

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

Бэрн Рид

Against the Interest-Relative Account of Belief

Против объяснения убеждения интересом

Baron Reed
Northwestern University
b-reed@northwestern.edu

А. Убеждение и крeденции

Существует два подхода в эпистемологии.

а) *Формальные* эпистемологи изучают крeденции (меру уверенности в убеждении, мера действительного знания) и как убежденность трансформируется в свете новых данных.

б) *Традиционные* эпистемологии изучают убеждение и то, как они обосновываются.

Предлагались различные пути примирения этих двух подходов. Наиболее убедительным представляется Локковский (Richard Foley, 2009).

Предположим:

(i) S убежден в том, что имеет место p , именно в том случае, если наличествует достаточно высокая мера убежденности (крeденция) в отношении p .

(ii) Исходя из имеющихся у S крeденций является рациональным утверждать, что p пропорционально силе имеющихся у S данных (evidence), подтверждающих, что p .

Оба эти предположения подтверждают тезис Локка:

Для S является рациональным иметь убеждение p тогда и только тогда, когда для S является рациональным иметь крeденции относительно p выше порогового значения для формирования убеждения.

Локков тезис касается двух измерений. Имеется шкала крeденций с пороговым значением для формирования убеждения, и имеется шкала данных, с пороговым значением для рациональности.

К ним мы можем добавить и третью шкалу – измерение обоснования – с пороговым значением для знания. Взятые вместе, они требуют того, что убеждение, рациональность и знание сопутствовали друг другу.

Рефлексия отношения между креденциями и убеждением, показывают на наши ожидания от убеждения: оно делает рациональным действие и обеспечивает стабильность.

В. Прагматическое притязание (Pragmatic encroachment)

Популярный взгляд в новейшей эпистемологии соотносит знание с интересом. (*interest-relative*). Подтверждение этого взгляда часто покоится на сценариях, подобных приведенным ниже (Stanley 2005, Fantl and McGrath 2002):

Случай в банке 1

Анна и Мария хотят оприходовать чек в их банке, но не считают это срочным делом. В пятницу вечером в банке много клиентов. Но Анна припоминает, что в прошлое посещение она обратила внимание на объявление, что банк вроде бы работает и в субботу. Анна говорит Марии: «я *знаю*, что банк работает и в субботу, давай оприходуем чек в субботу»

Случай в банке 2

Анна и Мария должны оприходовать чек до понедельника, а иначе *не успеют вовремя оплатить кредит*. В банке в пятницу вечером полно народу. В прошлое посещение Анна обратила внимание на объявление о том, что банк вроде бы работает и в субботу. Тем не менее, она говорит Марии: «Мы должны отправиться в банк сегодня, на тот случай, если банк все-таки не работает в субботу»

Защитники *объяснения знания интересом* [IRK – interest-relative knowledge] утверждают, что *основанием* для того, чтобы полагать банк работающим в субботу в обоих случаях является одним и тем же.

Однако, Анна

(1) ведет себя по-разному,

(2) делает разные утверждения и

(3) демонстрирует разные эпистемические свойства – *знает*, что банк открыт в субботу в первом случае, и не знает этого во втором.

Единственное объяснение этих расхождений состоит в том, что ее практические ставки в обоих случаях различаются. Следовательно, практические ставки отчасти могут определять то, обладает ли субъект знанием. Они повышают (если ставки высоки) или понижают (если ставки низки) эпистемические стандарты, релевантные для оценки некоторого данного убеждения.

Защитники IRK утверждают, что если вы *что-то знаете*, вы должны уметь *применить это знание на практике* (Fantl and McGrath). Это подразумевает, что знание является *достаточным* (и даже *необходимым и достаточным*) для практической рациональности.

Другие философы аргументировали – сходным образом выстраивая линию – в пользу объяснения убеждения интересом (IRB - interest-relative theory of belief). Если убеждение рационализирует действие (т.е. определяет его свойства через рациональное осмысление и рациональное объяснение действия), то в этом случае мы должны ожидать той же самой трансформации убеждения при изменении практических ставок.

Brian Weatherson приводит следующий пример:

Случай пищевой аллергии

Ксавье предлагает Иоанне шоколадный батончик. Иоанна спрашивает, есть ли в нем орехи. Ксавье отвечает отрицательно, вкус орехов объясняя наличием арахиса. Тогда Иоанна предлагает Ксавье угостить батончиками детей. Но Ксавье полагает, что все-таки лучше перестраховаться и уточнить состав ингредиентов, ведь некоторые из детей имеют аллергию на орехи.

Ведерсон объясняет поведение Ксавье тем, что произошли изменения в убеждении: переход от первоначального убеждения в том, что батончик не содержит орехов, к отказу от этого убеждения.

Если объяснение убеждения интересом (IRB) корректно, оно может отвечать и за ту трансформацию знания, с которой мы имели дело в примерах с оприходованием чека в банке. IRB может заместить IRK.

В отношении тезиса Локка это означает:

Не существует *одного порогового значения на шкале креденций* (степеней убежденности). Если степень убежденности (креденция) в отношении суждения p выше порогового значения, это еще не означает с необходимостью, что этот индивид действительно убежден, что p .

С. Стабильность убеждения

Согласно Ведерсону: «Иметь убеждение p , значит, рассматривать p как данное, само собой разумеющееся, как уже решенный вопрос» (25)

Убеждение обеспечивает *стабильность* на основе очевидного: незначительные изменения в очевидном не приводят к изменению в убеждениях. Ведерсон доказывает, что не является иррациональным игнорировать незначительные разубеждающие данные в тех случаях, когда время или другие ресурсы недостаточны и когда вопрос не очень важен.

Но пример с банком и аллергией показывает: и то, что считается твердо установленным, может меняться в разных практических контекстах.

«Иметь убеждение в том, что имеет место p , не означает необходимо принимать это p как установленное для всех контекстов» (26).

Причем вовсе не *изменения в поступающих данных*, но как раз *изменения в практических ставках* разубеждают субъекта в некоторых контекстах.

Некоторые философы возражали этому, указывая на то, что

IRB (объяснение убеждений интересом) утверждает *стабильность* убеждений на основе очевидного, и одновременно предполагает недопустимую практическую *нестабильность* убеждения (Ross & Schroeder).

Они предложили взгляд, согласующийся с тезисом Локка. Согласно Россу и Шредеру, убеждение – есть нуклеобразная диспозиция для действий и размышления.

Эта диспозиция - «*пусть p* ».

Эта диспозиция не должна операционализироваться во всех контекстах.

В особенности, это не замечается в случаях, когда практические ставки настолько высоки, что риск ошибиться превосходит все остальные заботы.

Такой взгляд может защищаться как альтернатива объяснения знания интересом (IRK)

Ведерсон возражает этой альтернативе на том основании, что она предполагает недопустимый порок в рассуждениях.

Ведь субъект может иметь убеждения,

1. что p – истинно;
2. что действовать согласно «пусть p » приводит к успеху
3. не следует действовать согласно «пусть p ».

Проблема решается, если принять во внимание *полное* множество убеждений релевантных для действия в этом случае.

Субъект будет не только иметь убеждение

1. что p – истинно
2. что действие согласно “пусть p ” приводит к успеху;

но также и

3. убеждение и в том, что *риск ошибиться в любом из двух этих убеждений чрезвычайно велик.*

Верховное убеждение о своей собственной погрешимости встраивает все остальные убеждения в некоторую перспективу, исходя из которой действовать согласно этим убеждениям не является рациональным.

D. Убеждение, креденция и практическая нестабильность.

Один из вариантов случая высоких ставок можно использовать для поддержки Локковой картины и для опровержения IRB (объяснения убеждения интересом) (Reed 2010):

Случай двойного вознаграждения / наказания

Мария участвует в психологических исследованиях по измерению того, как люди оценивают риск. Ей задают *один* вопрос, но одновременно она вступает в *две* игры.

В первой игре за правильный ответ на вопрос она получает конфету или удар током за ответ неправильный.

Во второй игре, она получает 1000 долларов за правильный ответ и мягкий шлепок по запястью за ответ неправильный.

В обеих играх она не получает ни наказания, ни вознаграждения, если воздерживается от ответа.

Вопрос звучит: «как звали брата Ганнибала»,

Во второй игре (1000 долларов против шлепка) она, припомнив курс истории называет имя «Гасдрубал».

В первой игре (конфета против удара током) она воздерживается от ответа в первом

Стратегия Мария интуитивно-рациональна. Но объяснение убеждения интересом (IRB) встречается с трудностями в объяснении *обоих* ответов.

В пользу объяснения убеждений интересом (IRB) можно заявить, что она либо

- (1) не имеет соответствующего убеждения, либо
- (2) имеет соответствующее убеждение, но не может его использовать в отношении к первой игре (конфета против электрошока), либо
- (3) она колеблется в своем убеждении, либо
- (4) имеет одно и то же убеждение в отношении одной игры, но не имеет его в отношении другой.

На это можно возразить:

- (1) если Мария не имеет соответствующего убеждения, то затруднительно понять, почему она все-таки дает ответ во второй игре. Самым естественным объяснением – если речь

не идет об обладании соответствующим убеждением – будет ссылка на достаточно высокую крeденцию (степень убежденности), которая и делает рациональным соответствующий ответ во второй игре. Но если защитники IRB (объяснения убеждения интересом) согласятся с объяснением через крeденцию, у них не останется принципиальных возражений против того, достаточно высокая крeденция (мера убежденности) объясняет рациональное действие в каждом случае. Но это превратило бы убеждение в теоретически малозначимый феномен, не требующий его использования.

(2): если Мария имеет убеждение, но не может действовать на его основе в первой игре, это означает, что высокие практические ставки несовместимы с убеждением. Но оппоненты IRB (объяснения убеждения интересом) могут предложить тот же самый ответ в примере с банком и пищевой аллергией: соответствующие субъекты имеют релевантные убеждения, хотя и не могут рационально действовать на основе этих убеждений. Но принять этот ответ означает отказ от IRB (объяснения убеждений интересом).

(3): утверждение о том, что Мария колеблется между убеждением и неуверенностью в том, Гасдрубал являлся братом Ганнибала, в высшей степени неправдоподобно. С феноменологической точки зрения, она не переживала ничего такого, чтобы выглядело бы таким колебанием. Более того, представление, будто убеждение возникает и исчезает так легко и быстро, трудно примирить с идеей, что стабильность – это центральная характеристика убеждения.

(4) утверждение о том, что Мария имеет соответствующее убеждение во второй игре, но не имеет убеждения во второй игре, подрывает объяснительную роль убеждения по отношению к рациональному действию.

Если наличествует нечто общее в ее подходе к обеим играм (к примерам с банком, с ранним и более поздним убеждением в примерах с пищевой аллергией), то этот *общий фактор* должен обеспечить верховное объяснение ее поведения.

Обладание особенной крeденцией (степенью убеждения) есть искомое общее в обеих играх. Она достаточно высока для второй игры, но не достаточно велика для первой. Итак, один и тот же общий фактор, а именно, крeденция – служит для объяснения всего спектра ее поведения.

Е. Практическая нестабильность и практическая иррациональность

Если IRB (объяснение убеждений интересом) корректно, оно допускало бы некоторого рода практическую нестабильность, которая делала бы субъекта восприимчивым к опасной для него форме практической иррациональности (Reed 2012):

Случай беспроигрышной лотереи («голландские ставки»)¹

Тэд знает своего финансового консультанта, Сару, как в высшей степени надежного человека. Сара сообщает о возможности инвестиций, которую никак нельзя упускать: некая компания VXD должна удвоить капитализацию в течение шести месяцев. На основании ее консультации (testimony) формирует убеждение в этом удвоении и одобряет вложение трети своих накоплений. Часом позже Сара рекомендует Тэду инвестировать и вторую треть накоплений Тэда, который все еще сохраняет убеждение в удвоении капитализации в течение полугода и одобряет повторную сделку. Еще через час Сара сообщает Тэду о возможности продолжать инвестиции и вложить VXD последнюю треть оставшихся денег.

Но в этот раз речь идет о последних деньгах, а практические ставки повысились настолько, что Тэд утрачивает свою убежденность в полугодовом удвоении капитализации. Он тут же просит Сару срочно распродать все ранее приобретенные им активы компании VXD.

Однако часом позже, когда Тэд возвратил свои накопления и практические ставки снова снизились, Сара вновь рекомендует вложить треть его денег в VXD, которая, по ее мнению, определенно должна удвоить капитализацию в течение полугода. И Тэд вновь формирует в себе убеждение и осуществляет эту инвестицию.

В этом примере Тэд в высшей степени нерешителен. Этот случай выглядит столь проблематичным благодаря именно тому обстоятельству, что Сара вынуждает его при каждой покупке и продаже акций оплачивать транзакционные проценты. Обладая возможностью манипулировать его практическими ставками, Сара реализует беспроигрышную лотерею в отношении Тэда. Безразлично к тому, что случится с VXD, она может продолжать извлекать транзакционный процент до тех пор, пока Тэд рассматривает ее консультацию (Testimony) как надежную. Покуда она не дает ему оснований думать о ней, как о ненадежном партнере, у него нет причин ей не доверять.

В ответ на этот пример защитники IRB (объяснений убеждений интересом) могут заявить, что никто фактически не придерживается образца рассуждений, вменяемых Тэду. В конечном счете, субъект распознает иррациональный характер своего поведения и изменит его.

Это действительно так. Но что субъект, наконец, распознает? Не то лишь, что убеждение – это ужасное ненадежное руководство для осуществления рационального действия. Если убеждение может выказывать практическую нестабильность, оно может вести к практически иррациональному поведению. На этом основании субъекту не следует полагаться на свои убеждения в решениях о том, что следует, а что не следует предпринимать. Но поскольку *связь убеждения с объяснением действия* есть центральная характеристика убеждения, то мы вынуждены отказаться от объяснения убеждения интересом.

¹ «Голландскими ставками» называется стратегия азартной игры, в которой в каждом проигрыше проигравший удваивает ставку, так что первый же его выигрыш покрывает все проигранное прежде.

F. Выводы

Принимая IRB, мы лишаем убеждения его теоретической значимости. Ведь в этом случае *убеждение невозможно использовать для объяснения поведения*, и кроме того, убеждение в этом случае не годится для *рационального размышления*.

Вместо этого эпистемологам следовало бы исследовать связь между креденциями (степенями убеждений) и рациональным поведением.

Лучший способ сохранить теоретическое значение и креденций, и убеждения – это принять одну из форм локковской картины. Убеждение *не представляет* собой окончательно утвердившегося взгляда в отношении некоторой пропозиции. Скорее, оно представляет собой достаточно сильная предрасположенность действовать на основании этой пропозиции и вступать в практические рассуждения, используя эту пропозицию.

IRB (объяснение убеждения интересом) усваивает относительно простой взгляд на убеждение как на состояние, обладающее лишь одним ячейкой (слотом) для некоторого содержания. Если субъект обладает убеждением, то его содержание может использоваться как предпосылка практических рассуждений. Но более адекватное объяснение предполагает убеждение с двумя ячейками: одна для содержания, другая для степени уверенности в убеждении, т.е. для эпистемического профиля убеждения.

Если убеждения придерживаются в достаточно сильной степени, то содержание убеждения может быть непосредственно использовано как условие практического рассуждения. Хотя, если ставки слишком высоки, то субъект может предпочесть использовать содержание лишь при определенных условиях или даже вообще воздержаться от реализации своего убеждения.

Идея второй ячейки дает лучшее понимание вышеозначенных примеров. Субъект продолжает разделять соответствующее убеждение, но начинает утрачивать уверенность в достаточной надежности убеждения, чтобы действовать на его основе в некотором практическом контексте.

Так, в примере игры по голландским ставкам, Тэд понимает, что его убеждение не достаточно сильно, чтобы гарантировать инвестиции всех его денег в означенную компанию. Но это понимание в то же самое время совместимо с убеждением, что его убеждение достаточно сильно, чтобы гарантировать инвестиции некоторой меньшей суммы.

So, he will find a point of equilibrium, where his confidence is appropriate to a particular level of risk. He will not continue paying transaction fees to his financial adviser.

