социальных эпистемологов до настоящего времени в основном было направлено на вопрос о том, как коллективы людей могут верить во что-то или знать что-то. Автор полагает, что исследование более широкого ряда феноменов может пролить свет на природу коллективного верования.

Суть суммирующего подхода к коллективному верованию сводится к следующему тезису: группа людей верит, что p , если (большинство или некоторые) индивиды, составляющие эту группу, верят, что p .

Несуммирующий подход состоит в том, что коллективное верование не может сводиться к верованию некоторых или всех членов этого коллектива. Парадигмальным примером несуммирующего подхода к анализу коллективного верования является теория коллективного принятия: коллектив верит, что p , если коллектив решает принять тезис p .

Согласно этой теории, верования индивидуальных членов группы в истинность какого-то тезиса **не достаточно** для того, чтобы говорить о коллективном веровании. Например, каждый сотрудник некоего философского факультета может считать, что лучший гумус продается в супермаркете за углом. Однако, поскольку это верование не имеет отношения к целям данного коллектива, мы не говорим о том, что этот философский факультет считает, что лучший гумус продается в супермаркете за углом.

Кроме того, согласно данному подходу, верования индивидуальных членов группы в p **не необходимо** для того, чтобы говорить о коллективном веровании. Например, мы можем говорить о том, что философский факультет считает студента Ваню Иванова наилучшим кандидатом в аспирантуру, при том, что ни один член факультета лично не придерживается такого верования.

Основной тезис данного доклада состоит в том, что несуммарный подход не способен провести адекватного различия между феноменом коллективного верования и феноменами коллективной лжи и болтовни.

В качестве парадигмального примера коллективной лжи можно рассмотреть заявление табачной компании о том, что курение не несет вреда для здоровья. При этом все члены данного коллектива могут быть согласны в том, что курение ведет к сердечным заболеваниям и раку легких, однако соглашаются с официальным заявлением компании, руководствуясь финансовыми соображениями.

Сторонники несуммирующего подхода должны рассматривать данную коллективную ложь как пример коллективного верования. Данный аргумент показывает, что теория совместного принятия является неверной.

Адекватный анализ группового верования должен быть способен провести различие между заявлением коллектива, что они верят в p , и коллективной ложью.

Болтовня (bullshit) в отличие от лжи не требует того, чтобы человек считал, что он знает истину. Ложь является реакцией на правду, когда человек лжет, он произносит предложения, которые сам считает ложными. Болтун не обращает внимания на факты, он целиком сосредоточен на собственных интересах, ему все равно, является ли то, что он говорит истинным или ложным, он говорит то, что способствует достижению его целей.

Адекватный анализ коллективного верования должен также проводить различие между заявлением группы о том, что они верят, что p и коллективной болтовней.

Автор показывает, что суммирующий подход нельзя спасти, просто добавив условие о том, что коллективное принятие не должно основываться на намерении обмануть, поскольку в случаях болтовни такое намерение не присутствует, тем не менее болтовню нельзя считать примером коллективного верования. Если же мы добавим условие о том, что коллективное принятие не должно игнорировать истину, то мы не сможем объяснить коллективную ложь: поскольку, как было сказано выше, лгун не игнорирует истину, он ее скрывает.

Таким образом, несуммарные подходы к коллективному верованию не способны предложить адекватного объяснения феноменам коллективной лжи и болтовни.

Автор предлагает следующее необходимое условие для коллективного верования, которое она обозначает как тезис минимального суммирования.

Коллектив K верит, что p , только если некоторые члены коллектива K верят, что p . Согласно этому тезису, коллективное верование невозможно, если ни один член коллектива не верит, что p . Это лишь необходимое, но не достаточное условие для коллективного верования.

Для того, чтобы ответить на аргументы против суммирующего подхода, автор предлагает провести различие между коллективным верованием и официальным заявлением коллектива.

Часть вторая

Бэрон Рид

Интерес не объясняет знание

Against the Interest-Relative Account of Belief

Baron Reed

Northwestern University

b-reed@northwestern.edu

В докладе рассматриваются два эпистемологических подхода:

Формальная эпистемология изучает «креденции» (меняющиеся меры убежденности в чем-либо) и их изменения в свете новых данных (доказательств).

Традиционная эпистемология изучает убеждения и их обоснования.

Существует *шкала креденций (меры убежденности)*, определяющая порог или границу убеждений, и существует *шкала новых данных*, определяющая порог для рациональности.

К этим шкалам мы добавляем *измерение обоснования*, определяющее границы знания.

Взятые вместе, эти измерения указывают на то, что убеждения, рациональность и знание должны сопутствовать друг другу.

Рефлексия отношения между креденциями и убеждениями показывает, что убеждение рационализирует действие и обеспечивает стабильность.

1. Новейшая IRK-теория знания (interest-relative theory of knowledge) выводит знание из интереса. Например, знание времени работы банка определяется интересом - желанием оприходовать чек. Если бы не было такого интереса, это знание было бы ненужным.

Вывод: само знание – является *необходимым и достаточным* для практической рациональности и объясняет его.

2. Новейшая IRB-теория убеждения (interest-relative theory of belief) утверждает, что *убеждение* лежит в основе рационального объяснения практического действия. Если изменяются практические задачи, меняются и убеждения. Пример: человек ест шоколадку и убежден, что в ней содержатся не орехи, а арахис. Когда его приятель просит угостить его шоколадкой, начинает сомневаться в своем убеждении, поскольку у его приятеля тяжелая форма аллергии на орехи и в этом случае лучше не рисковать. **Вывод:** практический контекст объясняет изменение знаний:

3. Убеждение обеспечивает стабильность в отношении новых данных: небольшие изменения в поступающей информации не ведут к изменению убеждения. Но то, что мы можем рассматривать как стабильное (пример с шоколадкой), может меняться в меняющихся практических контекстах.

Вывод: не поступление новых данных (на шкале новых данных), а изменение в практических установках делает нестабильными наши убеждения и наше знание.