

*Lech Kaczmarczyk*

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu

## **Epistemologia społeczna a pojęcie organizacji opartej na wiedzy**

### **Wstęp**

Epistemologia społeczna jest stosunkowo nowym nurtem w filozoficznej refleksji nad poznaniem. Istnieją różne jej koncepcje. Do najważniejszych reprezentantów tej orientacji we współczesnej filozofii należą Alvin Goldman i Steve Fuller. Projekt Alvina Goldmana zakłada, że prawdziwość jest wartością, która reguluje praktyki społeczne. W konsekwencji tzw. zorientowana na prawdę epistemologia społeczna, jest traktowana jako teoria normatywno-oceniająca. Natomiast Fullerska odmiana epistemologii społecznej stanowi podejście źródłowo związane z socjologią wiedzy i socjologią nauki. Charakteryzuje się funkcjonalno-społeczną analizą praktyk badawczych czy – szerzej – wiedzotwórczych, a także poszukiwaniem społecznych sił instytucjonalizujących określone przekonania. Przekonania te rozumiane są jako społeczne fakty, przez co „socjologiczna” koncepcja epistemologii społecznej, reprezentowana przez Fullera, ma status opisowo-wyjaśniającej.

W dalszym ciągu skoncentruję się na propozycji teoretycznej Goldmana, gdyż projekt ten wyróżnia się na tle innych koncepcji skonkretyzowaną metodą badawczą. Specyfika tej metody polega na tym, iż pozwala porównywać i projektować praktyki społeczne pod kątem tego, w jaki sposób przyczyniają się one do upowszechniania wiedzy wśród aktorów zaangażowanych w te praktyki. W *Knowledge in the social world* Goldman argumentuje, że miarą efektywności praktyk społecznych jest to, jaki wywierają one wpływ na podmiotowe przekonania: im więcej prawdziwych przekonań wytwarza dana praktyka, tym jest ona skuteczniejsza. Ponieważ praktyki rozpatruje się tu pod kątem tego, w jakim stopniu „maksymalizują” one wartość prawdziwościową przekonań, zapropono-

wana przez badacza metoda analizy ponadindywidualnych praktyk określana jest mianem werystycznej (*veritistic*).

Goldman, dokonując analizy praktyk społecznych, przyjmuje niektóre spośród założeń klasycznej koncepcji wiedzy. Jeśli metodologia Goldmana miałyby być wykorzystana do badania współczesnej organizacji opartej na wiedzy czy w obszarze zarządzania wiedzą, werystyczna epistemologia społeczna wymaga, jak sądzę, przebudowy. Dzieje się tak m.in. z tego względu, że podczas gdy klasyczna koncepcja wiedzy koncentruje się na wiedzy jawnej i propozycjonalnej, tak podstawowym czynnikiem wewnętrznej dynamiki współczesnej organizacji jest wiedza ukryta, nierzadko ucieleśniana w praktykach i rutynach. Procesy samoorganizacyjne współczesnej organizacji mogą wymagać odmiennej niż Goldmanowska propozycji analizy ponadindywidualnych praktyk. Dlatego w artykule staram się zarysować charakterystykę wspólnotowych praktyk we współczesnej organizacji opartej na wiedzy oraz odpowiadający tej charakterystyce, odmienny od Goldmanowskiego, model rozumienia związku, jaki zachodzi między praktyką społeczną a podmiotowymi przekonaniem.

## Werystyczna epistemologia społeczna Alvina Goldmana

Głównym przedmiotem tradycyjnej epistemologii jest indywidualum, które, jak wierzył Kartezjusz, jeśli zostanie wyposażone w odpowiednią metodę, dotrze do prawdy lub uzasadnionych przekonań. Jasna i wyraźna reprezentacja mentalna przedmiotu miała stanowić świadectwo posiadania prawdziwego przekonania. Aprioryczna, kartezjańska epistemologia skupia się zatem na analizie procesu rozumowania indywidualnego podmiotu. Epistemologia społeczna stanowi zaś specyficzną odmianę epistemologii, gdyż zajmuje się analizą i oceną społecznych czynników, które wpływają na prawdziwość posiadanych przez indywidualum przekonań. Innymi słowy, jeśli ocena kondycji epistemicznej podmiotu ze względu na jego wewnętrzne właściwości stanowi naturalną perspektywę epistemologii klasycznej, to epistemologia społeczna uzależnia zdolności epistemiczne i przekonania podmiotu od komunikatów innych podmiotów oraz struktur instytucjonalnych dozuających informacje (*information-dispensing*)<sup>1</sup>. W świetle epistemologii społecznej Goldmana przyczyną posiadania przekonań prawdziwych są zatem praktyki społeczne, które należy rozumieć jako uwarunkowania pozapodmiotowe. Tym, co Goldman analizuje pod kątem społeczno-praktycznych determinant, jest podstawowa aktywność człowieka – poszukiwanie wiedzy, na podstawie której można podejmować skuteczne działania<sup>2</sup>. W przekonaniu Goldmana w trakcie radzenia sobie z codziennymi problemami podmiot poznawczy stara się uniknąć

<sup>1</sup> A. Goldman. *Knowledge in the social world*, Oxford University Press, New York 1999, s. 4.

<sup>2</sup> *Ibidem*, s. 3.

wątpliwości lub niezajmowania stanowiska w określonej sprawie, a dąży do uzyskania przekonań prawdziwych<sup>3</sup>. Słowem, podmiot dokonuje subiektywnej oceny stanu swojej wiedzy poprzez stosowanie jej do rozwiązania stojącego przed nim problemu. W konsekwencji społeczne konstrukcje i praktyki, w które zaangażowany jest poszukujący wiedzy podmiot, jeśli mają odpowiadać za to, że ma on prawdziwe przekonania, mogą być przeanalizowane pod względem adekwatności wiedzy, która dystrybuowana jest w ich ramach.

Wiedza może być zatem analizowana pod kątem merytorycznej adekwatności (np. użyteczność do rozwiązania danego typu problemu, doświadczanego przez podmiot w określonej sytuacji). Może być również analizowana ze względu na podmiotowo-psychologiczne uwarunkowania, które określają sposób i zakres nabywania przekonań przez indywidualny podmiot. Może być też wreszcie analizowana – i ten aspekt zdecydowanie najbardziej interesuje Alvina Goldmana – w kontekście trzeciego istotnego czynnika odpowiedzialnego za powstawanie i utrwalanie przekonań. Czynnikiem tym są konstrukcje społeczne stanowiące ponadindywidualne sposoby poszukiwania wiedzy. Innymi słowy, w perspektywie werystycznej epistemologii społecznej pytamy nie tylko o wiedzę dostarczaną podmiotom (o jej obiektywną prawdziwość lub merytoryczną użyteczność), ale przede wszystkim o międzypodmiotowe, społeczne procesy istotnie wpływające na powstawanie podmiotowych przekonań.

W takim właśnie duchu, w pracy *Knowledge in the social world*, Alvin Goldman w trzech punktach prezentuje ideę zorientowanej na prawdę (*truth-oriented*<sup>4</sup>) epistemologii społecznej.

Po pierwsze, [epistemologia społeczna – L.K.] skupia się na społecznych ścieżkach prowadzących do wiedzy. Przygląda się wielu sposobom, metodom czy procedurom prowadzącym do posiadania określonego przekonania, w tym interakcjom z innymi podmiotami, które przeciwstawia prywatnym i „aspoczętnym” ścieżkom nabywania przekonań. [...]

Po drugie, epistemologia społeczna nie ogranicza się do posiadaczy przekonań ujmowanych pojedynczo, a często skupia się na jakiejś formie grupowej: zespole współpracowników, posiadaczach prawa do głosu w określonym okręgu wyborczym lub na całym społeczeństwie. Bada ona wówczas upowszechnianie się informacji lub dezinformacji pośród członków takiej grupy. Zamiast koncentrować się na pojedynczym podmiocie posiadającym wiedzę, jak to ma miejsce w tradycyjnej, kartezjańskiej teorii poznania, epistemologia społeczna uznaje, że dystrybucja wiedzy lub błędów dokonuje się w szerszej grupie społecznej. Jednak nawet i w tej perspektywie podmioty wiedzy traktowane są jako indywiduala.

Po trzecie, zamiast zaliczania do grona posiadaczy przekonań wyłącznie indywidualnych podmiotów, epistemologia społeczna może rozważyć włączenie do niego, jako potencjalnych podmiotów posiadających wiedzę, jednostek kolektywnych lub korporacyjnych, takich jak składy sędziowskie lub ciała prawodawcze.<sup>5</sup>

<sup>3</sup> *Ibidem*.

<sup>4</sup> *Ibidem*.

<sup>5</sup> *Ibidem*, s. 4.

Goldmanowski projekt odróżnia się od innych typów namysłu teoretycznego badaniem relacji podmiot – otoczenie społeczne ze względu na sposób, w jaki otoczenie społeczne dystrybuje wiedzę między jednostkami lub podmiotami kolektywnymi, a także to, do jakich strategii uciekają się jednostki, poszukując wiedzy w tym otoczeniu. Spośród wielości tych strategii i metod Goldman w swych publikacjach koncentruje się na interakcjach, procesach i strukturach wiedzytwórczych takich, jak: wypowiedź, raportowanie, prowadzenie dyskursu, mechanizmy rynkowe, internetowe procesy informacyjne, systemy eksperckie, upowszechnianie informacji publicznych, systemy wyborcze, przypisywanie punktów rozprawom naukowym oraz procesy sądowe i składy sędziowskie.

Podstawową kategorią analizy jest wartość werystyczna (*veritistic value*, *V-value*)<sup>6</sup>, która w pierwszej kolejności jest własnością przekonania. Ma stanowić ona miarę „prawdy”, jaką dysponuje podmiot. Załóżmy, że sąd *p* jest sądem prawdziwym, wówczas:

- (a) Jeśli podmiot jest przekonany co do tego sądu (tzn. uznaje go – jest przekonany, iż jest tak, jak on głosi), wówczas wartość werystyczna jego przekonania wynosi 1.
- (b) Jeśli podmiot powstrzymuje się przed uznaniem tego sądu, tzn. nie jest ani przekonany, ani nieprzekonany, iż jest tak, jak sąd ten głosi, wówczas wartość werystyczna jego przekonania wynosi 0,5.
- (c) Jeśli zaś podmiot nie jest przekonany do tego sądu w takim sensie, iż go odrzuca, to wartość werystyczna jego przekonania jest równa 0.

Sytuacja pierwsza opisuje stan „wiedzy”, druga – „niewiedzy”, trzecia zaś – stan „błędu”<sup>7</sup>. Gdy wartość werystyczną przypisujemy przekonaniom, mówimy wówczas o „fundamentalnej wartości werystycznej”<sup>8</sup>. Jednakże istotnym aspektem metody Goldmana jest to, iż nie poprzestaje ona na rozpoznawaniu wartości werystycznej samych przekonania. Otóż obok fundamentalnej wartości werystycznej, Goldman wprowadza w swej koncepcji także „instrumentalny” wariant tej wartości. W tym punkcie w obszarze zastosowań analizy werystycznej pojawiają się wspólnotowe, społeczne praktyki wiedzytwórcze. Jeśli wskutek oddziaływania jakiejś praktyki zwiększyła się lub zmniejszyła wartość werystyczna danego przekonania, to praktyka ta posiada „instrumentalną wartość werystyczną” równą wartości, o jaką zmniejszyła lub zwiększyła się fundamentalna wartość danego przekonania. Przykładowo, jeśli wskutek wysłuchania retorycznej mowy polityka podmiot dał się zmanipulować i odrzucił stanowczo przekonanie prawdziwe, wówczas instrumentalna wartość werystyczna takiej praktyki będzie n e g a t y w n a . Wynika to stąd, że podmiot przeszedł od stanu uznawania sądu prawdziwego (fundamentalna wartość werystyczna = 1) do stanu odrzucenia tego

<sup>6</sup> *Ibidem*.

<sup>7</sup> *Ibidem*, s. 89.

<sup>8</sup> *Ibidem*, s. 87.

sądu (fundamentalna wartość werystyczna = 0). Wartość werystyczna przekonania uległa bowiem zmniejszeniu.

A zatem przyjmuje się, że instrumentalną wartość werystyczną mają praktyki społeczne, które zwiększają lub zmniejszają fundamentalną wartość werystyczną. Dana praktyka społeczna wpływa instrumentalnie na wartość werystyczną określonych przekonań, gdy w jakimś okresie podmiot zmieni swoje przekonanie, przykładowo, z braku posiadania opinii w kwestii, do której odnosi się sąd  $p$ , przejdzie do stanu odrzucenia sądu  $p$ . Wówczas, w zależności od tego, jaka jest wartość logiczna tego sądu, będzie możliwe oszacowanie wchodzących w grę wartości fundamentalnych oraz (pośrednio) wartości instrumentalnych. Możliwe jest zatem pomyślenie sobie sytuacji, w której podmiot mający określone przekonania zostałby poddany dwóm różnym praktykom. W obu przypadkach możliwe byłoby odnotowanie różnych zmian w zakresie wartości werystycznej posiadanych przez niego przekonań. Oznaczałoby to, że każda z alternatywnych praktyk ma odmienną instrumentalną wartość werystyczną. Tym samym Goldman oferuje możliwość analizy praktyk (*comparative mode of V-evaluation*) ze względu na prawdziwość utrwalonych poprzez nie przekonań. Werystyczna epistemologia społeczna stanowi zatem metodę kontroli i pomiaru procesów wiedzotwórczych, które wpływają na wartość werystyczną przekonań.

## Zarządzanie wiedzą w świetle epistemologii społecznej

Klasyczna definicja wiedzy zakłada, że wiedza to prawdziwe i uzasadnione przekonanie. W kontekście projektu Goldmana definicja ta ulega modyfikacji. Jak twierdzi autor *Knowledge in the Social World*, „w werystycznej epistemologii społecznej wiedza rozumiana jest w słabym sensie, jako prawdziwe przekonania”<sup>9</sup>. Jakkolwiek Goldman pomija wątek posiadania uzasadnienia dla żywionego przez podmiot przekonania, tak jednak pozostaje przy podstawowym założeniu, że o wiedzy mówimy dopiero wówczas, gdy podmiot dysponuje określonym przekonaniem. Analiza werystyczna zakłada, że podmiot żywi przekonania dające się skorelować z sądami w sensie logicznym, którym można przypisać wartość logiczną. Tym samym treść propozycjonalna jest warunkiem koniecznym tego, by w ogóle mówić o analizie werystycznej. *V-Value* może zostać przypisane przekonaniu o tyle, o ile możemy wskazać określoną treść propozycjonalną tego przekonania.

Można by zatem przypuszczać, że jeśli epistemologia społeczna w wydaniu Goldmana jest teorią wiedzy, to jest teorią wiedzy propozycjonalnej. Perspektywa taka może okazać się problematyczna dla współczesnych nauk o zarządzaniu wiedzą, gdyż te bardzo często analizują zagadnienie organizacji wiedzy jako problem konwersji między wiedzą jawną (propozycjonalną) a wiedzą ukrytą, która

---

<sup>9</sup> *Ibidem*, s. 5.

Tab. 1. Charakterystyka wiedzy ustrukturyzowanej i nieustrukturyzowanej. Źródło: B.J. Hicks, S.J. Culley, R.D. Allen, G. Mullineux, *A Framework for The Requirements of Capturing, Storing and Reusing Information and Knowledge in Engineering Design*, "International Journal of Information Management" Vol. 22 (2002), s. 263-280 [cyt. za:] P. Bera, P. Rysiew, *Analyzing knowledge management systems: a veritistic approach*, [w:] Proceedings of the First International Workshop on Philosophy and Informatics, Cologne, April-May 2004.

Kategoria wiedzy	Charakterystyka wiedzy
ustrukturyzowana	<ul style="list-style-type: none"> <li>• tekstowa (np. numeryczna, alfabetyczna) i graficzna (obraz wizualny)</li> <li>• ogólnie zależna od kontekstu</li> <li>• spójna poprzez wytwarzanie podobnej wiedzy z ustrukturyzowanych informacji</li> </ul>
nieustrukturyzowana	<ul style="list-style-type: none"> <li>• tekstowa (np. osobiste notatki), werbalna (konwersacja), pamięć</li> <li>• ogólnie niezależna od kontekstu</li> <li>• jako jednostka wiedzy jest niespójna, a na jej podstawie można dojść do odmiennych przekonań wychodząc z nieustrukturyzowanych informacji</li> </ul>

nie ma propozycjonalnego charakteru. Trudność, o której tu mowa, dochodzi do głosu w artykule „Analyzing Knowledge Management Systems: a Veritistic Approach”<sup>10</sup>, gdzie autorzy próbują zastosować werystyczną epistemologię społeczną w praktyce i teorii zarządzania wiedzą. We wspomnianym tekście przedstawiono klasyczną, w ramach zarządzania wiedzą, problematykę wiedzy jawnej i ukrytej. Wiedza pierwszego rodzaju ma charakter deklaracyjny, zobiektywizowany i ucieleśniony w postaci artefaktów. Natomiast wiedza ukryta jest wysoce ukontekstowana, niefiguratywna, trudna do przekazania oraz przeważnie rozumiana jako umiejętności praktyczne. Autorzy, powołując się na badania Jungpila Hahna i Mani R. Subramani<sup>11</sup>, określają zarządzanie wiedzą jawną jako zarządzanie wiedzą wysoko ustrukturyzowaną. Z kolei zarządzanie wiedzą ukrytą traktują jako zarządzanie wiedzą nieustrukturyzowaną. Autorzy ostatecznie formułują tezę, iż w praktyce wiedza ustrukturyzowana ma większą wartość werystyczną<sup>12</sup>.

<sup>10</sup> Zob. P. Bera, P. Rysiew, *Analyzing knowledge management systems: a veritistic approach*, [w:] Proceedings of the First International Workshop on Philosophy and Informatics, Cologne, April-May 2004.

<sup>11</sup> J. Hahn, M.R. Subramani, *A Framework of Knowledge Management Systems: Issues and Challenges for Theory and Practice*, [w:] 21st International Conference on Information Systems, Brisbane 2000.

<sup>12</sup> Sporym problemem jest jednak kryterium demarkacji między wiedzą ustrukturyzowaną i nieustrukturyzowaną. Nie możemy postawić znaku równości między dychotomią wiedza ustrukturyzowana/nieustrukturyzowana a dychotomią wiedza jawna/ukryta. Zob. B.J. Hicks, S.J. Culley Allen R.D., G. Mullineux, *A Framework for The Requirements of Capturing, Storing and Reusing Information and Knowledge in Engineering Design*, "International Journal of Information Management" Vol. 22 (2002), s. 263-280 [cyt. za:] P. Bera, P. Rysiew, *op. cit.*]

Nieustrukturyzowana wiedza stanowi najczęściej kompetencję podmiotu – eksperta, a przez to jest trudna, jeśli chodzi o jej eksternalizację, komunikowanie i dalsze wykorzystywanie w organizacji (zależy to bowiem od zdolności pedagogicznych eksperta, a także od tego, w jakim stopniu jest on „dostępny” dla współpracowników). Wiedzę ustrukturyzowaną określa się natomiast jako społeczną obiektywizację. Traktowana jest zwykle jako wytwór ekspercki, przez co bardzo rzadko jest podawana w wątpliwość.

W perspektywie epistemologii społecznej Goldmana wzrost wiedzy podmiotu wiąże się ze wzrostem siły przekonania, a ta ostatnia zależy z kolei od zaufania do źródła wiedzy lub informacji<sup>13</sup>. Ponieważ wiedza ustrukturyzowana stanowić ma źródło bardziej wiarygodne, to autorzy omawianego artykułu zakładają, że system zarządzania wiedzą skupiający się na wiedzy ustrukturyzowanej będzie bardziej efektywny (tzn. rezultatem jego stosowania będzie wzrost wiedzy w odnośnej grupie podmiotów) niż w wypadku systemu zarządzania wiedzą skupionym na wiedzy nieustrukturyzowanej. Ma to być konsekwencją m.in. tego, że wiedza ustrukturyzowana jest mniej elastyczna względem podmiotów zeń korzystających, co bezpośrednio przekłada się na możliwość jej komunikowania w sposób bardziej powtarzalny i łatwiejszy do dalszej analizy. Z tego powodu wiedzę tę łatwiej poddać badaniu właśnie metodą werystyczną.

Natomiast twierdzenie autorów, że zarządzanie wiedzą ustrukturyzowaną przynosi większy wzrost wiedzy w organizacji niż zarządzanie wiedzą nieustrukturyzowaną, jest w mojej opinii nieuzasadnione. Twierdzenie opiera się na założeniu, że wiedza skodyfikowana ma większy autorytet i większą wiarygodność niż inne formy operowania wiedzą (jak np. konwersacja lub dyskusja). Innymi słowy, badacze założyli milcząco uniwersalną tezę prymatu autorytetu pisma. W moim przekonaniu to, jakie źródła wiedzy i informacji mają autorytet, jest zależne od czynników wewnątrzorganizacyjnych, przede wszystkim zaś od kultury organizacji. To od tej ostatniej zależy w dużym stopniu zaufanie podmiotów do źródeł wiedzy, bez względu na to, czy chodzi o wiedzę ustrukturyzowaną czy nieustrukturyzowaną. Można więc wysunąć twierdzenie, że autorzy pominęli istotne cechy współczesnej organizacji opartej na wiedzy. Przy odpowiednim konstruowaniu praktyk zorientowanych na wiedzę nieustrukturyzowaną możliwe jest, że *V-value* tych praktyk będzie nie mniejsze niż w wypadku wiedzy nieustrukturyzowanej.

W artykule pod tytułem „Co-Evolution of Knowledge and Competence Management”<sup>14</sup> J. Honga i P. Stahlec przedstawiają fazy rozwoju zarządzania wiedzą. Powołują się na związek rozwoju zarządzania wiedzą (ZW) z zarządzaniem kompetencjami (ZK). W trzeciej, ostatniej fazie rozwoju zarówno

---

<sup>13</sup> Zob. P. Bera, P. Rysiew, *op. cit.*, s. 5-6.

<sup>14</sup> J. Honga, P. Stahlec, *Co-Evolution of Knowledge And Competence Management*, “International Journal of Management Concepts and Philosophy,” Inderscience 2005.

ZW, jak i ZK, najistotniejsze stają się dynamiczne ekspertyzy, samoorganizacja, zarządzanie ryzykiem, chaosem i niepewnością oraz ogólnie, podejście zorientowane na wytwarzaniu wiedzy<sup>15</sup> – w przeciwieństwie do faz wcześniejszych, skupionych jedynie na porządkowaniu i transferowaniu wiedzy. Charakterystyka współczesnego ZW odnosi się bezpośrednio do praktyk społecznych wspierających konwersję w obrębie całego modelu SECI, jak i samej wiedzy ukrytej<sup>16</sup>. Dobrym przykładem będzie tu strategiczny plan rozwoju organizacji obejmujący rozbudowany program szkoleniowy dla pracowników<sup>17</sup>.

W ostatnich latach świadomość znaczenia wiedzy ukrytej oraz tendencja do zarządzania tą wiedzą znacząco wzrosła, m.in. za sprawą technik kierowania i technik rozwoju pracowników oraz wielu innych „miękkich”, wysoce narracyjnych praktyk społecznych. Programy rozwojowe, w ramach których dochodzi do efektywnego wytwarzania i dzielenia się wiedzą, projektuje się jako ucieleśnienie podstawowych wartości, ustanowionych jako rdzeń kultury organizacyjnej. W tym właśnie sensie programy te stanowią silnie narracyjne praktyki społeczne. Znaczenie „ruchu” w obrębie samej wiedzy nieustrukturyzowanej skłania do rozważenia przesunięcia problemowego między dychotomią „wiedza ustrukturyzowana – wiedza nieustrukturyzowana” a „optymalnie lub nieoptymalnie ustrukturyzowana praktyka społeczna”. Przykładem może tu być wymiana wiedzy w procesie coachingowym. Kiedy klientowi biorącemu udział w procesie nie odpowiada określony sposób prowadzenia sesji lub gdy posiada on wiedzę poddającą w wątpliwość daną praktykę coachingową, ma on wówczas wpływ na charakter i sposób realizowania tej praktyki. W przeciwnym wypadku praktyka ta byłaby po prostu nieskuteczna. Zaufanie jest kluczem do udanej sesji coachingowej.

Ten, zdawałoby się – mało znaczący, przykład wpływu podmiotu na praktyki społeczne w prosty sposób obrazuje istotną jakościową cechę współczesnej organizacji opartej na wiedzy. Polegałaby ona na tym, że przekonania podmiotu wpływają na praktyki społeczne. Zakłada się zatem, że przekonania regulują praktyki społeczne w nie mniejszym stopniu, niż praktyki społeczne wytwarzają w podmiotach przekonania składające się na ich wiedzę. Wzajemne uwikłanie praktyk, opartych na przekonaniach oraz przekonaniach utrwalonych na fundamencie praktyk, pozwala mówić o praktykach samoorganizacyjnych, które stanowią fundament organizacji uczących się czy inteligentnych. Na przykład jedną z wartości kultury korporacji McKinsey&Company jest obowiązek niezgody pracownika

---

<sup>15</sup> *Ibidem*, s. 145.

<sup>16</sup> I. Nonaka, H. Takeuchi, *The knowledge creating company: how Japanese companies create the dynamics of innovation*, Oxford University Press, New York 1995, s. 284.

<sup>17</sup> Jeden z najbardziej rozbudowanych systemów szkoleniowych na gruncie polskim zaprojektowała firma Xerox Polska. Zob. roz. *Ewolucja funkcji personalnej w firmie Xerox sp. z o.o.*, [w:] Zarządzanie zasobami ludzkimi. Tworzenie kapitału ludzkiego organizacji – Materiały do ćwiczeń, H. Król, A. Ludwiczynski (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN 2006, s. 19.



(*obligation to dissent*), jeśli ma on odmienne przekonanie dotyczące wszelkich kwestii zawodowych<sup>18</sup>. Propagowanie tego rodzaju wartości oraz powstałych na ich gruncie ponadindywidualnych praktyk bezpośrednio odnosi się do procesów samoorganizacyjnych i badawczej działalności podmiotów.

Wspomniana „badawcza działalność podmiotów” polega m.in. na podejmowaniu działań wynikających z sądów, co do których podmiot jest silnie przekonany. Dzieje się tak, ponieważ dyspozycja do określonego działania stanowi stopień, w jakim jesteśmy przekonani, że możemy liczyć na powodzenie naszych działań. Innymi słowy, stopień przekonania (*degree of belief*) jest miarą dyspozycji zachowaniowej<sup>19</sup>. Uwzględniając z kolei tezę Henry’ego Habberley’ego Price’a, głoszącą, że pojedyncze przekonanie może utrwalić wiele dyspozycji<sup>20</sup>, łatwo dojść do wniosku, iż pojedyncza dyspozycja wynika również z wielu różnych pod względem siły przekonań, utrwalonych na drodze wnioskowań, przypuszczeń, hipotez roboczych, wątpliwości, modelowania działania oraz czynności fizycznych – nie tylko przekonań mniej lub bardziej pewnych, ale także przekonania o tym, jak znaczna jest wiedza, którą przypuszczalnie winno się posiadać, by podejmować skuteczne działania. Badawcza metaanaliza, która przybiera postać namysłu nad sposobami podejmowania działań, może dotyczyć zewnętrznych czynników odpowiedzialnych za zdolności poznawcze podmiotu. Dotyczyć może również społecznych rozwiązań zaopatrujących podmiot w wiedzę.

Przenosząc te rozważania na grunt werystycznej epistemologii społecznej można postawić następującą tezę: jeśli z perspektywy racjonalnego aktora, działając na podstawie przekonania  $p$ , podmiot uzyskuje niepożądane rezultaty, to może on w konsekwencji dojść do wniosku, że przekonanie  $p$  jest nietrafne, albo do stanu zwątpienia w sąd, którego dotyczy owo przekonanie. Oznacza to, że zmieniła się fundamentalna wartość werystyczna (stopień przekonania co do sądu, którego prawdziwość się zakłada), co w dalszym ciągu może skłonić do poddania w wątpliwość zasadności praktyki wiedzotwórczej, która doprowadziła do utrwalenia się w podmiocie przekonania  $p$ . W rezultacie, być może będziemy chcieli wpłynąć na tę praktykę społeczną i doprowadzić do jej korekty. W innym przypadku zdamy się na inne źródła wiedzy.

Cechą charakterystyczną współczesnych organizacji opartych na wiedzy jest bieżący dobór i modyfikacja narzędzi składających się na podstawowe praktyki wiedzotwórcze: wytwarzanie, modyfikacja, dostarczanie, dzielenie się i wykorzystanie wiedzy. Możemy zatem powiedzieć, że działania, jakie podejmowane są we współczesnej organizacji, charakteryzują się oddolną (pracowniczą) korektą praktyk społecznych wywierających wpływ na przekonania pracowników. W pewnych przy-

<sup>18</sup> Zob. McKinsey&Co, [http://www.mckinsey.com/locations/mid\\_atlantic\\_office/our\\_work/working\\_in\\_teams.aspx](http://www.mckinsey.com/locations/mid_atlantic_office/our_work/working_in_teams.aspx), (11.11.13).

<sup>19</sup> Zob. F.P. Ramsey, *The foundations of mathematics and other logical essays*, London, K. Paul, Trench, Trubner & Co., London 1931.

<sup>20</sup> H.H. Price, *Belief*, Routledge, London 2002, s. 296.

padkach korekta ta odbywa się bezpośrednio, w innych za pośrednictwem pośrednich badań. W przypadku nakreślonej charakterystyki procesów wiedzotwórczych Goldmanowska metoda analizy wydaje się natrafiać na istotne ograniczenia. Goldman zakłada w tym sensie linearną analizę: bada wpływ praktyk społecznych na podmiotowe przekonania. W opozycji do tego modelu można zaproponować model transakcyjny, w którym przedmiotem badań byłby jednocześnie wpływ praktyk na przekonania, jak i przekonań na praktyki. W tym sensie twierdzić można również, że działania podmiotu wobec społecznych praktyk, jak np. odrzucenie praktyki lub jej korekta, same w sobie stanowią jakiś rodzaj praktyki społecznej, ściślej, samoorganizacyjnej praktyki społecznej. Co więcej, świadczą o tym, że podmioty mają przynajmniej praktyczną wiedzę o zarządzaniu wiedzą.

*Lech Kaczmarczyk*

### **Social Epistemology and the Concept of the Knowledge-Based Organization**

#### *Abstract*

Social epistemology provides a theoretical perspective that aims at analyzing the knowledge-creating social practices. The concept of “veritistic analysis” elaborated within Alvin Goldman’s version of social epistemology enables the researchers in the field of knowledge management to diagnose and measure the effectiveness of knowledge creation in contemporary organizations. However, the application of Goldman’s method seems to be problematic since it marginalizes the role of tacit (procedural, unstructured) knowledge. In this paper, I propose an alternative model of veritistic analysis that takes into account inquiring activities of actors participating in the so-called knowledge-based organization and allows for evaluation and modification of knowledge-creating practices, especially those related to tacit knowledge.

*Keywords:* Goldman, social epistemology, knowledge management, social practice, belief.