

(A) “That will depend upon whether there are generalizations which hold (just) for conscious mental states [...]. I should have thought that, since Freud, the burden of proof has shifted to those who maintain that the conscious states (of human beings) do form a theoretical domain” (Fodor 1975, p. 53 n. 19)

(B) “La capacità di *esprimere* desideri nel linguaggio dà il via all’attribuzione di desideri. <<Desidero un’omelette ai funghi, del pane francese, del burro e mezza bottiglia di Borgogna bianco leggermente ghiacciato>>. Come si potrebbe iniziare ad attribuire il desiderio di qualcosa di così specifico, in assenza di una tale formulazione verbale? Come potrebbe, infatti, un essere vivente giungere a *contrarre* un desiderio così specifico, senza l’ausilio del linguaggio? [...] le nostre abitudini linguistiche ci obbligano costantemente a dare – o ad ammettere – un’espressione verbale precisa a convinzioni che mancano di quei rigidi limiti che conferisce loro la verbalizzazione”.

Il linguaggio, insomma, impone limiti rigidi che il nostro appetito non aveva. Ma per il fatto stesso che lo fa, che enuncia i desideri, modifica le regole del gioco:

“dal momento che, una volta che li abbiamo enunciati, essendo noi uomini di parola, acquisiamo un interesse a soddisfare esattamente il desiderio che abbiamo espresso, e nessun altro”. (Dennett 1993, pp. 37-8)

(C) Argomento di Goldman (62): “Suppose I am deciding whom to vote for among candidates to chair my department. *Before* deciding how to vote, I may consider how it would be rational to vote. [...] But once I make up my mind, I no longer have to engage in rational calculation to determine how I intend to vote. Once the plan is in place, I know it directly and noninferentially, without asking anew what it would be rational to do”.

(D) Grice: intenzione di provocare in D un certo effetto; intenzione di conseguire l’effetto su D grazie al fatto che D comprenda l’intenzione di E di ottenere quell’effetto.

(E) Schiffer: E intende che D riconosca che E ha l’intenzione che D riconosca che E ha l’intenzione che D riconosca che E ha l’intenzione di provocare in D l’effetto r.

(F) Convenzione in Lewis: un comportamento è una convenzione in una comunità purché sia vero, e sia una conoscenza comune, (a) che tutti i membri di quella comunità si conformano a quel comportamento, (b) che quel comportamento è preferito per il fatto che tutti gli altri membri della comunità si conformano ad esso, e (c) che questa è l’unica ragione per cui quel comportamento è preferito rispetto ad altri comportamenti altrimenti altrettanto adatti.

(G) p è una conoscenza comune se tutti sanno p , tutti sanno che tutti sanno p , tutti sanno che tutti sanno che tutti sanno p , e così via.

(H) Due problemi per il modello ‘calcolo razionale + ragioni per procura’:

a. Imitare è già un comportamento razionale. Cosa guadagnamo parlando di ‘ragioni per procura’?

b. Nel caso della comunicazione, come si spiega il primo passo (calcolo razionale) se la piena razionalità è un sottoprodotto della comunicazione?

(I) “[I]t is clear that many animals, perhaps most mammals, are capable of recognizing one another’s purposes. Dogs and cats, for example, could neither play together nor fight with each other without having some grasp of the directedness of one another’s behaviors so as

to anticipate one another's moves. A simple form that this can take is understanding purposive behaviour to be 'goal-directed'; that is, as part of a flexible pattern with a strong tendency to produce a given effect regardless of interfering circumstances. The animal that is goal-directed behaves so as to reach a certain result one way or another despite potentially deflecting forces." (Millikan 2005, p. 206)

