

Introduzione

Credenza, supposizione e probabilità

Un'epistemologia formale della conoscenza comune

Come si cambia opinione e che cosa davvero cambia

Materiali: storia della credenza (ma anche della criterialità della conoscenza) =Stoici

Analisi delle due intenzionalità della credenza = Engel (vizi, virtù e verità)

Probabilità e provabilismo= De Finetti (e Ramsey: fatti e proposizioni)

Vorrei dire che l'uso degli Stoici è strumentale: serve a estrapolare la base dell'epistemologia neo-accademica: scettico-probabilistica. Intendendo probabilismo, cum grano salis (Burnyeat, M. F., 1982: Carneades was no Probabilist, typescript)

Ci sono due strategie storicamente attestate per affrontare/confutare lo scetticismo: una esterna e una interna. La prima è l'ottica geometrica, la seconda la teoria della probabilità/provabilità. La prima stabilisce le regole dell'illusione, la seconda le regole della revisione e dell'errore.

Regole, criteri e norme.

Un effetto, un sentimento, non può essere un criterio se e solo se una credenza non è una proposizione. Se la credenza è uno stato mentale e la proposizione ha un significato l'una non può essere garanzia della seconda. Ciononostante, la prima non può non accompagnare la seconda. Questa è in breve la critica neo-accademica all'epistemologia stoica. Usare la loro fisica e la loro logica contro la loro teoria della conoscenza.

Che cos'è una credenza?

“Io non credo a nessuno” (vecchio film del 1975 con Charles Bronson)

Credo che...

Credo in (te)

Non ti chiedo di credermi...

Ci credo! Ti credo! (credere e fidarsi)

Credevo (l'uso del passato per esprimere una credenza negativa)

Non credo ai miei occhi!

Non è vero, ma ci credo!

Credere/intelligere

Credo/vedo



Credere: esterno o interno?

Credenza e proposizione (enunciato, proferimento, ecc.)

(il modo in cui il passato modifica un enunciato doxastico, mostra bene la sua dipendenza dal tempo, ovvero il fatto che si usa la credenza come dipendente dal tempo)

Revisione di una credenza

Alla revisione di una credenza si lega il problema più grande: rivedere una credenza significa rivedere la verità (in cui si credeva)? Ovvero si crede in una verità? È la credenza portatrice di verità?

Se la credenza è legata alla probabilità non perché, in senso banale, ciò che si crede non è certo, ma probabile, ma perché la credenza determina il peso di qualcosa (una previsione) che riteniamo probabile, allora verità e probabilità si troverebbero sullo stesso piano.

Ma è ammissibile che sia così? Ed è possibile decidere in merito, senza arroccarsi nell'idea che la verità è tutto o niente e la probabilità no (cosa che può anche esser corretta, ma che decide su verità e probabilità e non sulla credenza), ma pensando proprio alla credenza e a ciò di cui può essere portatrice?

Come si asserisce una credenza? Credenza e asserzione: esprimere una credenza significa fare un'illocazione?

Credenza e contesti iperintensionali

[We provide a taxonomy of candidate hyperintensional notions by dividing them into two camps: (1) representational concepts pertain to ways of representing the world (1a) in thought and (1b) in language. In the former sub-camp (1a), we find mental states or activities like believing, knowing, imagining, conceiving, being or becoming informed. (Berto, Nolan 2021; cfr. Cresswell, "Hyperintensional Logic", *Studia Logica*, 34(1), 1975: 25–38)

Cfr. Carnap, R., 1950: *Logical Foundations of Probability*, University of Chicago Press, Chicago.

Carnap, R., 1971: *Controllabilità e significato (1936-1937)*, in Id., *Analiticità, significanza, induzione*, ed. it. a cura di A. Meotti e M. Mondadori, Il Mulino, Bologna, 119-261.

Dire che la credenza è iperintensionale significa, in breve, che le condizioni di verità di B_p non sono le stesse di p , che "credo che Giovanni sia sposato" può esser vero anche se "Giovanni è sposato" è falso. E poi a catena: che "non credo più..." è vero solo se ho creduto che..., e non se non è vero "che...".

Teorema di Bayes (Richard Price, *Essay Towards Solving a Problem in the Doctrine of Chances*, 1763)

$$P(A_i | E) = \frac{P(E|A_i)P(A_i)}{P(E)}$$

A : alternative con disgiunzione esclusiva, ovvero $A_i \wedge A_j = 0$ e $\bigcup_{i=1}^n A_i = 1$

A_i è una delle alternative

E è un evento

$P(A)$ è la probabilità di A , senza avere nessuna informazione su E

$P(A|E)$ è la probabilità condizionata di A su E

$P(E|A)$ è la probabilità condizionata di E su A

Epistemologia bayesiana (Gärdenfors, Levi, Arló-Costa: cambiamento, revisione, decisione)

Semantica bayesiana (propensione a credere (Davidson 2006) e affidabilità di una credenza proporzionata sulla probabilità oggettiva dei casi in una determinata situazione (Alston 1988).

Verità, interpretazione, azione, utilità, credenza (asserzione)

La teoria dell'interpretazione verbale e la teoria bayesiana delle decisioni sono fatte, in modo evidente, l'una per l'altra. La teoria delle decisioni va liberata dall'assunzione che vi sia un accesso indipendente ai significati; la teoria del significato ha bisogno di una teoria del grado di credenza per fare un uso serio delle relazioni di sostegno evidenziale. Ma fissare questa dipendenza reciproca non basta, perché nessuna delle due può svilupparsi prima, come base dell'altra. Non è possibile limitarsi ad aggiungere una delle due all'altra,

Una simile teoria deve basarsi su qualche atteggiamento semplice che un interprete può riconoscere in un agente prima di avere una conoscenza dettagliata dei suoi atteggiamenti proposizionali. Il seguente atteggiamento dovrebbe fare al caso: l'atteggiamento di un agente nei confronti di due suoi enunciati, quando preferisce la verità di uno alla verità dell'altro. Ovviamente, gli enunciati devono essere dotati di significato dal parlante, ma interpretare gli enunciati fa parte dei compiti dell'interprete. Quindi, ciò su cui l'interprete deve procedere è costituito da informazioni su quali episodi e situazioni nel mondo causino l'agente a preferire che sia vero un dato enunciato piuttosto che un altro. Chiaramente, un interprete può scoprirlo senza sapere cosa quegli enunciati significhino, quali stati di cose l'agente desideri, o cosa egli creda. Ma il fatto che un agente preferisca che sia vero un enunciato anziché un altro dipende altrettanto chiaramente da ciò che l'agente pensa che tali enunciati significhino, dal valore che egli ripone nei vari stati attuali o possibili del mondo, e dalla probabilità che annette a tali stati a seconda della verità degli enunciati rilevanti. Perciò, non è assurdo pensare che i tre atteggiamenti dell'agente possano venire astratti a partire dalla struttura delle sue preferenze fra enunciati.

Si potrebbe obiettare che una preferenza per la verità di un enun-

La teoria bayesiana delle decisioni sviluppata da Frank Ramsey fa i conti con due dei tre aspetti intenzionali della razionalità che sembrano maggiormente fondamentali: credenza e desiderio¹⁰. La scelta di un corso di azione rispetto a un altro, o la preferenza che si verifichi uno stato di cose anziché un altro, è il risultato di due considerazioni: il valore attribuito alle varie conseguenze possibili, e quanto quelle conseguenze si stimano probabili, assumendo che l'azione venga compiuta o che lo stato di cose si verifichi. Quindi, scegliendo un'azione o uno stato di cose, un agente razionale selezionerà quello, le cui possibili conseguenze hanno un valore relativo che, temperato dalla probabilità che egli attribuisce alle conseguenze stesse, risulta maggiore. Agire è sempre un rischio, perché un agente non può essere certo di come andranno le cose. Così, nella misura in cui un agente è razionale, egli farà quella che considera la scommessa migliore (egli «massimizza l'utilità attesa»).

Una caratteristica di questo tipo di teoria è che ciò che essa serve a spiegare – le preferenze o scelte ordinali tra opzioni – è relativamente aperto all'osservazione, mentre il meccanismo esplicativo, che include gradi di credenza e valori cardinali, non è concepito come osservabile. Nasce quindi la questione di come fare a stabilire quando una persona abbia un certo grado di credenza in qualche proposizione, o quali siano le intensità relative delle sue preferenze. Il problema evidente è che ciò che è noto (la semplice preferenza, o preferenza ordinale) è il risultato di due fattori ignoti, il grado di credenza e la forza relativa della preferenza. Se le preferenze cardinali di una persona nei confronti delle conseguenze fossero note, allora le sue scelte fra corsi di azione rivelerebbero il suo grado di credenza; e se il suo grado di credenza fosse noto, le sue scelte svelerebbero i valori comparativi che attribuisce alle conseguenze. Ma come è possibile determinare entrambi i fattori ignoti a partire soltanto dalle semplici scelte o preferenze? Ramsey risolse il problema mostrando come, soltanto in base alle semplici scelte, sia possibile trovare una proposizione che l'agente considera tanto probabilmente vera quanto la sua negazione. Questa singola proposizione può essere quindi usata per costruire un'infinita serie di puntate, tale che la scelta fra queste produce una misura di valore per tutte le possibili opzioni ed eventualità. Diventa in tal modo una faccenda di routine calcolare i gradi di credenza in tutte le proposizioni.

¹⁰ Ramsey (1926).

Come teoria per spiegare le azioni umane, una teoria bayesiana delle decisioni del tipo che ho descritto rimane aperta all'accusa di presupporre che si possano identificare e individuare le proposizioni verso cui sono diretti gli atteggiamenti proposizionali quali credenza e desiderio (o preferenza). Ma come affermato, la nostra ca-

pacità di identificare e distinguere le proposizioni di un agente non si può separare dalla nostra capacità di comprendere quel che dice. Di solito veniamo a sapere in modo esatto cosa qualcuno vuole, preferisce o crede, solo interpretando le sue parole. Ciò è particolarmente ovvio nel caso della teoria delle decisioni, dove gli oggetti da scegliere o preferire devono essere spesso costituiti da scommesse complesse, i cui risultati sono descritti come legati al verificarsi di specifici eventi. Chiaramente, una teoria che tenti di ricavare gli atteggiamenti e le credenze che spiegano le preferenze (o scelte) deve includere una teoria dell'interpretazione linguistica, se non vuole fare assunzioni invalidanti.