

ПАВЕЛ БУТАКОВ\*

## ПОЧЕМУ ЭВИДЕНЦИАЛИСТЫ ДОЛЖНЫ ВЕРИТЬ ОБЕЩАНИЯМ\*\*

**Аннотация:** Традиционно эвиденциализм принято рассматривать как позицию, не поддающуюся социальным условиям. Тем не менее, обещания, которые являются социальной конвенцией, оказываются способными влиять на мнение эвиденциалистов. Я утверждаю, что эвиденциалистская этика веры вынуждает своих последователей всегда верить всем обещаниям, поскольку любое обещание всегда имеет достаточное подтверждение. Чтобы связать этику веры и эвиденциализм, я принимаю несколько эпистемологических допущений. Во-первых, я признаю двойственность понятия веры и разделяю его на две разные пропозициональные установки: категорическую, которую я называю мнением, и количественную, которую называю уверенностью. Во-вторых, я принимаю позицию докстического волюнтаризма относительно мнения и докстического инволюнтаризма относительно уверенности. Мнение может иметь лишь утвердительное или отрицательное значение, и субъект способен свободно выбирать любое из них. Уверенность может иметь любые значения от 0 до 1 и формируется независимо от воли субъекта под влиянием имеющегося подтверждения. Эвиденциалистская этика веры трактуется как требование выбирать утвердительное мнение при высоком значении уверенности и отрицательное мнение при низком. Мой основной аргумент в защиту того, что эвиденциализм вынуждает верить любым обещаниям, держится на двух посылах. Согласно первой посылке, принятие обещания рождает большую уверенность в его исполнении. Эта посылка обосновывается тем, что в обществе принято исполнять обещания, что нарушение обещания считается моральным преступлением, и что сам акт обещания свидетельствует о серьезности намерений обещающего. Вторая посылка утверждает, что никакие доводы не могут понизить уверенность в исполнении обещания. Это следует из того, что любой потенциальный контрдовод будет не опровержением пропозиционального содержания уверенности в исполнении обещания, а лишь подтверждением ошибочности признания обещанием того, что обещанием не является.

**Ключевые слова:** эвиденциализм, этика веры, обещания, подтверждение, вера, мнение, докстический волюнтаризм, докстический инволюнтаризм.

DOI: 10.17323/2587-8719-2019-3-172-200.

### ВВЕДЕНИЕ

Мой основной тезис очень прост: эвиденциализм обязывает верить обещаниям. При этом я имею в виду традиционный строгий эвиденциализм,

\*Бутаков Павел Анатольевич, к. филос. н., старший научный сотрудник, Институт философии и права СО РАН (Новосибирск), [pavelbutakov@academ.org](mailto:pavelbutakov@academ.org).

\*\*© Бутаков, П. А. © Философия. Журнал Высшей школы экономики.

то есть, позицию, согласно которой всякая вера должна основываться только на имеющемся подтверждении и должна быть соразмерна ему<sup>1</sup>. Если перефразировать классическую, клиффордскую, формулировку эвиденциалистской этики веры и принять, что «никто нигде и никогда не должен верить во что бы то ни было при недостаточном подтверждении» (Clifford, 1877: 295), то суть моих рассуждений можно подытожить так: *все, везде и всегда должны верить обещаниям, поскольку вера обещанию всегда имеет достаточное подтверждение.*

Для тех, кто привык к англоязычной эпистемологической терминологии, сразу же уточню, что слово «подтверждение» здесь обозначает «evidence». «Подтверждение» — это собирательное понятие, которое обозначает обобщенный набор всех доступных доводов «за» и «против», как эмпирических, так и априорных. Поэтому «достаточное» подтверждение — это то, в котором доводы «за» имеют больший вес, чем доводы «против», а «недостаточное» — где их вес примерно одинаков или же доводы «за» проигрывают. Соответственно, согласно эвиденциализму, вера считается оправданной только при наличии достаточного подтверждения, а если имеющегося подтверждения недостаточно, то такая вера будет неприемлемой.

Мой основной аргумент будет выглядеть примерно так:

- ◇ сам акт обещания является весомым доводом «за» (1-я посылка);
- ◇ весомых доводов «против» нет и не может быть (2-я посылка);
- ◇ следовательно, общий вес доводов «за» всегда больше, чем доводов «против»;
- ◇ следовательно, вера обещанию всегда имеет достаточное подтверждение;
- ◇ следовательно, эвиденциалисты всегда должны верить обещаниям.

Обсуждение данного аргумента является центральным содержанием моей статьи. Но это обсуждение будет приведено только в разделе 4, а до этого нам нужно будет определиться с точным значением ключевых понятий: обещание, вера, и вера обещанию. Поэтому прежде чем заняться самим аргументом, необходимо сначала привести три вспомогательных раздела: 1. Необходимые условия обещания; 2. Структура веры и связь веры с подтверждением; и 3. Устройство веры обещанию. После этого будет основной, 4-й раздел, где я постараюсь изложить свой аргумент более обстоятельно и защитить его ключевые посылки.

<sup>1</sup>См., напр., Дж. Локк, *Опыт о человеческом разумении* IV.16.1, IV.17.24; Д. Юм, *Исследование о человеческом познании* X.1.87; Clifford, 1877.

Цель моих рассуждений — доказать, что с точки зрения эвиденциализма вера обещаниям всегда является рациональной. Если же кто-то из читателей сочтет сами рассуждения корректными, но вера любым обещаниям все равно будет казаться ему неправильной и нерациональной, то это вполне может служить свидетельством о том, что он просто не разделяет позицию строгого эвиденциализма<sup>2</sup>.

### 1. НЕОБХОДИМЫЕ УСЛОВИЯ ОБЕЩАНИЯ

Определимся с тем, что следует считать обещанием, а что нет. Очевидно, что далеко не всякое изречение, имеющее форму обещания и даже использующее такие слова как «обещаю» или «даю слово», на деле является таковым. К ненастоящим, например, относятся шуточные или нелепые обещания, а также те, что произносят невменяемые люди или актеры в театре. Для того чтобы перформативный речевой акт был воспринят как подлинное обещание, необходимо, чтобы этот акт соответствовал ряду критериев. Я буду следовать тому подходу, согласно которому обещания как иллокутивные акты имеют конвенциональную природу (Austin, 1962: 102)<sup>3</sup>, а их верификация — это задача слушающего, а не говорящего: «роль слушающего [...] распознать, что данное изречение подпадает под определенную конвенцию» (Bach & Harnish, 1979: 117). Другими словами, нас не столько интересует намерение обещающего, сколько оценка происходящего адресатом обещания. В конце концов, предметом нашего исследования является вера адресата, поэтому все внимание будет уделяться именно ему.

Итак, нам необходимо выявить те условия, опираясь на которые адресат сможет определить, какое изречение следует считать обещанием. Далее я перечислю критерии подлинного обещания, которые нам понадобятся в дальнейшем. Возможно, что этот список критериев будет неполным, но для целей данной статьи их будет вполне достаточно.

<sup>2</sup>Рассмотрение более «мягких» версий эвиденциализма, а также других подходов к эпистемической нормативности (*virtue epistemology, knowledge first*, и т. д.) не входит в мою задачу. Я полагаю, что с точки зрения этих подходов вера обещаниям далеко не всегда будет рациональной.

<sup>3</sup>Если, вопреки мнению Дж. Л. Остина, рассматривать обещания не как иллокутивные, а как перлокутивные акты, то моя задача была бы проще, так как вера обещанию уже была бы заложена в само его определение. Однако я не буду использовать этот подход, поскольку, во-первых, я с ним не согласен, и, во-вторых, чтобы связать его с эвиденциализмом мне потребовалась бы принципиально иная эпистемологическая схема.

При этом я полагаю, что перечисленные критерии являются универсальными и парадигматическими, т. е. соответствуют общепринятым представлениям о том, каким должно быть правильное обещание.

*1.1. Социальная обусловленность обещания.* Обещания являются важной частью социального взаимодействия, и поэтому для них установлены вполне четкие и общеизвестные нормы и процедуры. Согласно этим нормам, обещания следует принимать только от полноценных участников социальных отношений, находящихся в трезвом уме и твердой памяти, способных осознавать всю степень принимаемой ответственности. Всевозможные «обещания», которые произносятся асоциальными или социально неполноценными людьми (например, умственно недееспособными или детьми), не расцениваются как действительные обещания. Вдобавок, во избежание недоразумений в обществе установлены вполне четкие процедурные формы, которые нацелены на то, чтобы исключить из сферы обещаний всякие нечаянные, неподразумеваемые и неосознанные изречения. Если процедура соблюдена неточно, то обычно принято переспрашивать: «Ты точно обещаешь это сделать?», пока не останется никаких сомнений в том, что дано настоящее обещание. Таким образом, обещание считается действительным, только если его дает полноценный и вменяемый член общества, следуя общепринятым процедурам.

Следует также отметить, что к нашему понятию обещания следует отнести не только, строго говоря, устные обещания, но и другие аналогичные формы социального взаимодействия: клятвы, обеты, поручительства, контракты и т. п. Я не стану проводить различий между этими конвенциональными формами принятия обязательств и буду называть их словом «обещание».

Итак, первым необходимым условием обещания является то, что личность обещающего и процедура обещания должны соответствовать социально установленным требованиям.

*1.2. Обещание будущих действий.* Обещание, понимаемое в строгом смысле слова, всегда направлено в будущее. Изредка мы используем выражения «обещаю» или «даю слово» для заверения слушателей в уже осуществившемся положении дел, но такие выражения не являются обещаниями в парадигматическом значении, поэтому я не стану их учитывать. Другими словами, фразы типа «даю слово, что я это сделаю» могут быть обещаниями, а фразы типа «даю слово, что я это сделал» или «даю слово, что говорю правду» обещаниями не являются.

Важным условием обещания является то, что для его выполнения обещающий должен что-то сделать после этого, приложить в будущем

некоторые усилия, без которых обещанное положение дел не произойдет. Если обещанное положение дел произойдет вне зависимости от стараний обещающего, то это не может быть предметом его обещания. Так, например, бессмысленно давать обещание оставаться человеком, или когда-нибудь умереть, или никогда не становиться младенцем. Рассмотрим чуть более сложный пример: допустим, я купил другу в подарок часы и отправил их ему по почте. Пока что друг еще не получил моего подарка и не знает о нем. И вот я говорю другу: «обещаю, что в ближайшее время ты получишь от меня часы». Несмотря на то, что речь идет о будущем, я при этом не обязуюсь что-либо сделать. Все мои старания уже были совершены в прошлом, и будущее положение дел от меня уже никак не зависит. По сути, мои слова являются не обещанием, а информированием об уже существующем положении дел.

Второе необходимое условие обещания— это то, что оно подразумевает будущие старания обещающего.

1.3. *Зависимость исполнения от усилий обещавшего.* Следующее условие тесно связано с предыдущим: исполнение обещания должно быть результатом стараний обещающего, напрямую зависеть от его усилий. Нелепо обещать что-то, на что ты не в силах повлиять. Когда синоптики «обещают» на завтра солнечный день, то их прогноз вовсе не является обещанием, так как ясно, что никакие их старания не могут изменить погоду. Поэтому необходимо, чтобы исполнение обещания было во власти обещающего, и чтобы оно напрямую зависело от его стараний. Вдобавок, подразумевается, что обещающий готов приложить все возможные усилия для того, чтобы исполнить обещанное, и даже пойти на немалые жертвы, лишь бы не нарушить данного слова. Именно поэтому обещание принципиально отличается от простого заявления о намерениях: от последнего можно легко отказаться при первых же возникших затруднениях, а обещание считается гарантом того, что человек готов пойти до конца.

Таким образом, существует четкая корреляция между приложением должных усилий и выполнением обещания: если приложены все необходимые усилия, то обещанное положение дел произойдет, а если обещанное не произошло, значит обещавший не приложил необходимых усилий. Поэтому в качестве третьего условия обещания можно назвать прямую зависимость исполнения обещания от усилий обещающего.

1.4. *Непреодолимые обстоятельства.* Но неужели обещания возможны только в тех случаях, когда мы можем стопроцентно гарантировать наступление обещанного положения дел? Видимо, нет. Когда мы

даем обещания, всегда есть риск, что в силу непреодолимых обстоятельств обещанное положение дел может так и не произойти. Например, я вполне могу пообещать выступить на конференции, хотя и осознаю, что какая-нибудь неожиданная забастовка авиадиспетчеров помешает мне прибыть к нужному времени. Более того, зачастую обещания на самом деле вовсе не требуют приложения всех возможных усилий, но лишь подразумевают некую соразмерность необходимых усилий со степенью важности обещанного положения дел<sup>4</sup>. Например, никто не поставит мне в вину, если я вопреки обещанию не выступлю с докладом из-за того, что сломаю ногу. Конечно же, я мог бы приложить максимальные усилия и все-таки прилететь на конференцию с загипсованной ногой, но, как принято говорить, оно того не стоит. Получается, что приведенное в предыдущем абзаце третье условие нуждается в уточнении.

У всякого обещания есть некое «дополнение мелким шрифтом», где перечислены условия, при возникновении которых обещанное положение дел может не произойти, но при этом само обещание не будет считаться нарушенным. Когда обещания оформляются в виде легального контракта, эти условия должны тщательно прописываться. В случае обычных житейских обещаний эти условия чаще всего не проговариваются, но, тем не менее, подразумеваются. Например, когда я обещаю прийти домой к ужину, то я не должен при этом перечислять вслух все уважительные причины, по которым я могу опоздать. Обычно обе стороны негласно понимают, при каких обстоятельствах обещающий освобождается от ответственности. Другими словами, обещание не считается нарушенным в двух случаях: либо происходит обещанное положение дел, либо происходит оговоренные или подразумеваемые непреодолимые обстоятельства.

Итак, согласно четвертому условию, обещание должно предусматривать те непреодолимые обстоятельства, наступление которых освобождает обещающего от обязанности обеспечить обещанное положение дел.

Подводя итог данного раздела, я приведу свое определение обещания и еще раз перечислю заложенные в нем четыре необходимых условия.

Обещание — это социально обусловленный акт, посредством которого обещающий берет на себя обязательство обеспечить некое зависящее от его последующих усилий положение дел в будущем при отсутствии предусмотренных непреодолимых обстоятельств.

<sup>4</sup>Я благодарен Александру Мишуре за эту идею.

Это определение означает, что:

- (1) обещающий должен соответствовать социально установленным критериям вменяемости и ответственности и совершить акт обещания согласно установленным процедурам;
- (2) предметом обещания является положение дел в будущем, а усилия по обеспечению этого положения дел должны быть совершены обещающим после того, как дано обещание;
- (3) обещанное положение дел должно быть таким, что оно произойдет, если обещающий приложит должные усилия, и не произойдет, если обещающий не приложит должных усилий;
- (4) обещание должно сопровождаться явным или подразумеваемым перечнем возможных непреодолимых обстоятельств, при наступлении которых обещание не будет считаться нарушенным даже если обещанное положение дел не произойдет.

## 2. СТРУКТУРА ВЕРЫ И СВЯЗЬ ВЕРЫ С ПОДТВЕРЖДЕНИЕМ

Оставим на время тему обещаний и попытаемся разобраться с тем, что именно подразумевается под «верой» в эвиденциалистской этике веры. Каким бы ни был спектр значений слова «вера» в обыденном языке, в пост-геттиеровской эпистемологии «вера» (belief) является техническим термином и обозначает доксистическую установку субъекта по отношению к некоей пропозиции или, другими словами, пропозициональную установку. Вера — это такое ментальное состояние, которое присваивает некоей пропозиции какое-то истинностное значение. Этика веры обсуждает нормы зависимости этой веры от разных факторов, в частности — от имеющегося подтверждения истинности этой пропозиции. Эвиденциалистская этика веры обязывает субъекта верить только в те пропозиции, для которых имеется достаточное подтверждение. Последняя формулировка содержит в себе два затруднения.

Первое затруднение заключается в том, каким образом вера может так строго зависеть от подтверждения, если у них не совпадает шкала измерения. Ведь кажется, что вера категорична: я либо верю, что некая пропозиция истинна, либо верю, что она ложна, в то время как подтверждение истинности пропозиции — это количественный параметр: подтверждение может быть более сильным или более слабым. Какую же силу подтверждения эвиденциалистам следует считать достаточной для веры?

Второе затруднение связано с тем, как совместить требования эвиденциалистской этики веры с господствующей в современной эпистемологии

позицией доксамстического инволюнтаризма. Согласно этой позиции, у нас нет прямого контроля над тем, во что мы верим; вера порождается в нас как бы автоматически, сообразно полученному подтверждению, а эвиденциалистская этика требует от нас контроля над верой. Как совместить этическое требование контроля с фактическим отсутствием возможности этого контроля?

Следующий раздел статьи будет посвящен преодолению этих двух затруднений.

*2.1. Структура веры.* Для начала стоит подчеркнуть, что далее речь пойдет только о пропозициональной вере, то есть, доксамстической установке вида «верю, что  $p$ », где  $p$  — это некая пропозиция. Непропозициональные установки типа «верю во что-то / в кого-то», «верю чему-то / кому-то» или просто «верю» не имеют прямого отношения к нашей проблематике. Это отличие связано с тем, что объект пропозициональной установки — пропозиция — имеет истинностное значение, а объект непропозициональной установки такого значения иметь не может. Именно пропозициональная «вера» является парадигматической для эпистемологии, так как она связана с истиной, тогда как непропозициональные «веры» напрямую с истиной не связаны.

Предположим, я верю, что некая пропозиция  $p$  истинна, и эта вера имеет весомое подтверждение. Что произойдет, если я обнаружу некий новый довод против  $p$ , из-за чего сила моего подтверждения немного уменьшится? Значит ли это, что моя вера, что  $p$ , исчезнет? Или же она тоже немного ослабнет? Или же к ней добавится вера, что  $\neg p$ ? И вообще, какие состояния может иметь пропозициональная вера, и может ли она иметь разную степень интенсивности? Эти вопросы являются предметом жарких споров в современной эпистемологии. Если не вдаваться в подробности, то ситуация примерно такова: одни философы считают, что вера не имеет степени — ты либо веришь, что пропозиция истинна, либо веришь, что она ложна<sup>5</sup>. Другие философы считают, что вера имеет степень, и ее нужно рассматривать как количественный параметр, значение которого может плавно варьироваться от 0 (полная уверенность в ложности пропозиции) до 1 (полная уверенность в истинности пропозиции), а значение 0.5 будет обозначать «воздержание от

<sup>5</sup>См., напр., Jackson, 2018a; Moon, 2017.



суждения» или признание истинности и ложности пропозиции равновероятными<sup>6</sup>. При этом есть третья группа философов, которые пытаются совместить обе точки зрения, утверждая, что на самом деле существуют две разные пропозициональные установки, которые почему-то принято называть одним и тем же словом «вера», и одна из этих установок не имеет степени, а другая имеет<sup>7</sup>. Лично я согласен с последними.

Эти вопросы имеют прямое отношение к интерпретации интерпретации эвиденциалистской этики веры. Если считать, что вера не имеет степени, то у нас получится категорическая формула в духе Клиффорда: когда подтверждения достаточно, то нужно верить, а когда недостаточно, то нужно не верить. Но если принять, что вера имеет степень интенсивности, то получится количественная формулировка: сила веры должна быть пропорциональна силе подтверждения, или, если выразаться более технично: «вера, что  $p$ , должна иметь степень  $n$  тогда и только тогда, когда доводы и подтверждения подкрепляют истинность  $p$  до степени  $n$ » (Adler, 2002: 2, 40).

Как я уже сказал, я полагаю, что мы имеем две разные и несводимые друг к другу пропозициональные установки. Но, в отличие от большинства эпистемологов, я не стану спорить о том, какая из них должна по праву называться верой, а какая нет. Чтобы не подливать масла в огонь, я предлагаю каждую из них назвать альтернативным, более точным термином и в дальнейшем минимизировать использование неоднозначного термина «вера»<sup>8</sup>. Итак, для последующих рассуждений нам необходимо как-то назвать (1) пропозициональную веру, которая не имеет

<sup>6</sup>Этой точки зрения обычно придерживаются те, кто занимается формальной эпистемологией, теорией игр, теорией принятия решений и т. п. Распространение данного подхода отчасти связано с ростом популярности байесовских методов в философии. Здесь степень веры напрямую соотносится с субъективной оценкой вероятности истинности пропозиции и подсчетом риска. Подробнее см.: Schwitzgebel, 2015.

<sup>7</sup>В этом случае эпистемологи обычно добавляют к двусмысленному термину «вера» уточняющие слова. Например, Кит Франкиш обозначает веру, не имеющую степени, «flat-out (полноценная) belief», а имеющую степень — «partial (частичная) belief» (Frankish, 2009); Лара Бучак называет первую «on-off belief» (вера вкл / выкл), а вторую — «degree of belief» (степень веры) (Buchak, 2014: 50); а Дж. Ичикава и М. Стеуп — «full (полная) belief» и «weak (слабая) belief» (Ichikawa, Steup, 2018).

<sup>8</sup>Традиционно в англоязычной эпистемологии употреблялось множество терминов, обозначавших различные пропозициональные установки. Но после того как Э. Геттиер своей судьбоносной статьей (Gettier, 1963) канонизировал термин «belief», то большинство авторов вслед за Геттиером предпочли использовать только это слово, сочтя его равноценной заменой множеству традиционных терминов (Ichikawa, Steup, 2018). Подробнее см.: Бутаков, 2018: 677–680.

степени, и (2) пропозициональную веру, которая имеет степень. Первая пропозициональная установка обычно выражается как «я думаю, что  $p$ », «я считаю», «я полагаю», «выношу суждение» или «придерживаюсь мнения», а вторая — «я уверен», «я убежден» или «я склоняюсь к тому, что  $p$ ». По-моему, наиболее подходящими вариантами для наших двух терминов являются слова *мнение* и *уверенность*. Дальше я буду использовать именно эти два слова и постараюсь там, где требуется точность, по возможности избегать слова *вера*. Итак,

- (1) *Мнение* — это категорическая пропозициональная установка, которая может иметь только два значения по отношению к пропозиции  $p$ : «мнение, что  $p$ » (я считаю, что  $p$  истинно), и «мнение, что  $\neg p$ » (я считаю, что  $p$  ложно).
- (2) *Уверенность* — это количественная пропозициональная установка, значение которой может плавно варьироваться от 0 до 1, где 1 — это «я абсолютно уверен, что  $p$  истинно»; 0 — это «я абсолютно уверен, что  $p$  ложно», а 0.5 — это «я считаю истинность и ложность  $p$  равновероятными».

Как связаны между собой мнение и уверенность? С одной стороны, это две самостоятельные пропозициональные установки, и прямой связи между ними нет. С другой стороны, кажется естественным, что если я придерживаюсь *мнения*, что  $p$  истинно, то и моя *уверенность*, что  $p$  истинно, должна быть больше, чем 0.5; или наоборот: если моя *уверенность* выше отметки 0.5, то ей должно соответствовать *мнение*, что  $p$  истинно. Более подробно взаимосвязь мнения и уверенности будет обсуждаться в разделе 2.3.

Не является ли предложенная схема избыточной? Неужели нельзя было бы обойтись, например, без *мнения*, оставив только *уверенность*? Есть немало философов, которые думают именно так. А есть и те, которые предпочитают лишь *мнение* и игнорируют *уверенность*. Но я согласен с теми, кто считает необходимым учитывать и то, и другое. Одним из важных аргументов в защиту обеих пропозициональных установок является то, что они по-разному реагируют на подтверждение (Jackson, 2018b), и отказ от какой-то одной из них чреват тем, что мы останемся с неполноценной эпистемологической картиной.

2.2. *Волюнтаризм и инволюнтаризм*. Взаимодействие веры с подтверждением активно обсуждается в эпистемологической литературе, и здесь наблюдается неравное противостояние между доксистическими волюнтаристами и инволюнтаристами. Суть различия между ними такова: согласно волюнтаризму, субъект сам решает, во что он верит,

а инволюнтаристы, которых сегодня подавляющее большинство, считают, что вера возникает как следствие произошедших с человеком событий. Что касается этики веры, то волонтаристы, вроде Клиффорда, настаивают, что человек обязан сам менять свою веру, подстраивая ее под имеющееся подтверждение. Инволюнтаристы же полагают, что вера человека формируется сама в соответствии с имеющимся подтверждением, и волевое вмешательство здесь мало что может изменить (Conee & Feldman, 2004: 169–171).

Одним из главных доводов в пользу волонтаризма является сама этика веры, требующая сохранить за человеком свободу формировать суждения и, следовательно, эпистемическую и моральную ответственность за эти суждения (Mourad, 2008; Wood, 2008; Steup, 2017). Инволюнтаризм же, в основном, следует за господствующими теориями в современной философии сознания и достижениями когнитивной нейронауки, указывающими на неизбежную каузальную связь между подтверждением и верой. Центральная задача инволюнтаристской этики веры состоит в том, чтобы обосновать ответственность человека за свои суждения при фактическом отсутствии контроля за этими суждениями. Наиболее популярными стратегиями здесь являются теории непрямого управления суждениями или компатибилизма<sup>9</sup>.

В споре волонтаристов с инволюнтаристами я займу промежуточную позицию, которая основывается на моем различии *мнения* и *уверенности*. В общих чертах, я утверждаю, что инволюнтаризм имеет отношение к уверенности, а волонтаризм к мнению. Другими словами, мы не имеем контроля над тем, насколько сильно мы уверены в истинности  $p$  — эта уверенность пропорциональна доступному нам подтверждению истинности  $p$ . Но при этом мы можем свободно принять или отвергнуть некую точку зрения, то есть, управлять нашим мнением о  $p$ .

Данный шаг представляется мне самым спорным во всей моей схеме. Предыдущие шаги — утверждение существования двух равноправных пропозициональных установок, введение названий «мнение» и «уверенность», а также признание правоты как волонтаристов, так и инволюнтаристов — были вполне оправданными. Но на каком основании я сопоставляю волонтаризм лишь с первой, категорической установкой, а инволюнтаризм лишь со второй, количественной? На этот вопрос у меня пока нет убедительного ответа. Такое решение является результатом

<sup>9</sup>Подробный обзор современных волонтаристских и инволюнтаристских способов обоснования эпистемической ответственности см. в: Peels, 2016: 61–88.

моего собственного осмысления происходящих во мне когнитивных процессов и, безусловно, открыто для критики. В защиту предложенной мною схемы я могу сказать, что она проста, продуктивна и открывает возможности для примирения вышеупомянутых эпистемологических позиций.

Каков смысл этой схемы? Мое мнение формируется всякий раз, когда мне необходимо основание для действия: когда нужно сделать публичное заявление, выбрать послышки для построения аргумента или принять практическое решение. В каждый момент времени я могу произвольно вынести свой вердикт о  $p$ , то есть, либо принять мнение, что  $p$ , либо мнение, что  $\neg p$ . Однако этот вердикт вовсе не обязательно отражает то, насколько я на самом деле внутренне уверен в собственной правоте. Моя внутренняя уверенность, что  $p$ , зависит не от моего оперативного решения, а от обобщенной суммы доводов за и против  $p$ , которые я получил из собственного восприятия и свидетельств других людей, а также посредством анализа и взвешивания этих данных. Поэтому моя уверенность, что  $p$  — это объективный продукт моей предшествующей жизни, который не может быть сиюминутно изменен усилием воли. При формировании своего мнения о  $p$  я могу руководствоваться как своей уверенностью, что  $p$ , так и какими-то другими факторами — желаниями, идейными убеждениями, соображениями выгоды или просто подбрасыванием монеты.

*2.3. Этика веры.* Как же, согласно этой схеме, будет выглядеть этика веры? Как уже было сказано ранее, этика веры занимается установлением нормативных отношений между верой в пропозицию и имеющимся подтверждением этой пропозиции. При этом я полагаю, что требования любой этики распространяются лишь на то, что поддается нашему контролю. Поскольку из двух видов веры подконтрольным является лишь мнение, то и требования этики веры также должны распространяться лишь на мнения. Однако предложенная мною схема никак не описывает искомое отношение между мнением и подтверждением, так как в ней от подтверждения зависит лишь уверенность, а не мнение. Получается, что ценность этой схемы для обсуждения этики веры невелика. Тем не менее, даже если моя схема и малополезна для большинства версий этики веры, она вполне пригодна для описания эвиденциалистской этики веры.

Эвиденциализм настаивает, что между мнением и подтверждением должна быть безальтернативная прямая зависимость. А предложенная мною схема устанавливает прямую зависимость между подтверждением

и уверенностью. Следовательно, для того, чтобы описать эвиденциалистскую этику веры в рамках моей схемы, мне будет достаточно установить прямую зависимость между мнением и уверенностью.

Как было сказано в разделе 2.1, значение уверенности может плавно варьироваться от 0 до 1, где 1 — это «полностью уверен, что  $p$  истинно»; 0 — это «полностью уверен, что  $p$  ложно», а 0.5 — это «истинность и ложность  $p$  равновероятны». Здесь ключевой точкой является значение 0.5, которое означает, что имеющиеся подтверждения за и против  $p$  равны по силе. Если уверенность  $> 0.5$ , то это означает, что имеющееся подтверждение свидетельствует в пользу  $p$ , а если  $< 0.5$ , то против  $p$ . А поскольку, согласно эвиденциализму, мнение подстраивается под имеющееся подтверждение, то получается очень простая формулировка эвиденциалистской этики веры:

Если значение уверенности, что  $p$ , попадает в промежуток от 0.5 до 1, то следует придерживаться мнения, что  $p$ ; а если значение уверенности, что  $p$ , попадает в промежуток от 0 до 0.5, то следует придерживаться мнения, что  $\neg p$ .

Рассмотрим это на примере. Допустим, что в детстве родители говорили мне, что им нравится, как я пою. В результате я стал придерживаться *мнения*, что «я красиво пою». Вдобавок, у меня возникла *уверенность*, что «я красиво пою», основанная на свидетельстве родителей. Предположим, что изначальное значение моей уверенности, что «я красиво пою», было равно 1. Мое мнение вполне согласовывалось со значением моей уверенности. Но однажды родители вдруг попросили меня петь потише. Я тогда не понял, с чем это было связано, ведь я продолжал твердо придерживаться мнения, что «я красиво пою». Однако моя уверенность, что «я красиво пою», поубавилась, и ее значение упало, скажем, до 0.9. Потом меня почему-то не взяли в детский хор, и моя уверенность снова упала, теперь уже до 0.8. Впоследствии мои одноклассники несколько раз говорили мне, что им не нравится мое пение. Я считал их невежами, ведь мое мнение, что «я красиво пою», все еще оставалось неизменным. Однако к тому моменту моя уверенность уже вплотную подобралась к критической отметке 0.5. И вот, наконец, моя возлюбленная не пришла в восторг от моих серенад, окончательно уронив мою уверенность ниже 0.5. Стоило ли мне продолжать придерживаться мнения, что «я красиво пою»? Мне было дорого это мнение: я верил в это всю свою сознательную жизнь, мне было приятно считать себя хорошим певцом, и я даже втайне мечтал выступать на сцене. Поэтому мои желания были против

смены мнения. При этом я понимал, что отказ от этого мнения нанес бы мне значительную душевную травму, поэтому из прагматических соображений мне также было бы выгоднее остаться при своем мнении. Вдобавок, нравственные установки не позволяли мне предать то, чему меня научили родители. Но так уж случилось, что в тот момент мне попала в руки «Этика веры» Клиффорда, и я понял, что должен проигнорировать и желания, и прагматику, и мораль, и доверять только своей уверенности. В итоге я вынужден был прийти к мнению, что певец из меня никудышный.

Кратко перечислим итоги этого раздела. Мы имеем дело с двумя пропозициональными установками. Первая из них — *мнение* — категорическая; она может принимать лишь два значения: мнение, что  $p$ , и мнение, что  $\neg p$ . Субъект может контролировать ее значение, то есть, выбирать, какого мнения он придерживается. Вторая установка — *уверенность* — количественная; она может принимать любые значения в промежутке от 0 (полная уверенность, что  $p$  ложно) до 1 (полная уверенность, что  $p$  истинно). Субъект не может непосредственно контролировать ее значение, так как это значение напрямую зависит лишь от имеющегося у него подтверждения истинности  $p$ . Эвиденциалистская этика веры сводится к тому, что если значение уверенности, что  $p$ , находится в промежутке от 0.5 до 1, то субъекту следует придерживаться мнения, что  $p$ , а если в промежутке от 0 до 0.5, то мнения, что  $\neg p$ .

### 3. УСТРОЙСТВО ВЕРЫ ОБЕЩАНИЮ

3.1. *Пропозициональное содержание веры обещанию.* Итак, мы определились с тем, что такое обещание и что такое вера. Теперь осталось прояснить, что же такое «вера обещанию»<sup>10</sup>. И здесь нам сразу же нужно устранить причину возможного недоразумения. Дело в том, что когда человек слышит адресованное ему обещание, он поочередно совершает две разные когнитивные процедуры. Сначала он должен принять обещание, то есть, проанализировать поступок, слова и личность обещающего и сформировать мнение о том, что данный акт действительно является обещанием (в соответствии с условиями, перечисленными в 1-м разделе). Затем, если он принял обещание, то он формирует мнение о том, будет ли это обещание исполнено. Эти два мнения ни в коем

<sup>10</sup>Мнение и уверенность являются разновидностями веры; и в тех случаях, когда я буду использовать обобщающий термин «вера», я буду иметь в виду то, что применимо как к мнению, так и к уверенности.

случае не следует смешивать, ведь у них разные объекты. Объектом первого мнения является пропозиция «данный акт является обещанием», а объектом второго — пропозиция  $P$ , описывающая положение дел в будущем. Совершенно очевидно, что пропозициональные содержания у этих двух установок разные, поэтому и подтверждение для них тоже будет разным. Те доводы, которые подтверждают истинность одной пропозиции, вовсе не обязаны как-то влиять на истинность другой. На стадии принятия обещания рассматриваются такие факторы, как персона обещающего, соответствие содержания обещания возможностям обещающего, а также непреодолимые обстоятельства. Когда же дело доходит до веры обещанию, то это означает, что обещание уже принято, и рассмотрение этих факторов должно остаться в прошлом. Поэтому всевозможные вопросы о том, стоит ли доверять человеку, способен ли он выполнить свое обещание и что может ему помешать, не имеют прямого отношения к вере обещанию, так как относятся к принятию обещания. Если я знаю, что передо мной человек, который не умеет держать слово или попросту лжет, то я не приму его слова за обещание. Если я считаю, что обещающий — человек ответственный, однако я не уверен в том, действительно ли он намеревался дать обещание, то я не должен принимать его слова как обещание пока не уточню его намерения. Если, согласно моим сведениям, обещающий просто не в силах выполнить свое обещание, то я, как честный человек, должен проинформировать его о своих опасениях, и тогда либо он, получив от меня новые сведения, откажется от своих намерений, либо убедит меня в том, что все равно сможет справиться с этой ситуацией и что я могу принять его обещание.

В этом месте некоторые читатели, наверное, могут возмутиться: ведь казалось, что автор вот-вот докажет необходимость верить любым посулам и уверениям шутников, чудаков, мошенников и пустословов. А оказывается, что автор вводит настолько жесткий фильтр «принятия обещания», что в итоге его «вера обещаниям» распространяется лишь на какие-то взвешенные и заверенные обязательства ответственных здравомыслящих людей, да еще и сопровождаемые перечнем оговорок. И действительно, мое определение обещания получилось настолько узким и выхолощенным, что в него не вмещается большинство повседневных ситуаций, в которых люди говорят о своих будущих действиях. Но я вовсе и не собирался обсуждать веру в псевдообещания. Если

уж речь идет об этике веры обещаниям, то нам следует ориентироваться на полноценные, парадигматические обещания и не отвлекаться на суррогаты.

Итак, пропозициональным содержанием обещания является некая сложная пропозиция  $P$ , описывающая совокупное положение дел в некий момент времени. Пропозиция  $P$  включает в себя: (1)  $t$  — время, к которому обещание должно быть исполнено; (2)  $r_t$  — совокупное положение дел на момент времени  $t$ ; (3)  $a$  — положение дел, которое обещающий намерен обеспечить; и (4)  $F$  — перечень непреодолимых обстоятельств. Она выглядит так: «Во время  $t$  [(имеет место положение дел  $a$ ) или (имеет место одно из положений дел из  $F$ )]» или

$$(P) \quad (r_t = a) \vee (r_t \in F)$$

Когда человек что-то обещает, то он дает «обещание, что  $P$ », то есть, обязуется обеспечить истинность пропозиции  $P$ . Когда адресат принимает это обещание, то он формирует «веру, что  $P$ », то есть, начинает верить, что пропозиция  $P$  истинна. Другими словами, вера обещанию — это пропозициональная установка, объектом которой является пропозиция  $P$ .

Здесь пуристы могут возразить, что  $P$  не может считаться пропозицией, так как, во-первых, пропозиции не могут высказываться о будущем, и, во-вторых, пропозиции должны иметь абстрактное содержание, а  $P$  конкретно. Действительно, еще со времен аристотелевского «завтрашнего морского сражения» не утихают споры о том, каков истинностный статус высказываний о будущих контингентных событиях (Борисов, 2015; Бутаков, 2016). Многие философы (и я в том числе) считают, что высказывания о будущем, строго говоря, не могут быть ни истинными, ни ложными. Пропозиции же, по определению, должны иметь истинностное значение. Поэтому направленность обещания в будущее не позволяет охарактеризовать его как пропозицию. Вдобавок, верно и то, что пропозиции имеют абстрактное содержание, которое может быть экземплифицировано в разных конкретных примерах. Поэтому тот факт, что обещания всегда конкретны, также не дает рассматривать их как пропозиции. Что же делать? По-видимому, мне просто придется понизить градус педантизма и принять более мягкий подход к определению пропозиций, позволяющий включить в их содержание и будущие события, и конкретные объекты. В конце концов, нас интересует не метафизика пропозиций, а эпистемология пропозициональной веры. Объект непропозициональной веры в принципе не может быть



истинным или ложным. А объект веры в некое конкретное будущее все-таки неразрывно связан с истиной, с возможностью ошибки. Поэтому я полагаю, что «вера, что в некое конкретное будущее будет иметь место некое конкретное положение дел», вполне может быть отнесена к той же категории доксистических установок, что и «вера, что некая абстрактная пропозиция истинна». Таким образом, мы можем не обращать внимания на пуристские возражения и продолжать считать  $P$  пропозицией, а веру, что  $P$ , пропозициональной установкой.

Теперь будет нетрудно изложить устройство веры обещанию с помощью понятий *мнение* и *уверенность*. Следуя предложенной в разделе 2 схеме, нам следует отличать мнение, что  $P$ , от уверенности, что  $P$ . Адресат обещания способен делать выбор между мнением, что  $P$ , и мнением, что  $\neg P$ , но у него нет контроля над уверенностью, что  $P$ , так как она зависит лишь от имеющегося подтверждения истинности  $P$ . Согласно эвиденциалистской этике веры, когда значение его уверенности, что  $P$ , превышает 0.5, ему следует придерживаться мнения, что  $P$ , а когда значение этой уверенности ниже 0.5, то мнения, что  $\neg P$ . А если адресат не эвиденциалист, то он может выбрать мнение, не соответствующее его уверенности, что  $P$ .

3.2. *Вера в исполнение обещания и вера в будущие старания.*<sup>11</sup> Предположим, что адресат принял обещание, что  $P$ , и, следовательно, имеет некоторую степень уверенности, что  $P$ . Это означает, что все необходимые проверки пройдены, и что адресат уже придерживается мнения, что обещающий — социально ответственный и вменяемый человек, который действительно обязуется приложить в будущем все необходимые усилия к тому, чтобы  $P$  было истинно, и что истинность  $P$  напрямую зависит от его усилий. Из этих условий принятия обещания вытекает, что для того, чтобы верить в исполнение обещания, адресату достаточно верить в то, что обещающий приложит все необходимые усилия. Все остальные факторы уже учтены: непреодолимые обстоятельства включены в саму формулировку  $P$ , а вопросы о том, стоит ли доверять обещающему, и соразмерно ли обещание его силам, отсечены на этапе принятия обещания. Другими словами, само устройство принятого обещания таково, что, с точки зрения адресата, если обещающий постарается, то обещание исполнится, а если не постарается, то не исполнится.

<sup>11</sup>Я благодарен участникам семинара по этике веры в ИФ РАН 25.09.18 за то, что они убедили меня дополнить мою статью данным подразделом.

Получается, что уверенность, что  $P$ , равносильна уверенности, что  $S$ , где  $S$  — это пропозиция «обещающий приложит все необходимые усилия для обеспечения того, чтобы  $P$  было истинно». То есть, если моя оценка вероятности того, что обещающий постарается, равна, скажем, 0.9, то это значит, что моя оценка вероятности того, что обещание будет исполнено, также равна 0.9. Поэтому для того, чтобы оценить степень уверенности, что  $P$ , нам будет достаточно оценить степень уверенности, что  $S$ . Как уже было неоднократно сказано, уверенность, в отличие от мнения, произвольна — она формируется автоматически на основании имеющегося подтверждения. Поэтому для того, чтобы оценить значение уверенности, что  $S$ , нам нужно сначала выяснить, какие у адресата есть доводы за и против  $S$ . Но какие вообще могут быть доводы в защиту или опровержение того, что человек постарается что-то сделать в будущем? Поскольку знание будущего нам недоступно<sup>12</sup>, то вряд ли здесь найдется множество весомых доводов. Подробнее эти доводы будут обсуждаться в разделе 4.

Итак, чтобы оценить степень уверенности адресата в исполнении обещания, достаточно оценить, какова его степень уверенности в том, что обещающий приложит к этому исполнению все необходимые усилия. Значение уверенности, что  $P$ , равно значению уверенности, что  $S$ . Уверенность, что  $S$ , формируется в адресате после акта принятия обещания на основании имеющегося подтверждения. Далее я попытаюсь доказать, что  $S$  всегда имеет достаточное подтверждение, то есть, значение уверенности, что  $S$ , всегда превышает 0.5, и, следовательно, значение уверенности, что  $P$ , также всегда превышает 0.5. На этом основании сторонники эвиденциалистской этики веры должны всегда иметь мнение, что  $P$ , то есть, всегда верить любым обещаниям.

#### 4. ПОЧЕМУ ЭВИДЕНЦИАЛИСТЫ ДОЛЖНЫ ВЕРИТЬ ОБЕЩАНИЯМ

Теперь мы готовы перейти к основному аргументу о том, почему эвиденциализм обязывает верить обещаниям. Но прежде я заново перечислю и уточню значение основных ключевых терминов с учетом содержания предыдущих разделов.

«Обещание, что  $P$ » — это социально обусловленный акт, посредством которого обещающий берет на себя обязательство приложить все усилия к тому, чтобы  $P$  было истинно.  $P$  — это пропозициональное содержание

<sup>12</sup>В данной статье я не стану обсуждать возможность получения знания о будущем научно-фантастическими или сверхъестественными способами.

обещания, которое выглядит так: «ко времени  $t$  будет иметь место положение дел  $a$  или одно из положений дел из  $F$ », или

$$(P) \quad (r_t = a) \vee (r_t \in F),$$

где  $r_t$  — это положение дел на момент времени  $t$ ,  $a$  — это то положение дел, которое, собственно, является предметом обещания, а  $F$  — это перечень непреодолимых обстоятельств, при наступлении хотя бы одного из которых обещание будет считаться выполненным даже если  $a$  не наступит.

Помимо  $P$  нам понадобится еще одна пропозиция,  $S$ , содержание которой выглядит так: «обещающий приложит все необходимые усилия для обеспечения того, чтобы  $P$  было истинно».

Принятие обещания — это когнитивная процедура, в результате которой адресат убеждается в том, что ему следует расценивать действие обещающего как действительное обещание. Принятие обещания происходит на основании проверки соответствия акта обещания необходимым условиям обещания (см. раздел 1). После принятия обещания у адресата на основании имеющегося подтверждения  $S$  автоматически формируется уверенность, что  $S$ . Уверенность, что  $P$ , будет всегда равна уверенности, что  $S$ . Вдобавок адресат может по своему усмотрению придерживаться либо мнения, что  $P$  (считать, что обещание будет исполнено), либо мнения, что  $\neg P$  (считать, что обещание не будет исполнено).

Итак,

- П1: Если адресат принимает обещание, что  $P$ , то это порождает в нем уверенность, что  $P$ , значение которой превышает 0.5 (посылка).
- П2: Никакие последующие доводы не могут понизить уверенность, что  $P$  (посылка).
- С1: Если адресат принял обещание, что  $P$ , то его уверенность, что  $P$ , будет всегда больше 0.5 (из П1 и П2).
- П3: Если уверенность, что  $P$ , больше 0.5, то нужно придерживаться мнения, что  $P$  (требование эвиденциалистской этики веры).
- С2: Если адресат принял обещание, что  $P$ , то ему всегда нужно придерживаться мнения, что  $P$  (из С1 и П3).

Данный аргумент вполне корректен. Для того, чтобы продемонстрировать его убедительность, мне нужно показать правдоподобность посылок П1 и П2. Если посылки П1 и П2 окажутся верны, то следствие С1 будет верным для всех людей вне зависимости от эвиденциалистских

убеждений. При этом следствие С1 не имеет какого-либо важного практического значения, поскольку принимаемые людьми решения далеко не всегда соответствуют их степени уверенности. Однако если применить это следствие С1 к эвиденциализму (посылка П3), то полученное следствие С2 будет иметь весьма серьезное нормативное значение. Я не стану обосновывать посылку П3, так как моя цель состоит не в том, чтобы защищать эвиденциализм, а в том, чтобы показать, что он вынуждает всегда верить обещаниям.

*4.1. Посылка П1, или Откуда берется такая большая уверенность.* В рамках обсуждения первой посылки аргумента нас будет интересовать та изначальная уверенность, что  $P$ , которая возникает у адресата в момент принятия обещания. Напомню, что при принятии обещания адресат убеждается в том, что обещающий — ответственный и вменяемый член общества, который берется за выполнение вполне посильной задачи. Поэтому, если обещание принято, то это значит, что адресат оценивает внешние обстоятельства как достаточно благоприятные, а обещающего — как достаточно надежного человека.

Как было показано в разделе 3.2, уверенность, что  $P$ , равна уверенности, что  $S$ . Чтобы оценить значение уверенности, что  $S$ , нужно взвесить все доводы, из которых складывается подтверждение  $S$ . Я полагаю, что единственным веским доводом против  $S$  является то, что людям свойственно стремиться к комфорту и избегать трудностей. А какие доводы в поддержку  $S$  есть в распоряжении адресата? Действительно, откуда у адресата возникает уверенность в том, что человек станет прилагать немалые старания ради исполнения своего обещания, жертвовать своим временем, силами или имуществом?

Во-первых, здесь стоит учесть тот факт, что существенная часть социальных взаимодействий основана на том, что люди дают друг другу обещания, заключают сделки, клянутся в вечной верности и т. п. Множество людей ежедневно совершают какие-то жизненно важные действия, рискуют, подвергают себя опасности, полагаясь при этом лишь на обещания других людей. Это значит, что социальная система обещаний работает, то есть, обычно члены общества стараются выполнять свои обещания. Поэтому базовая вероятность того, что некий член общества постарается выполнить обещание, существенно больше, чем вероятность того, что не постарается. Поскольку наш адресат расценивает обещающего как полноценного члена общества, то его исходная, ничем не модифицированная уверенность, что  $S$ , должна быть больше,

чем уверенность, что  $\neg S$ , поэтому значение его исходной уверенности, что  $S$ , должно быть больше 0.5.

Во-вторых, нарушение обещания повсеместно и бесспорно расценивается как большое моральное зло. Даже маленькие дети знают о том, что надо держать слово. При этом, исполнение обещания обычно не считается какой-то особой моральной заслугой, а, пусть и немного похвальной, но, скорее, вполне ожидаемой нормой. Всякий моральный субъект стремится во что бы то ни стало выполнять обещания, причем, не столько ради какой-то похвалы или награды, сколько во избежание морального преступления. Тот, кто нарушил обещание, оказывается повинен в страшном грехе, лишается чести, теряет репутацию. Поскольку наш адресат считает обещающего ответственным человеком, значит, он воспринимает его как морального субъекта и поэтому предполагает, что обещающий будет стараться поступать правильно. Это предположение адресата является весомым доводом в поддержку  $S$ .

В-третьих, люди по природе склонны верить словам друг друга без всяких обещаний. Любое устное свидетельство при отсутствии противоположных сведений обычно вызывает у нас естественное стремление принять это сообщение за истину. При этом, наряду с обычными высказываниями в обществе все-таки есть особые процедуры, посредством которых человек придает своему слову дополнительный вес, и обещание относится к разряду таких процедур. С одной стороны, пользоваться процедурой обещания весьма удобно для обещающего — люди будут безоглядно верить всему, что ты скажешь; однако, с другой стороны, у обещания есть серьезный недостаток — его придется выполнять. Поэтому давать обещания, в целом, невыгодно, и рациональные люди стараются не разбрасываться обещаниями. Если бы рациональный человек просто хотел сообщить адресату о своих намерениях так, чтобы тот принял это к сведению, то ему было бы достаточно обычного высказывания без каких-то особых процедур с обязательствами. Но если рациональный и честный человек, которого никто не «тянет за язык», зачем-то готов прибегнуть к чрезвычайным мерам, то это само по себе уже является веским доводом в пользу серьезности его намерений. Поскольку адресат считает обещающего рациональным и честным человеком, то уже сам факт того, что тот не просто высказал  $P$ , а дал обещание, что  $P$ , должен быть расценен как убедительный довод в поддержку  $S$ .

Я полагаю, что этих доводов достаточно, чтобы признать, что принятие обещания приводит к тому, что у адресата возникает высокая

степень уверенности, что  $S$ . Единственным хоть сколько-нибудь веским доводом против  $S$  является нежелание людей напрягаться без необходимости, но, как явствует из приведенных доводов, выполнение обещания является той необходимостью, из-за которой очень даже стоит напрягаться. Конечно же, далеко не все люди признают силу этой необходимости, но, с точки зрения адресата, обещающий к этим людям не относится.

Таким образом, если адресат принимает обещание, что  $P$ , то это порождает в нем уверенность, что  $S$ , значение которой превышает 0.5; следовательно, значение его уверенности, что  $P$ , также превышает 0.5.

4.2. *Посылка П2, или Почему ничто не может нас разуверить.* При обсуждении второй посылки нас будет интересовать то, что происходит в сознании адресата в течение промежутка времени между принятием обещания и наступлением срока его исполнения. Выше я доказал, что когда адресат принимает обещание, что  $P$ , то у него возникает высокая степень уверенности, что  $S$ , и, как следствие, высокая степень уверенности, что  $P$ . Теперь мне нужно доказать, что никакие последующие доводы не смогут понизить эту степень уверенности, что  $S$ . Для этого следует рассмотреть и оценить все возможные доводы против  $S$ . Итак, какие же новые сведения могут поколебать уверенность адресата в том, что в будущем обещающий будет стараться приложить все необходимые усилия?

Все возможные доводы, которые могли бы повлиять на уверенность, что  $S$ , можно разделить на те, которые связаны с объективными внешними обстоятельствами, и те, которые связаны с субъективными качествами обещающего.

Говоря об объективных обстоятельствах, нам стоит обращать внимание только на те, которые затрудняют выполнение обещания, но не являются непреодолимыми<sup>13</sup>. Все непреодолимые обстоятельства нужно

<sup>13</sup>Зачастую возникают такие затруднительные обстоятельства, которые адресату обещания кажутся вполне преодолимыми, а обещающий расценивает их как непреодолимые и отказывается прилагать дополнительные усилия. Из-за этого в итоге возникает конфликтная ситуация, когда адресат считает, что обещание нарушено, а обещающий так не считает. Разбор подобных ситуаций выходит за рамки этого исследования, поскольку данный конфликт возникает уже после наступления срока выполнения обещания, а нас интересует вера обещанию до этого срока. Можно лишь посоветовать как адресату, так и обещающему более четко проговаривать перечень непреодолимых обстоятельств на стадии принятия обещания если ставки обещания достаточно высоки.

сразу же отбросить, так как при наступлении этих обстоятельств пропозиция  $P$  становится истинной и обещание автоматически оказывается выполненным. При этом, как уже было сказано в разделе 1.4, к непреодолимым обстоятельствам относятся даже те, которые, в принципе, могут быть преодолены, но ценность обещанного положения дел не стоит тех усилий, которые пойдут на их преодоление.

Насколько могут поколебать уверенность, что  $S$ , новые для адресата сведения о каких-то затруднительных обстоятельствах? Я полагаю, что не могут. Сама формулировка  $S$  — «обещающий приложит все необходимые усилия для обеспечения того, чтобы  $P$  было истинно» — подразумевает, что обещающему, возможно, придется приложить больше усилий, чем он изначально рассчитывал. Другими словами, возникновение дополнительных трудностей уже учтено в самом обещании. Каким бы ни было предыдущее значение уверенности, что  $S$ , оно уже включало в себя готовность ко всем возможным затруднениям. Наверное, на каком-то подсознательном уровне возникновение затруднительных обстоятельств может вызвать у адресата чувство тревоги, которое будет подтачивать его ощущение уверенности в исполнении обещания. Но здесь не стоит забывать, что интересующая нас уверенность — это не какие-то эмоциональные переживания, а пропозициональная установка, которая формируется лишь на основании имеющегося подтверждения. Поскольку никаких внятных доводов о том, что обещающий откажется от своих намерений, не добавилось, то и уверенность, что  $S$ , не изменится.

Вторая группа доводов, которые могли бы повлиять на уверенность, что  $S$ , связана с субъективными качествами обещающего. Стандартные соображения здесь таковы: если человек надежный (то есть, ответственный, вменяемый и т. п.), то он станет прилагать усилия, а если нет, то может и передумать. Предварительная «проверка на надежность» уже была проведена на стадии принятия обещания, и теперь нас интересуют лишь сведения о том, что человек, ранее признанный достаточно надежным, вдруг стал менее надежным. Полагаю, что здесь требуется дополнительное разъяснение: возможно, что адресат со временем получит сведения не о том, что степень надежности обещающего уменьшилась, а о том, что он ошибся еще на стадии принятия обещания, дав слишком высокую оценку степени его надежности (например, откуда-то узнал, что обещающий является мошенником). Такие новые сведения, строго говоря, не могут учитываться как довод против истинности  $S$ , поскольку  $S$  подразумевает, что обещание принято, и, следовательно, проверка пройдена успешно. Эти новые сведения подтверждают не

ошибочность веры обещанию, а ошибочность принятия за обещание чего-то, что не было обещанием; они не уменьшают уверенность, что  $S$ , а полностью ее аннулируют.

Рассмотрим, что случится с уверенностью, что  $S$ , если адресат узнал, что обещающий стал менее надежным человеком. В каких ситуациях это могло бы произойти? Допустим, обещающий оказался в тюрьме и со временем перенял нравы воров и мошенников. Или попал в секту радикальных нонконформистов и бросил вызов всем общественным устоям. Или, наконец, стал неспособен отвечать за свои действия по состоянию здоровья. Здесь, по-видимому, нужно сразу же исключить те случаи, которые могут быть расценены как возникновение непреодолимых обстоятельств: например, психологические травмы, слабоумие или промывание мозгов. Что касается остальных случаев, то в них перед адресатом в каждый момент времени стоит вопрос о том, пересек ли обещающий некую черту, за которой его уже нельзя рассматривать как адекватного члена общества. Если адресат пришел к выводу, что обещающий пересек эту черту адекватности, то он будет вынужден признать, что никакого обещания больше не существует, и, следовательно, у него не может быть уверенности, что  $S$ . Но если адресат все еще продолжает считать обещающего достаточно адекватным, тогда изначальные условия проверки обещания все еще действуют, и уверенность, что  $S$ , сохраняется.

Получается, что между степенью уверенности, что  $S$ , и степенью доверия к обещающему прямой корреляции нет. Доверие адресата, строго говоря, не является доводом, подтверждающим истинность пропозиции  $S$ , поэтому оно не участвует в формировании уверенности, что  $S$ . Доверие учитывается на стадии принятия обещания, и если оно будет достаточным, то обещание может быть принято, после чего возникнет уверенность, что  $S$ . Если же доверие окажется недостаточным, тогда не будет ни обещания, ни уверенности, что  $S$ . Как и в случае возникновения затруднительных обстоятельств, у адресата может возникнуть чувство тревоги, вызванное уменьшением доверия к обещающему. Но, как и в том случае, никаких доводов, способных изменить уверенность, что  $S$ , у адресата нет, поскольку все формальные условия обещания все еще остаются в силе.

Попытаюсь еще раз кратко изложить свой основной довод в защиту посылки П2. Истинность пропозиции  $S$  подтверждается сильными доводами (см. посылку П1). Чтобы понизить степень уверенности, что  $S$ , нам потребуются не какие-то косвенные сомнения, а такие же доводы за



то, что  $S$  ложно. Другими словами, нам нужно сильное подтверждение того, что обещающий в будущем откажется выполнять обещание. Что же, кроме обещаний, может выступить в роли подтверждения будущих намерений человека? Полагаю, что ничего. Никаких доказательств того, что обещающий не станет стараться делать то, что обещал, нет<sup>14</sup>.

Итак, насколько мне удалось показать, посылки П1 и П2 верны. Из них следует, что для любого адресата будет верным следствие С1: «Если адресат принял обещание, что  $P$ , то его уверенность, что  $P$ , будет всегда больше 0.5». Однако уверенность, что  $P$ , — это не то же самое, что мнение, что  $P$ . Каждый человек способен выбирать свое мнение по своему усмотрению, а степень его уверенности отражает лишь то, насколько это мнение подтверждается имеющейся в его распоряжении достоверной информацией. Как же нам сделать выбор между мнением, что  $P$ , и мнением, что  $\neg P$ ? Если мы последуем эвиденциалистской этике веры, то есть, примем посылку П3, то тогда мы неизбежно придем к выводу С2: «Если адресат принял обещание, что  $P$ , то ему всегда нужно придерживаться мнения, что  $P$ ».

Эвиденциалисты настаивают на том, что человек обязан выбирать то мнение, которое имеет достаточное подтверждение. Мы доказали, что в защиту  $P$  всегда есть сильные доводы, а доводов против  $P$  нет; а это значит, что  $P$  всегда имеет достаточное подтверждение. Получается, что эвиденциализм вынуждает всегда верить любым обещаниям.

#### ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Полученный нами результат кажется нелепым: неужели эвиденциалисты настолько наивны, чтобы верить любым обещаниям? Складывается впечатление, что они, подобно машинам, способны действовать, лишь опираясь на очевидные факты и расчеты, и не могут понять всех хитросплетений человеческой натуры. Но ведь должны же они знать, что даже порядочные люди часто не выполняют своих обещаний, и что

<sup>14</sup>Сергей Левин при обсуждении данной статьи на семинаре предложил резонное возражение: а что если обещающий позже противопоставит своему предыдущему обещанию новое обещание, делающее невозможным исполнение предыдущего? В ответ можно указать, что в таком случае адресат, скорее всего, должен признать обещающего неадекватным и, следовательно, признать оба обещания недействительными. Если же адресат все-таки продолжает считать обещающего адекватным, то в нем автоматически появится высокая степень уверенности в том, что будет исполнено новое обещание, а старое обещание просто окажется нарушенным и никакая дальнейшая вера в него уже не будет актуальна.

опасно всегда верить всем обещаниям? Конечно же, эвиденциалистам известно, что многие прошлые обещания были нарушены, и они понимают, что вера обещанию связана с риском. Но всякий раз, сталкиваясь с новым обещанием, они готовы пойти на этот риск, поскольку всякий раз заново они оценивают вероятность благоприятного исхода выше, чем неблагоприятного. Прагматисты могли бы возразить эвиденциалистам, что, помимо вероятности невыполнения обещания, необходимо также учитывать величину ущерба, который мы понесем из-за обманутых ожиданий. И тогда, с точки зрения прагматизма, может оказаться, что верить каким-то обещаниям просто невыгодно. К спору могли бы подключиться моралисты со своими этическими нормами взаимного доверия. А какие-нибудь экзистенциалисты стали бы призывать следовать своим желанием. В ответ на все это разнообразие доводов эвиденциалисты могут предъявить лишь сухой расчет: вероятность выполнения обещания выше, чем вероятность невыполнения.

Хорошо известно, что эвиденциалисты, будучи верными последователями идеалов Просвещения, являются самыми рьяными и непримиримыми критиками всевозможных необоснованных суеверий, религиозных верований, житейских обычаев и социальных традиций. Казалось бы, эвиденциализм, основанный лишь на фактах и логике, должен быть надежно защищен от всякого мошенничества, однако именно он, в отличие от, например, прагматизма или обыденного здравого смысла, оказывается весьма уязвимым для разного рода обманных обещаний.

С другой стороны, строгий эвиденциализм справедливо критикуют за то, что его бескомпромиссная зависимость от достаточного подтверждения делает невозможной нормальную человеческую жизнь. Многие философы пытались противопоставить строгому эвиденциализму какие-то более мягкие формы (прагматический эвиденциализм, моральный эвиденциализм), так как полагали, что есть некоторые важные и ценные стороны нашей жизни, которые, хоть и не подтверждаются доказательствами, тем не менее, должны быть как-то сохранены. То обстоятельство, что строгие эвиденциалисты вынуждены признавать веру обещаниям, открывает для них «лазейку» к более разнообразным человеческим отношениям, а также, возможно, и к тем областям, которые традиционно считаются несовместимыми с эвиденциализмом.

## ЛИТЕРАТУРА

- Борисов Е. В.* Две интерпретации проблемы логического детерминизма у Аристотеля // *Schole*. — 2015. — Т. 9, № 2. — С. 253–259.
- Бутиков П. А.* Морское сражение и открытое будущее // *Сибирский философский журнал*. — 2016. — Т. 14, № 3. — С. 273–282.
- Бутиков П. А.* Платон, эвиденциализм и JTB // *Schole*. — 2018. — Т. 12, № 2. — С. 669–685.
- Adler J. E.* *Belief's Own Ethics*. — Cambridge (MA) : The MIT Press, 2002.
- Austin J. L.* *How to Do Things with Words : The William James Lectures Delivered at Harvard University in 1955*. — Oxford : Clarendon Press, 1962.
- Bach K., Harnish R. M.* *Linguistic Communication and Speech Acts*. — Cambridge (MA) : The MIT Press, 1979.
- Buchak L.* Rational Faith and Justified Belief // *Religious Faith and Intellectual Virtue* / ed. by T. O'Connor, L. F. Callahan. — Oxford : Oxford University Press, 2014. — P. 49–73.
- Clifford W. K.* The Ethics of Belief // *Contemporary Review*. — 1877. — Vol. 29. — P. 289–309.
- Conee E., Feldman R.* *Evidentialism : Essays in Epistemology*. — Oxford : Clarendon Press, 2004.
- Frankish K.* Partial Belief and Flat-Out Belief // *Degrees of Belief* / ed. by F. Huber, C. Schmidt-Petri. — Dordrecht : Springer, 2009. — P. 75–93. — (Synthese Library ; 342).
- Gettier E.* Is Justified True Belief Knowledge? // *Analysis*. — 1963. — Vol. 23, no. 6. — P. 121–123.
- Ichikawa J. J., Steup M.* The Analysis of Knowledge / *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* ; ed. by E. N. Zalta. — 2018. — URL: <https://plato.stanford.edu/archives/sum2018/entries/knowledge-analysis> (visited on Dec. 14, 2018).
- Jackson E. G.* Belief and Credence : Why the Attitude-Type Matters // *Philosophical Studies*. — 2018a. — Vol. 176, no. 9. — P. 2477–2496.
- Jackson E. G.* Belief, Credence, and Evidence // *Synthese*. — 2018b. — DOI: 10.1007/s11229-018-01965-1.
- Moon A.* Beliefs Do Not Come in Degrees // *Canadian Journal of Philosophy*. — 2017. — Vol. 47, no. 6. — P. 1–19.
- Mourad R.* Choosing to Believe // *Ethics of Belief : Essays in Tribute to D. Z. Phillips* / ed. by E. T. Long, P. Horn. — Dordrecht : Springer, 2008. — P. 55–70.
- Peels R.* *Responsible Belief : A Theory in Ethics and Epistemology*. — New York : Oxford University Press, 2016.
- Schwitzgebel E.* Belief / *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* ; ed. by E. N. Zalta. — 2015. — URL: <https://plato.stanford.edu/archives/sum2015/entries/belief> (visited on Dec. 14, 2018).
- Steup M.* Believing Intentionally // *Synthese*. — 2017. — Vol. 194, no. 8. — P. 2673–2694.

Wood A. The Duty to Believe According to the Evidence // Ethics of Belief : Essays in Tribute to D. Z. Phillips / ed. by E. T. Long, P. Horn. — Dordrecht : Springer, 2008. — P. 7–24.

---

Butakov, P. A. 2019. "Pochemu evidentsialisty dolzhny verit' obeshchaniyam [Why Evidentialists Must Believe in Promises]" [in Russian]. *Filosofiya. Zhurnal Vysshey shkoly ekonomiki* [*Philosophy. Journal of the Higher School of Economics*] III (3), 172–200.

---

PAVEL BUTAKOV

PHD IN PHILOSOPHY, SENIOR RESEARCH FELLOW  
AT THE INSTITUTE OF PHILOSOPHY AND LAW OF THE SB RAS, NOVOSIBIRSK

## WHY EVIDENTIALISTS MUST BELIEVE IN PROMISES

**Abstract:** I argue that evidentialist ethics of belief requires believing in every promise, because any promise always has sufficient evidence. In order to combine evidentialism with ethics of belief, I distinguish two belief-like propositional attitudes. The first is categorical belief, which I call "opinion", the second is quantitative belief, which I call "credence". I accept doxastic voluntarism about opinions, and doxastic involuntarism about credences. Opinion has two values—affirmative and negative—and the subject has control over which one to choose. Credence can have any value between 0 and 1; it is formed solely on the basis of the available evidence, and the subject has no control over it. The requirement of evidentialist ethics of belief is that one should have opinion that  $p$  when his credence that  $p$  is between 0.5 and 1, and opinion that  $\neg p$  when the credence is below 0.5. My main argument has two premises. The first premise is that if one accepts a promise, then his credence that "the promise will be fulfilled" is higher than 0.5. The second premise claims that nothing can decrease that credence. The main explanation for the second premise is that any potential evidence against the fulfillment of the promise turns out to be evidence against its validity, not the evidence against the propositional content of the credence. The final conclusion is that if an evidentialist accepts a promise, then he should always have the opinion that "the promise will be fulfilled", i. e., always believe in the promise.

**Keywords:** Evidentialism, Ethics of Belief, Promises, Evidence, Belief, Credence, Doxastic Voluntarism, Doxastic Involuntarism.

DOI: 10.17323/2587-8719-2019-3-172-200.

### REFERENCES

- Adler, J. E. 2002. *Belief's Own Ethics*. Cambridge (MA): The MIT Press.
- Austin, J. L. 1962. *How to Do Things with Words: The William James Lectures Delivered at Harvard University in 1955*. Oxford: Clarendon Press.
- Bach, K., and R. M. Harnish. 1979. *Linguistic Communication and Speech Acts*. Cambridge (MA): The MIT Press.
- Borisov, Ye. V. 2015. "Dve interpretatsii problemy logicheskogo determinizma u Aristotelya [Two Interpretations of the Problem of Logical Determinism in Aristotle]" [in Russian]. *Schola* 9 (2): 253–259.
- Buchak, L. 2014. "Rational Faith and Justified Belief." In *Religious Faith and Intellectual Virtue*, ed. by T. O'Connor and L. F. Callahan, 49–73. Oxford: Oxford University Press.

- Butakov, P. A. 2016. "Morskoye srazheniye i otkrytoye budushcheye [The Sea Battle and the Open Future]" [in Russian]. *Sibirskiy filosofskiy zhurnal* 14 (3): 273–282.
- . 2018. "Platon, evidentsializm i JTB [Plato, Evidentialism, and JTB]" [in Russian]. *Schole* 12 (2): 669–685.
- Clifford, W. K. 1877. "The Ethics of Belief." *Contemporary Review* 29:289–309.
- Conee, E., and R. Feldman. 2004. *Evidentialism: Essays in Epistemology*. Oxford: Clarendon Press.
- Frankish, K. 2009. "Partial Belief and Flat-Out Belief." In *Degrees of Belief*, ed. by F. Huber and C. Schmidt-Petri, 75–93. Synthese Library 342. Dordrecht: Springer.
- Gettier, E. 1963. "Is Justified True Belief Knowledge?" *Analysis* 23 (6): 121–123.
- Ichikawa, J. J., and M. Steup. 2018. "The Analysis of Knowledge." The Stanford Encyclopedia of Philosophy. Accessed Dec. 14, 2018. <https://plato.stanford.edu/archives/sum2018/entries/knowledge-analysis>.
- Jackson, E. G. 2018a. "Belief and Credence: Why the Attitude-Type Matters." *Philosophical Studies* 176 (9): 2477–2496.
- . 2018b. "Belief, Credence, and Evidence." *Synthese*. doi:10. 1007/ s11229- 018- 01965- 1.
- Moon, A. 2017. "Beliefs Do Not Come in Degrees." *Canadian Journal of Philosophy* 47 (6): 1–19.
- Mourad, R. 2008. "Choosing to Believe." In Long and Horn 2008, 55–70.
- Peels, R. 2016. *Responsible Belief: A Theory in Ethics and Epistemology*. New York: Oxford University Press.
- Schwitzgebel, E. 2015. "Belief." The Stanford Encyclopedia of Philosophy. Accessed Dec. 14, 2018. <https://plato.stanford.edu/archives/sum2015/entries/belief>.
- Steup, M. 2017. "Believing Intentionally." *Synthese* 194 (8): 2673–2694.
- Wood, A. 2008. "The Duty to Believe According to the Evidence." In Long and Horn 2008, 7–24.