

В книге исследуется феномен аргументации во взаимодействии его логических, гносеологических и прагматических аспектов. Аргументация рассматривается как необходимый компонент процесса познания, тесно связанный с системностью знания, коллективным характером познания, диалогичностью мышления. В плане междисциплинарного общения аргументация анализируется как способ воздействия на взгляды и поведение людей, имеющий языковую реализацию со специфической логической структурой. Показывается влияние эмоционально-психологического фона, этических установок и социально-политических условий на процесс аргументации, раскрывается диалектика истинности, честности и действенности аргументации. Автор обращает внимание и на факторы, ведущие к превращению аргументации из средства познания в способ закрепления заблуждений. Формулируются основные установки участников процесса аргументации, способствующие успешной реализации задач аргументации как средства познания и коммуникации.

А. П. Алексеев

АРГУМЕНТАЦИЯ
ПОЗНАНИЕ
ОБЩЕНИЕ

Издательство
Московского университета

А. П. Алексеев

АРГУМЕНТАЦИЯ
ПОЗНАНИЕ
ОБЩЕНИЕ



Издательство
Московского университета

А. П. Алексеев

АРГУМЕНТАЦИЯ

ПОЗНАНИЕ

ОБЩЕНИЕ



Издательство
Московского университета
1991

ББК 87.4
А 46

Печатается по постановлению
Редакционно-издательского совета
Московского университета

Рецензенты:
доктор философских наук **А. М. Коршунов**,
кандидат философских наук **Н. Я. Куртонина**

Алексеев А. П.
А 46 Аргументация. Познание. Общение. — М.: Изд-во МГУ,
1991. — 150 с.
ISBN 5—211—01472—3.

В монографии исследуется аргументация как человеческая деятельность во взаимосвязи различных ее аспектов: прагматического, этического, гносеологического, эмоционального. Рассматривается роль аргументации в познании: положительные функции аргументации как способа поиска, постижения и распространения истины, а также «опасная метаморфоза» — превращение аргументации из средства познания в способ укоренения заблуждений. Рассматривается проблема свободы аргументатора и реципиента. Содержатся практические рекомендации по ведению аргументации и дискуссии.

Для философов, аспирантов, студентов, а также для широкого круга читателей, интересующихся проблемами аргументации, ведения дискуссии, полемики.

А $\frac{0301040100-007}{077(02)-91}$ 2—91

ББК 87.4

ISBN 5—211—01472—3

© А. П. Алексеев, 1991

Человек разумный есть человек аргументирующий. Каждый из нас независимо от того, осознает он это или нет, вовлечен в аргументационную деятельность. Мы аргументируем, обсуждая вопросы обыденной жизни, занимаясь научными исследованиями, размышляя о политике, философствуя или решая деловые задачи. Адресуя свою аргументацию другому человеку, мы иной раз достигаем успеха, а бывает, терпим неудачу. Мы оцениваем аргументацию других людей, одобряем или критикуем ее, принимаем или отвергаем.

Сегодня в условиях оживленных дискуссий, споров, полемики, прежде всего по общественно-политическим вопросам, ощущается нехватка культуры дискуссии, а значит, и культуры аргументации, поскольку дискуссия — это одна из форм организации аргументационной деятельности. Многие люди мало рефлексируют над своей аргументационной деятельностью, над тем, как следует и как не следует вести аргументацию. Еще большее число людей не задумывается о сущности феномена аргументации вообще. Между тем еще в древние времена аргументация стала предметом размышления и исследования для величайших умов человечества. Разработке методики аргументации посвящали свои усилия философы Древнего Китая и Индии. Проблемы аргументации занимали Протагора и Сократа, Платона и Аристотеля. Поиски Аристотелем ответа на вопрос, как должно аргументировать и как не следует этого делать, явились одной из отправных точек в создании такой науки, как логика. Нельзя сказать, что проблемы аргументации всегда находились в центре внимания философов. В философии Нового времени они были не очень-то популярны. Резкое возрастание интереса к ним произошло в 60-е гг. нынешнего столетия и связано оно в первую очередь с именами Х. Перельмана, Г. Джонстона, Дж. Пасмора. Проблемы аргументации стали рассматриваться в контексте философской мысли второй половины XX века. На первый план вышли вопросы о природе феномена аргументации, о месте и роли человеческого «Я» в аргументационной деятельности, темы аргументации и свободы, аргументации и доказательства, аргументации и межличностных отношений [165; 178]. Сегодня предпринимаются попытки осмыслить феномен аргументации как сопряженный с проблемами рациональности, понимания, с современными теориями истины [159; 168; 184; 185]. Большое внимание уделяется специфике философской аргументации [165; 175].

Развитие исследований аргументации в нашей стране связано прежде всего с именем Г. А. Брутяна. Во многом благодаря его исследовательской и организаторской деятельности интерес к проблематике аргументации проявился в 80-е гг. у многих советских философов. Между тем единственной монографией, посвященной специально рассмотрению феномена аргументации, остается пока работа Г. А. Брутяна [21]. Подробный критический анализ западных концепций философской аргументации проводится в книге П. Ц. Агаяна [2].

К настоящему времени сложилась обширная многоплановая область исследований, которую нередко называют теорией аргументации. Было бы, однако, заблуждением, основываясь на наличии термина «теория» в названии этой области, полагать, что исследования здесь ведутся в рамках какой-либо единой развитой теории или хотя бы в рамках нескольких целостных конкурирующих концепций. В теории аргументации сегодня теории, строго говоря, нет. Существует множество различных подходов, описаний тех или иных сторон аргументационной деятельности, попыток взглянуть на аргументацию под различными углами зрения. При этом одни исследователи обращают внимание прежде всего на личностные аспекты аргументации, другие — на логическое ее строение, третьи — на лингвистические средства. Многие из работ, посвященных этим вопросам, содержат интересные перспективные идеи и выполнены на высоком профессиональном уровне, однако теории аргументации как таковой они пока не образуют.

В этих условиях представляется вполне оправданным намерение осмыслить хотя бы часть этого многообразия проблем и подходов в рамках некоторой достаточно общей теоретической схемы, используя единый концептуальный аппарат. Такое намерение и попытался осуществить автор в данной работе.

Характеризуя исходные установки предпринятого здесь рассмотрения, необходимо отметить следующее. Во многих работах сегодня справедливо отмечается комплексный характер аргументации, правомерность и целесообразность ее исследования в рамках различных дисциплин, включая логику, психологию и лингвистику. Не имея намерения преуменьшать значение аппарата современной символической логики, теоретических построений и экспериментов в психологии, лингвистического анализа аргументации, автор считает, что не менее важным является рассмотрение аргументации как деятельности целостного человека, не «разорванного на части» различными дисциплинами, — человека мыслящего и чувствующего, имеющего определенные представления об истинности, правдивости и человеческом достоинстве, человека, деятельность которого всегда протекает в некотором сообществе. Исходя из таких позиций, автор попытался соотнести и соединить теоретические представления об аргументации с некоторыми вопросами ее практичес-

кого осуществления, переосмысляя некоторые традиционные методические требования.

Исследуя аргументацию как деятельность человека, мы обращаем внимание прежде всего на следующие компоненты, определяющие ее характер: субъект, осуществляющий данную деятельность; объект, на который она направлена; средства, способы и условия деятельности; схема деятельности, наличествующая в сознании субъекта (эта схема содержит цели, представления о способах их достижения, о возможных результатах); реальные результаты.

Объектом, на который направлена аргументация как деятельность, является человек, его взгляды и поведение.

Мы будем употреблять термин «аргументатор» для обозначения лица или группы лиц, осуществляющих аргументацию, и термин «реципиент» для обозначения лица или группы лиц, которым аргументация адресована. Использование термина «реципиент» никоим образом не предполагает, что адресат аргументации является лишь пассивно воспринимающей стороной.

Говоря об аргументации как деятельности, следует отличать ее от других видов воздействия одного человека на взгляды и поведение другого — от физических воздействий, а также таких разновидностей воздействия, как приказ, угроза, обещание. Различия эти отражаются в схеме деятельности, имеющейся в сознании аргументатора. Наиболее значимыми для рассматриваемых вопросов являются два компонента этой схемы. Это, во-первых, цели деятельности и, во-вторых, представления аргументатора о реципиенте, о возможных способах его поведения.

В первой главе книги показывается специфика аргументации как воздействия на человека. Прежде всего при этом обращается внимание на то обстоятельство, что для аргументации характерно представление аргументатора о реципиенте как находящемся вне сферы жесткого управления, как о субъекте, обладающем свободой воли в отношении принятия утверждений или совершения поступков, к которым стремится побудить его аргументатор. Реципиент в этом отношении наделяется правом отвергнуть утверждения аргументатора или отказаться от совершения соответствующего поступка. Гуманистический характер аргументации как деятельности определяется тем, что субъект этой деятельности признает реципиента свободной в данном отношении личностью, признает его интеллектуальное и моральное право отвергнуть аргументацию.

Говоря о гуманистической природе аргументации в общем смысле как отличающей ее от вынуждающих видов воздействия на человека, необходимо иметь в виду, что в конкретных своих реализациях аргументация далеко не всегда служит гуманистическим целям. Она может использоваться в целях обмана, сознательного укоренения заблуждения, для побуждения человека к совершению противонравственных поступков. Примеры

такого использования аргументации рассматриваются во второй главе.

Значительное место в первой главе монографии уделено феномену убеждения и возможностям трактовки убеждения как цели аргументационного воздействия. Обращение в этой теме связано с тем, что к настоящему времени в отечественных исследованиях аргументации сложилась устойчивая традиция рассмотрения в качестве непосредственной цели и результата аргументации именно убеждения. Проанализировав многообразные понимания убеждения, имевшие место в истории философии и существующие в современных исследованиях, автор остановил свой выбор на трактовке данного явления, представленной, прежде всего, в работах А. А. Старченко, сочтя необходимым дополнить и развить ее, учитывая задачи исследования. В результате убеждение понимается как мысль, характеризующаяся следующими моментами: человек уверен в ее истинности; она имеет эмоционально-нравственную нагруженность; играет активную роль в жизни человека в том смысле, что человек руководствуется ею в своей практической или духовной деятельности; человек отстаивает эту мысль или реализует ее вопреки реальной или воображаемой оппозиции; данная мысль и данное отношение к ней человека характеризуются относительной устойчивостью.

На вопрос: «Всегда ли непосредственной целью аргументации является убеждение в охарактеризованном выше смысле?» — автор дает отрицательный ответ. Прежде всего, непосредственной целью аргументатора далеко не всегда является достижение полной уверенности реципиента в истинности тезиса. Нередко, обращаясь к кому-либо с аргументацией, мы рассчитываем лишь на то, что собеседник наш примет аргументируемое утверждение как одно из возможных, как вероятное, наиболее вероятное или представляющее интерес. Кроме того, аргументация далеко не всегда имеет целью выработку сильного эмоционального отношения к аргументируемому положению или нравственной оценки его. Эмоционально-нравственный контекст аргументации может быть достаточно нейтральным. Не является обязательным для аргументатора в общем случае и стремление сформировать у реципиента устойчивые во времени взгляды по тем или иным вопросам.

Учитывая вышесказанное, автор считает целесообразным ввести иной термин для обозначения цели аргументации в самом общем плане. Это термин «принятие», который и используется в работе в дальнейшем. Смысл его достаточно широк для того, чтобы охватить все возможные типы отношения реципиента к аргументируемому положению, которых стремится достичь аргументатор в тех или иных случаях. В качестве частных случаев принятия мы можем рассматривать убеждение и мнение, отношение к некоторому утверждению как к вероятному, достоверному, целесообразному. Термин «принятие» умест-

тен и тогда, когда аргументируемое положение представляет собой суждение о необходимости или целесообразности совершения реципиентом какого-либо действия. Принятие этого суждения влечет за собой совершение соответствующего действия.

Важная составляющая схемы деятельности, наличествующей в сознании аргументатора, — это представление его о поле аргументации. Поле аргументации образуется знаниями, мнениями, убеждениями реципиента, его навыками интеллектуальной деятельности, склонностями и пристрастиями, релевантными тем утверждениям, которые делаются аргументатором, и его манере аргументирования. Поле аргументации не является произвольной конструкцией, составленной из реально не связанных между собой элементов. Поле аргументации есть функциональное образование, состоящее из мобилизующихся и реально взаимодействующих в ходе восприятия и оценки аргументации элементов и свойств сознания реципиента.

Во втором параграфе первой главы речь пойдет о средствах аргументационной деятельности. Будучи деятельностью интеллектуально-речевой, аргументация осуществляется через построение определенного рода текста, который может быть составлен из знаков как письменной, так и устной речи. Необходимо иметь в виду, что далеко не всякий текст, посредством которого осуществляется целенаправленное воздействие на человека, является аргументационным даже в тех случаях, когда в плане целей субъекта воздействия и прав реципиента он не отличается от аргументационного текста. Особенностью аргументационного текста является то, что в таком тексте реализуется логико-лингвистическая структура, для обозначения которой здесь вводится термин «аргументационная конструкция». Под аргументационной конструкцией будем понимать множество предложений, произнесенных или написанных некоторым лицом (аргументатором) и адресованных некоторому другому лицу или группе лиц (реципиенту, аудитории), при этом аргументатор надеется, что реципиент примет одно из этих предложений (тезис) вследствие принятия им других предложений аргументационной конструкции (оснований, посылок). Аргументационные конструкции могут различаться по сложности. Одни из них содержат в своем составе другие аргументационные конструкции, причем тезисы последних могут выступать в качестве посылок первых. Элементарные аргументационные конструкции не содержат в своем составе других аргументационных конструкций.

Развиваемое в данной работе понимание аргументации не предполагает неперменной логической правильности рассуждения, реализуемого в аргументационной конструкции. Более того, как тезис, так и основание аргументации могут оказаться ложными. При этом и ложность предложений, утверждаемых в ходе аргументации, и логическая направленность рассуждения могут быть как результатом ошибки аргументатора, так и ре-

зультатом его сознательного стремления ввести реципиента в заблуждение. Таким образом, мы говорим о честной или нечестной, правильной или неправильной, истинной или ложной, действительной или недействительной аргументации.

Характеризуя логическую структуру аргументационных конструкций самым общим образом, можно подразделить их на демонстративные и недемонстративные. Демонстративные аргументационные конструкции — те, в которых реализуется демонстративное рассуждение, т. е. рассуждение, где истинность заключения (в данном случае тезиса аргументационной конструкции) гарантируется истинностью посылок. Заметим, что истинность понимается в данной работе в самом широком смысле, как соответствие суждения той реальности, к которой оно относится, которую оно описывает. Реальностью при этом может считаться не только материальный мир, но и мир сознания, мир ценностей, сфера должного и предпочтительного. В этом смысле можно говорить об истинности нормативных и оценочных суждений, суждений долженствования, предпочтения и других.

Пытаясь проанализировать логическую структуру конкретных аргументационных конструкций, мы без труда обнаружим, что типы рассуждений, о которых говорилось выше, реализуются, как правило, не в аргументационной конструкции как таковой, а в аргументационной конструкции с некоторым имплицитным дополнением. Это дополнение состоит из предложений, которые не произнесены и не написаны, но подразумеваются в ходе аргументации.

Интересная попытка разобраться в характере имплицитных дополнений, дать их типологизацию была предпринята С. Тулминым [183]. Анализ концепции имплицитных дополнений, разработанной им, проводится в § 2 главы I. Высоко оценивая достоинства этой концепции, автор полагает, однако, что она не может быть принята в качестве универсальной концепции имплицитных дополнений к аргументационным конструкциям. Вообще невозможно сформулировать универсальные жесткие правила, которые позволяли бы установить, какие суждения должны выдвигаться эксплицитно как посылки аргументационной конструкции, а какие входить в имплицитное дополнение. Вопрос об эксплицитности и имплицитности решается чаще всего неосознанно в зависимости от конкретной коммуникативной ситуации.

Аргументация является логически правильной, если тезис аргументационной конструкции выводим из совокупности ее посылок и имплицитных дополнений и при этом характер выводимости соответствует заявленному аргументатором.

Говоря о логической структуре аргументации, невозможно обойти вопросы о соотношении аргументации и доказательства. В работах, исследующих аргументацию, эти вопросы решаются по-разному, и мы можем нередко обнаружить здесь противоположные точки зрения: от противопоставления аргумен-

тации доказательству (Х. Перельман) до понимания доказательства как разновидности аргументации (В. Греннэн). Автор, разделяя второй из упомянутых подходов, полагает, однако, что он нуждается в обосновании, и представляет такое обоснование в конце I главы. Оно становится возможным благодаря рассмотрению доказательства (доказывания) как особого рода деятельности. Цель этой деятельности состоит в том, чтобы показать, что истинность некоторого утверждения, которое может называться тезисом или теоремой, вытекает из уже установленной истинности других утверждений (посылок, оснований), гарантируется истинностью этих утверждений. В качестве цели доказательства может быть рассмотрено и принятие. Во-первых, в качестве неперемного адресата доказательства выступает сам субъект доказательства, сам его автор. Доказать — значит обязательно удостовериться самому, показать себе. Во-вторых, адресатом доказательства выступает, как правило, и другой человек, члены некоторого сообщества. В свою очередь сопоставление аргументации с доказательством побуждает нас обратить внимание на семантический аспект последней, на то обстоятельство, что деятельность по построению такого рода конструкций предполагает соотнесение ее элементов с реальностью, их гносеологическую оценку самим аргументатором. При этом целью построения аргументационной конструкции может оказаться выведение истинности тезиса из истинных оснований.

Характеристике роли аргументации в познании, условий, обеспечивающих выполнение аргументацией положительных функций в развитии знания, а также выявлению факторов, ведущих к дефектности аргументации и разновидности таких дефектов, посвящена вторая глава.

Исследуя роль аргументации в познании, мы оказываемся перед необходимостью детализировать принятую в первой главе характеристику аргументации, выделяя условную аргументацию (обращенную к воображаемому реципиенту), реальную аргументацию (обращенную к реальному реципиенту) и различая такие разновидности последней, как аргументация прямая и косвенная (когда официальный адресат и слушатель — лица разные). В этой главе вы найдете также сравнение условной и реальной аргументации с точки зрения использования той и другой в точных науках, естествознании, философии, гуманитарных науках. Автор придерживается точки зрения (и стремится обосновать ее), что в конечном счете практически всякий текст, реализующий рассуждение, может быть рассмотрен как аргументационный и что всякое рассуждение, когда его рассматривают как осуществляемое некоторым лицом, должно быть признано аргументацией. Панаргументатизм такого рода выглядит совершенно оправданным, если учитывать коммуникативные функции языка.

Рефлексия над процессами аргументации так или иначе приводит к противопоставлению аргументации, осуществляемой

надлежащим образом, и порочной аргументации, к противопоставлению аргументатора, действующего как должно, и порочного аргументатора. Образ идеального аргументатора, олицетворением которого выступает Сократ, противопоставляемый софистам, был создан Платоном. Платоновские традиции во многом продолжил Аристотель, создав собственный образ идеального аргументатора, который не так далек от повседневных человеческих интересов, как идеальный аргументатор Платона. Интересны образы идеального аргументатора, созданные в XX веке, например в работе С. И. Поварнина и в работах современных исследователей аргументации (В. Брокриди).

Рассмотрение образов идеального аргументатора, создаваемых в различные эпохи, различными философами, показывает, что в образе идеального аргументатора так или иначе присутствуют в качестве основных как гносеологический, так и этический компоненты. Гносеологическая установка идеального аргументатора может быть определена как установка на поиск истины, распространение истинных мыслей и их защита. Этическая установка идеального аргументатора основывается на его представлениях о себе самом и реципиенте как людях, имеющих равное право свободного познания истины. Логико-процедурные составляющие аргументации являются производными от этих двух.

Для многих современных западных теоретиков аргументации характерно рассмотрение в качестве сущностных характеристик аргументации ее этических и процедурных принципов, регулирующих межличностные отношения. Гносеологические и логические аспекты трактуются в этом случае как производные от коммуникации. Эта точка зрения подвергается критике в данной работе. Вообще в адрес концепций аргументации, развиваемых западными философами, и прежде всего по поводу представленных в них трактовок соотношения этико-коммуникативных и гносеологических компонентов, в отечественной литературе было высказано немало критических замечаний. С некоторыми из этих замечаний автор данных строк считает возможным согласиться. В то же время нельзя не отметить, что несомненной заслугой западноевропейских и американских теоретиков аргументации является гуманистическая направленность их концепций. Представления о человеке как высшей ценности, об автономии личности, о свободном сотрудничестве личностей в познавательном процессе возведены здесь в ранг теоретических оснований в исследовании и осуществлении аргументации.

Автор сознает, что выражения «идеальный аргументатор», «идеальная аргументация» могут показаться несовременными и нестрогими. Иногда для обозначения того типа аргументатора, что был назван здесь идеальным, употребляются такие выражения, как «умелый аргументатор», «искусный аргументатор», «честный аргументатор», «корректный аргументатор», «ра-

циональный аргументатор». Представляется, однако, что эти выражения еще менее удачны, поскольку каждое из них в состоянии охватить лишь часть характеристик идеального аргументатора.

Соблюдение требований, предъявляемых к идеальному аргументатору, обеспечивает выполнение аргументацией положительной роли в развитии познания, нравственности и культуры. Между тем каждый из нас из собственного опыта, из собственных наблюдений знает, что аргументация далеко не всегда служит этим целям. Нередко она выступает как орудие достижения целей совершенно противоположных.

Аргументация может использоваться для преднамеренного обмана, приводить к консервации искренних заблуждений, бывают случаи, когда неумелая аргументация компрометирует истинный тезис. Дефекты аргументации рассматриваются в § 2 главы II.

Было бы неверным считать, что все пороки аргументации, ведущие к превращению ее из средства развития познания в способ укоренения заблуждений, выявлены в рамках традиционной логики и сведены в некий законченный список под общим названием «Логические ошибки в аргументации». Склонность именно таким образом толковать отступление от требований к идеальной аргументации вполне объяснима. Дело в том, что исторически учение о пороках аргументации, равно как и учение о правилах аргументирования, надлежащим образом разрабатывалось по преимуществу в рамках логики и излагалось в тех трудах, которые принято относить к логическим.

Между тем точка зрения на достоинства и недостатки аргументации как входящие полностью (или хотя бы главным образом) лишь в сферу изучения логики неверна. Выше мы сформулировали характеристики идеального аргументатора, которые не могут быть сведены к логическим характеристикам. Напротив, автор склонен думать, что логические требования к аргументации возникают на пересечении гносеологических и этических установок. Рассматривая чисто логический аспект аргументационной деятельности, исследователь отвлекается от множества условий, в которых эта деятельность происходит. Реализуя же установку на рассмотрение аргументации как деятельности человека — именно человека с его целями, эмоциями, ограниченными когнитивными способностями, находящегося под влиянием разнообразных внешних факторов, а не чисто логического субъекта, — мы неизбежно выходим в сферу общих философских, теоретико-аргументационных представлений. Порочность аргументации при таком подходе уже не сводится к нарушению одних только логических правил. Порочность аргументации есть нарушение требований, предъявляемых к идеальному аргументатору.

Нарушение этих требований может проявляться в различных формах. Это — и распространение заведомо ложных мыс-

лей, и использование заведомо неправильных форм рассуждения, использование доводов типа *ad personam*. Философом, открыто провозгласившим установку на нечестную аргументацию, был А. Шопенгауэр, и его взгляды на аргументацию автор счел заслуживающими внимания.

Во второй главе рассматриваются два основных типа дефектности демонстрации. Во-первых, это преувеличение степени правдоподобности рассуждения, во-вторых, приведение иррелевантных доводов. Преувеличение степени правдоподобности рассуждения, преднамеренное или неумышленное, встречается в самых разнообразных вариантах. Это могут быть случаи, когда недемонстративная форма рассуждения выдается за демонстративную, или, скажем, низкая степень вероятности заключения при истинности посылок выдается за высокую. При этом предпринимается попытка рассмотреть с учетом реальных коммуникативных ситуаций некоторые традиционные представления о дефектности аргументации — например, представления об ошибке «учетверения терминов», об *argumentum ad hominem* и об иррелевантных доводах. Обращается внимание на роль *ad hominem* в смысле Г. Джонстона в философской аргументации. В работе предлагается известная осторожность в отношении традиционного универсального запрета на «довод к личности». Сомневаясь в логической дефектности некоторых разновидностей этого довода, автор считает необходимым подчеркнуть этическую неприемлемость многих из них. Опасности, связанные с чрезмерным увлечением доводами к личности и родственными им, а также со снисходительностью к такого рода доводам, гораздо более серьезны, чем возможные отрицательные последствия излишней академичности и непредвзятости в аргументации.

В параграфе, посвященном опасной метаморфозе, рассматриваются не только случаи дефектности аргументации, но и случаи вырождения аргументации. Дело в том, что мы нередко встречаемся с формами вербального воздействия, сходными с аргументацией по своей логической структуре, но не имеющими хотя бы одного из двух следующих признаков. Субъект таким образом организованного речевого воздействия может не иметь целью внутреннее принятие тезиса или же не рассматривать реципиента как свободного относительно принятия тезиса. Такого рода способы вербального воздействия оправданно будет называть вырожденной аргументацией, или псевдоаргументацией.

Говоря о проблемах, связанных с дефектностью и вырождением аргументации, автор счел целесообразным остановиться на роли социальных факторов в возникновении данных явлений. Для иллюстрации использованы специфические дефекты и вырождения аргументации в 30-е гг. в нашей стране, развивавшиеся под непосредственным воздействием политической обстановки. Проведенное рассмотрение подтверждает мысль о том,

что важной предпосылкой идеальной аргументации и подлинной аргументации вообще является и свобода аргументатора. Несвобода аргументатора — один из факторов, способствующих вырождению или дефектности аргументации. Утверждение о том, что человек, живущий в обществе, не может быть свободным от общества, вполне адекватно действительности. Вместе с тем из невозможности абсолютной свободы не следует, что оправданы любые ограничения или «чем больше ограничений, тем лучше».

Рассматривая проблему свободы аргументатора, автор пытается найти ответы на следующие вопросы: а) какие ограничения свободы аргументатора неизбежны; б) какие ограничения допустимы; в) какие ограничения излишни; г) какие ограничения недопустимы.

Общий вывод по этим вопросам можно сформулировать следующим образом. Свобода аргументатора, являющаяся необходимым условием развития познания, — это свобода его от множества внешних ограничений политического или мировоззренческого характера, причем установленных таким образом, что нарушение их карается юридически или административно. Полностью избавиться от таких ограничений невозможно, однако необходимо свести их к минимуму. Внешние ограничения этического характера, нарушение которых чревато неприятием аргументации членами сообщества или моральным осуждением ими аргументатора, преступившего этические нормы, напротив, могут играть положительную роль в познании. Разумеется, не всякое сообщество чувствительно к нарушению этических норм — существуют даже сообщества, поощряющие такого рода нарушения. Поэтому в общем случае аргументатору не стоит «идти на поводу» у аудитории. Самый надежный способ избежать вырождения или дефектности аргументации — это приверженность аргументатора общечеловеческим ценностям, стремление следовать установкам идеального аргументатора.

Третья глава посвящена рассмотрению функций реципиента в аргументации. Это, прежде всего, функции восприятия аргументации, ее оценки и выражение отношения к ней. Очевидно, что выполнение всех этих функций осуществляется на практике в самых разнообразных формах. Реципиент может понять или не понять аргументацию, принять или не принять ее, оценить аргументацию как интересную или не заслуживающую внимания, как безупречную по своей логической структуре или содержащую логические ошибки. В одних случаях реципиент считает, что адресованная ему аргументация содержит лишь истинные утверждения, в других — что некоторые из входящих в аргументацию утверждений (или все) ложны; реципиент может сомневаться в истинности утверждений аргументатора или в правильности построения аргументационной конструкции; содержание аргументации может обидеть реципиента или вызвать его раздражение, а может, напротив, польстить ему, и,

наверное, многие из нас встречали или сами оказывались в положении реципиентов, которых отрицательное эмоциональное воздействие аргументации делало более придирчивыми в отношении ее логической правильности и истинности, а благоприятное воздействие аргументации на эмоциональную сферу делало менее бдительными в отношении ее логико-гносеологических характеристик и снисходительными к огрехам аргументатора, допущенным в этом плане. Нередко реципиент воспринимает аргументацию как безличную, безотносительно к ее автору или какому-либо другому лицу, адресующему данную аргументацию данному реципиенту. В других случаях, напротив, реципиент видит за аргументационным текстом аргументатора как личность или как представителя определенной группы или общества (класса, пола, возраста, профессии, страны и т. п.). При этом реципиент может иметь определенное отношение к аргументатору, чувствовать к нему симпатию или антипатию, доверие или настороженность. Отношение к аргументатору нередко сказывается на восприятии аргументации и ее оценке.

Подобно тому как, рассуждая об аргументации, мы рассматривали образ идеального аргументатора, здесь мы характеризуем образ идеального реципиента. Этическая установка идеального реципиента состоит в осознании собственного права принять или не принять аргументацию. Осознание собственной свободы идеальным реципиентом — это прежде всего осознание им свободы внутренней оценки аргументации. Гносеологическая установка идеального реципиента заключается, как и гносеологическая установка идеального аргументатора, в приверженности истине. Идеальный реципиент стремится найти истину, внести свой вклад в поиск истины другими людьми, но роль его, в отличие от роли идеального аргументатора, такова, что в отношении к уже добытой истине акцент делается не на ее распространение, а на получение от другого. Идеальный реципиент — это критически мыслящий реципиент, стремящийся к адекватному пониманию и адекватной оценке аргументации, соблюдающий этические нормы во внешнем выражении оценки. В первом параграфе рассматриваются различные виды оценки: логико-гносеологическая, прагматическая, этическая, эмоциональная, а также основания оценки. Проводится также критический анализ процедуры логико-гносеологической оценки аргументации, предлагаемой В. Греннэном. Рассматриваются разновидности дефектной оценки аргументации и условия, благодаря которым они возникают.

Во втором параграфе третьей главы характеризуется дискуссия как форма организации аргументационной и аргументационно-оценочной деятельности. Рассматриваются установки участников идеальной дискуссии и правила ее ведения, попытки определить процедуру идеальной, познавательной ориентированной дискуссии, предпринимавшиеся в истории философии. Обращается внимание на то обстоятельство, что участник иде-

альной дискуссии («идеальный диалектик») реализует общие этические и гносеологические установки идеального аргументатора и идеального реципиента. Вместе с тем специфика идеальной дискуссии накладывает на них дополнительные обязательства. Эти дополнительные обязательства связаны, прежде всего, с отношением к партнеру. Идеальный диалектик наделяет своего партнера презумпцией равенства себе, т. е. презумпцией обладания гносеологической и этической установками идеального аргументатора и реципиента. Последнее означает, что в ходе идеальной дискуссии не может ставиться под сомнение искренность реципиента, его беспристрастность, стремление к истине, компетентность и т. п. Даже если такие сомнения возникают, идеальный диалектик не выражает их. В случае, когда выразить такого рода сомнения (или прямо уличить партнера, скажем, в нечестности или некомпетентности) диалектик считает необходимым (а такая ситуация, естественно, может возникнуть в дискуссии), дискуссия перестает быть идеальной (если не прекращается вовсе).

В заключение работы автор счел целесообразным резюмировать рекомендации по ведению аргументации и ее оцениванию под общим заголовком «Кодекс аргументатора и кодекс реципиента».

ЧТО ТАКОЕ АРГУМЕНТАЦИЯ?

Многие из нас довольно часто употребляют слово «аргументация» или родственные ему слова. Мы говорим, что человек аргументирует, приводит аргументы, доводы, основания в ситуациях обыденной жизни и при обсуждении политических вопросов, в научных дискуссиях, в исследовательской и преподавательской деятельности. Оценка выступления того или иного политика, публициста, исследователя нередко дается в выражениях «у него сильная аргументация», «он привел убедительные аргументы», «его утверждения хорошо аргументированы» или напротив — «аргументация слабая», «аргументы неубедительные». Обращаясь к кому-либо со словами: «Нужно одеться потеплее, потому что на улице холодно», мы осуществляем простейшую аргументацию. Критически относящийся к позитивизму философ аргументирует, когда произносит или записывает выражение типа: «Принятие позитивистами тезиса о верификации нарушает их запрет на метафизику, потому что сам тезис о верификации не является ни аналитическим, ни фактуальным утверждением». Примером аргументации может служить заявление: «Данный законопроект ставит под угрозу осуществление конституционного права и потому должен быть отклонен». Очевидно, что, аргументируя, мы нечто говорим или пишем, образуем текст, адресованный другому человеку (или группе людей) с целью воздействовать определенным образом на его (их) взгляды, побудить к совершению тех или иных поступков. Аргументацию, таким образом, мы понимаем как вербальную деятельность. При всем разнообразии текстов, образуемых в процессе аргументации, наблюдается общность их логической структуры, состоящая в том, что в любом из них можно выделить тезис и основания. Тезис (аргументируемое положение) — это утверждение, принятия которого адресатом стремится достичь аргументатор. Основания — это утверждения, которые, по мнению аргументатора, обладают двумя основными характеристиками: адресат, во-первых, считает их верными или легко согласится с ними и, во-вторых, вследствие этого примет тезис. В приведенных примерах тезисами аргументации являются: «нужно одеться потеплее», «принятие позитивистами тезиса о верификации нарушает их запрет на метафизику», «данный законопроект должен быть отклонен». Основаниями соответственно выступают утверждения: «на улице холодно», «тезис о верификации не является аналитическим утверждением,

тезис о верификации не является фактуальным утверждением», «данный законопроект ставит под угрозу осуществление конституционного права».

Характеризуя таким образом аргументацию, мы, по существу, обратили внимание на два ее аспекта. Один из них состоит в том, что аргументация является воздействием на взгляды и поведение человека, которому она адресована, другой — в том, что в ходе аргументации образуется текст с определенной логической структурой.

Рассмотрению этих аспектов будут посвящены два параграфа данной главы.

§ 1. Аргументация как способ воздействия на взгляды и поведение человека

Будучи объектом рефлексии, аргументация может рассматриваться и рассматривается под различными углами зрения, в различных аспектах. Нередко исследование феномена аргументации начинают с ее логической структуры, иногда — с вопросов практического совершенствования методов аргументации, концентрируя при этом внимание на ошибках в аргументации и рекомендациях по ее правильному и успешному ведению. Вместе с тем в ряде серьезных исследований аргументация рассматривается прежде всего как явление коммуникации, где на первый план выступают намерения участвующих в ней сторон, их отношения, возможности понимания друг друга, ценностные аспекты аргументации, ее специфически человеческий характер.

С. Тулмин характеризует проблемы, рассматриваемые в его книге «Использование аргументов» как проблемы применения логики [183]. В. Греннэн в специальном учебном пособии по аргументации, предназначенном для студентов колледжей, рассматривает данный феномен главным образом в плане его логической структуры, сознательно оставляя в стороне вопросы о сущности человека и его месте в мире [161].

Дж. Чаффи в курсе, названном им «Мысля критически», определяет аргументацию как «форму мышления, в которой некоторые утверждения (основания) выдвигаются в поддержку другого утверждения (заключения)», характеризует аргументацию как способ рассуждения [160].

Вопросам методики аргументации посвящена 8-я книга аристотелевской «Тоики», практика аргументации рассматривается А. Шопенгауэром в «Эристике», рекомендации по ведению аргументации составляют основное содержание книги С. И. Поварнина «Спор. О теории и практике спора».

В данной работе мы стремимся развить подход к аргументации, намеченный в тех исследованиях, где аргументация трактуется как неотъемлемая и отличительная характеристика человеческого бытия, как вид человеческой деятельности. Гово-

ря о такого рода подходах, мы имеем в виду прежде всего исследования Х. Перельмана [175; 176; 177] и Г. Джонстона [165; 166; 167].

Разумеется, указанные подходы к исследованию аргументации не являются ни враждебными друг другу, ни взаимоисключающими. Более того, рассматривая один из аспектов аргументации (логический, методический, коммуникативный), исследователь не может полностью изолироваться от всех других аспектов. Речь идет, по сути дела, о преобладании того или иного способа рассмотрения феномена аргументации.

Имеется и синтетический подход к аргументации, представленный, прежде всего, в работах Г. А. Брутяна [21; 22; 23; 24; 25; 26], где сбалансированно рассматриваются все указанные аспекты.

Исследуя в данной работе аргументацию как деятельность человека, мы рассматриваем самого человека как существо коммуникативное, познающее и нравственное. Представляется оправданным назвать этот подход деятельностным.

Взгляд на аргументацию как на вид деятельности естественным образом задает схему рассмотрения ее как деятельности. Деятельность характеризуется субъектом, который ее осуществляет; объектом, на который она направлена; средствами, способами и условиями деятельности; схемой деятельности, наличествующей в сознании субъекта (содержащей цели, представления о способах их достижения, о возможных результатах); реальными результатами.

Объектом, на который направлена аргументация как деятельность, является человек, его взгляды и поведение. Это обстоятельство так или иначе признается практически во всех исследованиях феномена аргументации. «Аргументация, — пишет Х. Перельман, — всегда адресуется лицом, называемым оратором, независимо от того, является он говорящим или пишущим, аудитории слушателей или читателей. Ее цели — достижение или усиление приверженности аудитории некоторому тезису, согласие с которым надеется получить оратор» [175, с. 18].

Г. Джонстон характеризует аргументацию как особого рода управление действиями или взглядами другого человека [167, с. 44].

Г. А. Брутян в своем определении аргументации обращает внимание на то, что в ходе последней «обосновывается целесообразность принятия тезиса с целью выработки активной жизненной позиции и реализации определенных программ, действий, вытекающих из доказываемого положения» [21, с. 5].

В. Греннэн отмечает, что цель аргументатора — склонить того, кому аргументация адресована, к принятию тезиса [161, с. 31].

Аргументация, считает Ю. В. Ивлев, направлена на выработку убеждения (или мнения) в истинности какого-либо утверждения [52, с. 124].

В работах по теории аргументации можно встретить различные термины, используемые для обозначения того, кто осуществляет аргументацию, и того, кому она адресована: «оратор», «аудитория», «аргументатор», «аргументируемый», «респондент». Целесообразно поэтому сделать некоторые оговорки в отношении терминологии, используемой в данном исследовании. Будем употреблять термин «аргументатор» для обозначения лица или группы лиц, осуществляющих аргументацию, и термин «реципиент» для обозначения лица или группы лиц, которым аргументация адресована. Использование термина «реципиент» никоим образом не предполагает, что адресат аргументации является лишь пассивно воспринимающей стороной (более подробно роль реципиента будет рассмотрена в 3-й главе). Обратим внимание также на то обстоятельство, что в качестве коллективного аргументатора могут выступать, например, авторы некоторого коллективного заявления, обращения, учебного пособия или коллективной монографии, разделяющие ответственность за содержание данных текстов.

Итак, как было сказано выше, объект аргументационного воздействия — это человек, его взгляды и поведение. Является ли аргументация единственным способом воздействия одного человека (группы людей) на взгляды и поведение другого человека (групп людей)? Разумеется, нет. Во-первых, существует множество физических способов воздействия на человека, вызывающих соответствующие изменения в его сознании и поведении. Можно предотвратить новое преступление, физически изолировав преступника; принудить человека к требуемому признанию под пыткой; воздействовать на сознание людей с помощью психотропных веществ; увести за руку непослушного ребенка от предмета, представляющего опасность. Очевидно, что мы не можем отнести аргументацию к такого рода способам воздействия на человека. Во-вторых, далеко не всякое из нефизических воздействий на взгляды и поведение является аргументационным. Речь идет, прежде всего, о таких способах воздействия, как приказ, призыв, угроза (в том числе угрозы физического воздействия), обещание, поощрение. Вряд ли могут быть отнесены к аргументационным воздействия на сознание, оказываемые живописью, скульптурой, музыкой, отчасти художественной литературой.

Чем же отличается от упомянутых видов воздействия аргументация? Сопоставление здесь может быть проведено как в отношении схемы деятельности, наличествующей в сознании аргументатора, так и в отношении средств осуществления деятельности.

Обратимся прежде всего к схеме деятельности, имеющейся в сознании аргументатора. Наиболее значимыми для рассматриваемых вопросов являются два компонента этой схемы. Это, во-первых, цели деятельности и, во-вторых, представления ар-

гументатора о реципиенте, о возможных способах его поведения.

Что касается целей воздействия, то в этом отношении аргументация может быть сходна с физическими способами воздействия, а также с воздействием посредством приказов, угроз, обещаний. Это имеет место чаще всего в тех случаях, когда целью аргументации является побуждение реципиента к совершению какого-либо конкретного действия или к предотвращению такого рода действия. Например, опасаясь, что ребенок упадет в лужу, вы можете физически предотвратить это событие, оттащив ребенка от нее за руку. Можно поступить и по-другому, имея в виду ту же самую цель: приказать ребенку отойти от лужи, пригрозить наказанием. Можно, однако, попытаться объяснить ребенку, что, упав в лужу, он простудится и заболеет и потому следует быть осторожным. Лишь в последнем случае мы имеем дело с аргументацией.

Нужно иметь в виду, что непосредственной целью аргументации не всегда является совершение реципиентом какого-либо действия или воздержание от этого действия. Часто непосредственной целью аргументации выступает принятие реципиентом некоторого утверждения, не связанного прямым образом с поведением реципиента, с совершением им каких-либо практических действий. Это имеет место прежде всего в тех случаях, когда речь идет о вопросах познавательного характера, при выдвижении и обосновании некоторых гипотетических положений в науках, абстрактных утверждений философского характера. Очевидно, что возможности прямого физического воздействия, угрозы, приказа или обещания в этих случаях если не полностью исключены, то по крайней мере очень ограничены. В отличие от формулы «приказываю сделать то-то» формула «приказываю думать так-то» выглядит абсурдно. Разумеется, физические и командные методы могут оказывать довольно сильное воздействие на сознание человека, его взгляды и убеждения. Особенно заметны проявления этого влияния в отношении убеждений и взглядов политического и идеологического характера в тех случаях, когда система устрашающих действий, физических расправ с инакомыслящими способствует внедрению в сознание людей официальной идеологии. Отметим, однако, что, во-первых, предполагаемый эффект здесь достигается в результате системы действий, а не единичного действия, а во-вторых, система устрашающих действий дополняется набором аргументов в пользу официальной идеологии, обосновывающих ее истинность, целесообразность, соответствие высшим ценностям. Итак, хотя непосредственные цели аргументации нередко совпадают с непосредственными целями физических воздействий, угроз, команд и обещаний, это имеет место главным образом в отношении поведения реципиента, его практических действий. Что касается взглядов, мнений, убеждений реципиента, то здесь возможность непосредственного воздействия пу-

тем аргументации в целом значительно шире, чем возможности иных упомянутых средств.

Говоря о цели аргументации, необходимо иметь в виду, что принятие реципиентом некоторого утверждения или совершение им некоторого действия является лишь непосредственной целью аргументации. Эта цель может быть включена в сложную систему других целей аргументатора. Если продолжить рассмотрение целей аргументатора в плане поиска ответа на вопрос, для чего аргументатору нужно, чтобы реципиент имел такое-то мнение, убеждение или совершил такое-то действие, то можно прийти к различным, иногда дополняющим, а иногда исключаящим друг друга вариантам ответов. Например, аргументатор бескорыстно желает сделать истину достоянием реципиента; стремится вызвать некоторые эмоции (взволновать, заинтересовать, успокоить); побудить к определенным действиям ради общего блага или в интересах класса, группы, в личных интересах аргументатора, в интересах самого реципиента.

В плане целеполагания аргументация существенным образом отличается от таких средств воздействия на сознание и поведение людей, как произведения живописи, художественные тексты, музыка. Степень определенности непосредственной цели аргументационного воздействия значительно выше степени определенности непосредственной цели воздействия с помощью художественных средств. Речь идет именно об определенности цели, а не о силе и эффективности воздействия на сознание и поведение людей. Ведь воздействие художественного образа нередко оказывается несравнимо сильнее, чем воздействие множества рациональных аргументов.

Как было сказано выше, специфика аргументации как вида воздействия на человека определяется также наличествующими в сознании аргументатора представлениями о реципиенте, о его возможностях и правах. Для аргументации характерно представление аргументатора о реципиенте как находящемся вне сферы жесткого управления, как о субъекте, обладающем свободой воли в отношении принятия утверждений или совершения поступков, к которым стремится побудить его аргументатор. Реципиент в этом отношении наделяется правом отвергнуть утверждения аргументатора или отказаться от совершения соответствующего поступка. Как справедливо отмечает Г. Джонстон, мы прибегаем к аргументации, когда желаем определенным образом управлять действиями или взглядами другого человека, но не имеем средств жесткого управления или имеем таковые, но не желаем ими пользоваться. «Обращаясь к кому-либо с аргументацией, — пишет Г. Джонстон, — значит рассматривать его как находящегося вне сферы жесткого управления и, следовательно, в действительности выводить его за рамки этой сферы... Мы даем ему возможность сопротивляться нам, и как только мы лишаем его этой возможности, мы уже не аргументируем. Аргументация содержит в себе риск про-

вала, так же как игра всегда содержит риск поражения. Аргументация, в которой нам гарантирована победа, является аргументацией не больше, чем игра, в которой нам гарантирована победа, является реальной игрой» [167, с. 1].

Конечно, жесткие, вынуждающие способы воздействия на взгляды и поведение людей также не всегда являются эффективными, гарантирующими успех тому, кто их применяет. Можно не рассчитать свои силы, пытаясь физически воздействовать на противника, угроза может не возыметь должного действия, случается, что солдат не подчиняется приказу своего командира. С другой стороны, аргументационный способ управления в ряде ситуаций оказывается гораздо более эффективным, чем принуждение. Говоря о нежестком, невынуждающем характере аргументации по сравнению с физическими воздействиями или приказами, мы имеем в виду прежде всего то обстоятельство, что субъект деятельности, аргументатор, рассматривает реципиента как обладающего правом не принять аргументацию, в то время как, например, командир, отдающий приказ, рассматривает солдата как не имеющего права ослушаться. Таким образом, различие между аргументационными и неаргументационными воздействиями следует искать не столько в области эффективности, сколько в области нравственности.

Гуманистический характер аргументации как деятельности определяется тем, что субъект этой деятельности признает реципиента свободной в данном отношении личностью, признает его интеллектуальное и моральное право отвергнуть аргументацию. В яркой, выразительной манере противопоставляет в этом плане аргументацию принудительным способам воздействия Г. Джонстон: «Аргументация есть всепроникающая черта человеческой жизни. Это не означает, что нет случаев, когда человек поддается гипнозу, подсознательной стимуляции, наркотикам, «промыванию мозгов» и физической силе, и что нет случаев, в которых он может должным образом контролировать действия и взгляды своих собратьев — людей средствами иными, чем аргументация. Однако только тот человек, которого можно назвать бесчеловечным, будет получать удовольствие от воздействия на поведение других людей лишь неаргументационными средствами, и только идиот будет охотно подчиняться ему. Мы даже не властвуем над людьми, когда мы только манипулируем ими. Мы можем властвовать над людьми, только рассматривая их как людей» [167, с. 1—2].

Опасность широкого распространения неаргументационных способов воздействия, имеющих целью манипулирование сознанием человека, вызывает беспокойство тех, кто рассматривает как безусловную ценность внутреннюю независимость человека, его способность принимать самостоятельные, осознанные решения. Так, Э. Фромм полагает, что одним из необходимых условий создания подлинно гуманистического общества является запрещение всех методов «промывания мозгов», ис-

пользуемых как в промышленной рекламе, так и в политической пропаганде. «Эти методы «промывания мозгов», — пишет он, — опасны не только потому, что они побуждают нас покупать вещи, которые нам совсем не нужны и которые мы не хотим приобретать, но еще и потому, что они вынуждают нас избирать тех политических деятелей, которых мы никогда не избрали бы, если бы мы полностью себя контролировали, ибо в пропаганде используются методы гипнотического воздействия на людей. И в целях борьбы с этой все возрастающей опасностью мы должны запретить использование всех форм гипнотического воздействия, применяемых пропагандой как в области потребления, так и в области политики.

Эти гипнотические методы представляют серьезную угрозу психическому здоровью, особенно ясному и критическому мышлению и эмоциональной независимости» [142, с. 209—210].

Говоря о гуманистической природе аргументации в общем смысле как отличающей ее от вынуждающих видов воздействия на человека, необходимо иметь в виду, что в конкретных своих реализациях аргументация далеко не всегда служит гуманистическим целям. Она может использоваться в целях обмана, сознательного укоренения заблуждения, для побуждения человека к совершению противонравственных поступков (более подробно эти вопросы рассматриваются в § 2 главы 2).

Итак, как было сказано выше, аргументация есть род воздействия на взгляды или поведение людей. Каким же должен быть результат этого воздействия? Если речь идет о поведении, о поступках, то ответ на данный вопрос не представляет сложности: задача аргументации — побудить человека к совершению поступка (ряда поступков, к осуществлению некоторой линии поведения) или же к воздержанию от некоторого поступка (ряда поступков). Когда же речь идет о воздействии на взгляды, то вопрос приобретает более сложный характер. Он распадается на вопросы о том, какого рода взгляды должны быть изменены или сформированы в результате аргументации, какого отношения реципиента к утверждениям аргументатора стремится достичь сам аргументатор, какова должна быть степень уверенности реципиента в этих утверждениях, роль, которую они играют в его сознании. Пытаясь ответить на эти вопросы, уточним имеющий довольно расплывчатый смысл термин «взгляды человека», переведем его на язык более строгих логико-гносеологических понятий. Будем говорить о взглядах человека, имея в виду суждения как формы существования мысли и отношения к ним субъекта.

К настоящему времени в отечественных исследованиях аргументации сложилась устойчивая традиция рассмотрения в качестве непосредственной цели и результата аргументации феномена убеждения. Так, Г. А. Брутян, давая определение аргументации, указывает в качестве ее существенного признака то обстоятельство, что в ходе аргументации «создается убеждение

в истинности тезиса и ложности антитезиса как у самого доказывающего, так и оппонента» [21, с. 7].

Определение аргументации Г. А. Брутяна, предполагающее убеждение в качестве ее существенного признака, воспроизводится и принимается в работах ряда других авторов, посвященных этой проблематике, например в работах С. Г. Оганесяна [96; 97], В. И. Хорева [143], Ю. К. Мельвиля [83; 84], Р. З. Джиджяна [42].

А. А. Старченко и Ш. Бовао также отмечают, что неотъемлемой характеристикой аргументации является ее убеждающее воздействие на реципиента [131]. П. Ц. Агаян считает, что «в любом процессе аргументации мы обязательно кого-то убеждаем» [2, с. 74]. «Философская аргументация (в ее логическом аспекте), — пишут Е. К. Войшвилло и Ю. В. Ивлев, — это выработка убеждения в истинности какой-либо философской концепции или отдельного философского положения с использованием логических средств, а также утверждений, относительно истинности которых уже выработана уверенность» [30, с. 202].

Определение аргументации через убеждение, указание на стремление к убеждению как специфическую характеристику аргументации порождает ряд дополнительных вопросов, касающихся прежде всего самого феномена убеждения.

Термин «убеждение» используется весьма широко, и в ряде случаев, особенно в идеолого-политических контекстах, он приобрел ореол колоссальной социальной значимости, что подчас мешает беспристрастному критическому рассмотрению явления, обозначаемого этим термином. Между тем, задумываясь о том, что такое убеждение, пытаюсь определить его гносеолого-логические и этико-психологические свойства, мы обнаруживаем множество неясных моментов. Чтобы обозначить те из них, которые представляются наиболее важными, охарактеризуем ряд подходов к данному феномену, предпринимавшихся в истории философии и представленных в современных исследованиях.

Один из таких подходов связан с трактовкой убеждения в весьма широком смысле, когда под убеждением понимаются самые разнородные виды интеллектуально-вербальной деятельности, целью (осознанной или неосознанной) которых является достижение определенного состояния ума. При этом само это состояние ума как результат деятельности также рассматривается как убеждение. Этот подход представлен уже в диалогах Платона. Главный герой платоновских диалогов Сократ и его собеседники говорят об ораторах в суде, которые «своим искусством... убеждая, внушают то мнение, какое им угодно» ([105, т. 2, с. 304], о том, что убеждением занимается всякий человек, поучающий другого: врач убеждает человека в том, что полезно и что вредно для его здоровья, человек, сведущий в искусстве арифметики, убеждает в том, что числа имеют те или иные свойства [там же]). Результатом убеждающего воздействия, по Платону, может быть приобретение реципиентом мнe-

ния или знания или веры: «...убеждением обладают и узнавшие, и поверившие»; «...установим два вида убеждения: одно — сообщающее веру без знания, другое — дающее знание» [105, т. 1, с. 268]; «убедить — это значит внушить мнение» [105, т. 2, с. 304].

Столь же широкую трактовку убеждения мы находим в текстах Аристотеля: «С мнением связана вера (в самом деле, не может тот, кто имеет мнение, не верить этому мнению)... всякому мнению сопутствует вера, а вере — убеждение» [11, т. 1, с. 431]. В «Риторике» Аристотель вторит Платону, когда говорит: «Каждая наука может поучать и убеждать относительно того, что относится к ее области, как, например, врачебное искусство — относительно того, что способствует здоровью или ведет к болезни, геометрия — относительно возможных между величинами изменений, арифметика — относительно чисел» [12, с. 19]. Аристотель, по сути дела, обращает внимание на дискурсивный характер убеждающего воздействия, каковым является аргументация (приведение доводов). Он отмечает, что убеждению сопутствует разумное основание (логос).

Платон и Аристотель, весьма широко трактуя убеждение, относя к нему и знание, и веру, и мнение, практически не накладывают каких-либо ограничений на степень уверенности субъекта в истинности какой-либо мысли, необходимую для того, чтобы данная мысль могла считаться убеждением этого субъекта. Убеждением, таким образом, может считаться и мнение, в котором его обладатель не имеет достаточно высокой степени уверенности.

На особое состояние сознания человека, связанное с наличием того или иного убеждения, указывает Д. Юм: «Когда я убежден в каком-нибудь принципе, это значит только, что известная идея особенно сильно действует на меня» [151, с. 203]. Д. Юм фактически отождествляет убеждение с верой (belief), отмечая при этом регулятивную функцию, выполняемую ими в сознании и поведении человека. Вера, пишет он, «сообщает им (суждениям) больше силы и влияния, придает им большую значимость, запечатлевает их в уме и делает их руководящими принципами всех наших действий» [151, с. 197].

В известном смысле предтечей распространенного сегодня понимания убеждения как непременно истинного, обоснованного, доказанного можно считать И. Канта. Именно наличие достаточных объективных оснований, считает И. Кант, отличает убеждение от простой уверенности: «Считать что-либо верным — это такое событие в нашем рассудке, которое может покоиться на объективных основаниях, но требует и субъективных причин в душе того, кто так судит. Если это имеет значение для каждого, поскольку только он имеет разум, то основания его в объективном отношении вполне достаточны и уверенность тогда называется убеждением (Ueberzeugung). Но если оно имеет свою основу только в особых свойствах субъек-

та, то его называют уверенностью (Ueberredung). Уверенность это только иллюзия, ибо здесь та основа, которая заключается исключительно в субъекте, считается объективной» [55, с. 208].

Взгляды на убеждение, имеющиеся в современной литературе, так или иначе перекликаются с различными подходами, имевшими место в истории философии. Трактовку убеждения, как предполагающего доказанность, обоснованность соответствующего суждения, мы находим в работах Г. А. Брутяна. «Если доказать означает установить истинность тезиса, — пишет Г. А. Брутян, — то убеждать — означает создавать у слушателя, собеседника, оппонента, читателя и т. д. впечатление о том, что истинность тезиса доказана» [21, с. 10]. П. Ц. Агаян считает, что смысл понятия «убеждение» можно отождествить со смыслом понятия «оправданная вера»: «На наш взгляд, быть убежденным в P значит верить в истинность P в том смысле, что эта вера логически выводима из других высказываний» [2, с. 15].

Имеются примеры отождествления убеждения с уверенностью в истинности некоторого суждения. Так, К. Айдукевич считает, что, произнося предложение: «У меня две руки», человек выражает свое убеждение (conviction), так как он уверен в том, о чем говорит. Суждение же «Число волос на моей голове четно» человек мыслит, понимает, но ему недостает уверенности в том, о чем оно говорит (хотя отсутствует уверенность и в противоположном) [155, с. 106]. М. Н. Алексеев пишет: «Верить в истинность того, что $2 \times 2 = 4$, это значит быть убежденным в правильности данного математического соотношения» [15, с. 44].

Ряд исследователей оправданно выделяют эмоционально-ценностные компоненты убеждения и его регулятивную роль в человеческой жизни. «Человек, принимающийся за практическое действие без убеждения в истинности идеи, которую он собирается претворить в жизнь, лишен воли, целеустремленности, эмоциональной возбужденности, которые так необходимы для успешного ее осуществления», — считал П. В. Копнин [61, с. 461]. М. Л. Чалин также трактует убежденность как идейно-психологическую форму, принимаемую элементами сознания, когда они превращаются в мотивы, стимулы практического поведения и теоретической деятельности человека. Форму убежденности могут приобретать научные, политические, нравственные и другие знания [144].

А. А. Старченко рассматривает убеждение как многоаспектный феномен. Он выделяет в качестве составляющих убеждения а) информационное содержание принимаемых концепций, б) логическую оценку субъектом полученной информации, в) социально-ценностную установку личности, г) деятельно-волевое отношение личности к вытекающим из принятых концепций практическим следствиям [129].

Упомянутые подходы к рассмотрению убеждения предпри-

нимались в разное время, в различных обстоятельствах, под углом зрения различных задач. Тем не менее легко заметить, что их авторы так или иначе обращали внимание на по крайней мере некоторые из следующих аспектов феномена убеждения: смысловое содержание соответствующего суждения; его особая роль в сознании и деятельности субъекта; высокая степень уверенности субъекта в истинности или правомерности рассматриваемого суждения; эмоциональное отношение к нему; связь с практической деятельностью человека.

Имеет смысл обратить внимание на то обстоятельство, что в работах советских философов исследование самой проблемы убеждения и способов убеждающего воздействия нередко оказывалось связанным с установками на формирование марксистско-ленинских убеждений, относящихся к области политики, философии, идеологии. Это обстоятельство имело как положительные, так и отрицательные моменты. С одной стороны, оно стимулировало так или иначе разработку проблематики убеждения, попытки осмыслить данный феномен, определить способы убеждающего воздействия. С другой стороны, данное обстоятельство накладывало ограничения на такого рода исследования, задавая им, явно или имплицитно, некоторые заранее установленные ориентиры. В качестве таких факторов выступали чрезмерная идеологизация в трактовке убеждения, фактическая обязанность убеждающего и убеждаемого прийти к заранее заданному результату, сомнения в истинности которого практически не допускаются, игнорирование нежесткого характера убеждающего воздействия, роли свободного выбора в процессе становления убеждений, возможного изменения их в течение жизни человека. Хотя эти обстоятельства сужали возможности исследователей, тем не менее в отечественной философии был намечен достаточно перспективный подход к рассмотрению феномена убеждения.

Понимание убеждения автором этих строк в значительной степени основывается на трактовке данного явления, представленной прежде всего в работах А. А. Старченко, хотя далеко не во всем совпадает с последней.

Переходя к изложению собственного понимания убеждения, сделаем некоторые замечания по поводу онтологии этого явления. Вообще, термин «убеждение» служит для обозначения трех типов взаимосвязанных, но не тождественных друг другу явлений. Во-первых, убеждением называют мысль, выражаемую в некотором предложении (информационно-смысловое содержание предложения). Например, говоря: «Следует поступать по совести — это мое убеждение», человек подразумевает под убеждением мысль, выраженную в предложении «следует поступать по совести». Разумеется, далеко не всякая мысль, выражаемая в предложении, может рассматриваться как убеждение. Для того чтобы некоторая мысль могла считаться убеждением, необходимо определенного рода отношение к ней субъек-

екта, она должна играть специфическую роль в сознании и поведении человека. В качестве второго типа явлений, обозначаемых словом «убеждение», и выступает такого рода отношение субъекта к мысли. Термин «убеждение» в таком употреблении синонимичен термину «убежденность». Говоря: «У меня есть убеждение в том, что следует поступать по совести» или «Я убежден, что следует поступать по совести», человек фактически называет убеждением свое отношение к мысли, выражаемой в предложении «следует поступать по совести». Наконец, в-третьих, об убеждении говорят как об информационном воздействии на человека с целью передачи ему некоторой мысли и выработки у него охарактеризованного выше отношения к этой мысли, т. е. речь идет об убеждении как о некоторой целенаправленной деятельности. Именно в таком смысле мы употребляем термин «убеждение», когда говорим: «Сократ занимается убеждением собеседника в том, что причинять несправедливость постыднее, чем терпеть ее».

Говоря далее об убеждении, будем употреблять этот термин в первых двух из перечисленных выше значений, понимая под убеждением человека прежде всего мысль, в истинности которой данный человек уверен. Эта уверенность, однако, сама по себе не является достаточной для того, чтобы рассматриваемая мысль могла считаться убеждением. Хотя, как видно из вышеприведенных ссылок на труды классиков философии и наших современников, некоторые философы считают признак уверенности достаточным. Если считать признак уверенности главным критерием убеждения, то придется зачислить в разряд убеждений любые утверждения, которые оцениваются как истинные и принадлежат к различным областям познания — обыденного, естественнонаучного, гуманитарного: «У меня две руки», « $2 \times 2 = 4$ », «Приставка, корень, суффикс и окончание являются составляющими слова». Насколько целесообразно, однако, трактовать эти и подобные им суждения как убеждения? Не ставя перед собой задачи дать лингвистически точное толкование термина «убеждение», мы полагаем тем не менее, что необходимо учитывать специфику ситуаций, в которых человек обычно говорит: «Я убежден», «Это мое убеждение». Существенной характеристикой таких ситуаций является их эмоциональная нагруженность. Такого рода нагруженность присуща в той или иной степени всякому человеческому представлению или знанию, однако вряд ли утверждения, подобные тем, которые только что были приведены выше, сопоставимы по своей эмоциональной нагруженности с утверждениями типа «Благородная цель не оправдывает безнравственных средств, используемых для ее достижения» или «Этот человек безусловно поражен».

Эмоциональная окрашенность мысли обуславливается в значительной степени принадлежностью объекта этой мысли к системе ценностей человека, связью данной мысли с нравствен-

ными ориентирами, эстетическими идеалами. Видимо, нет отчетливой границы между областью суждений, имеющих значительную эмоциональную нагрузку, и областью суждений, которые мы можем рассматривать как бесстрастные. Одно и то же суждение может быть включено в любую из упомянутых областей в зависимости от обстоятельств: оставляя равнодушным одного человека, оно вызывает сильные эмоции у другого. Это верно как в отношении философских, политических взглядов, так и в отношении любых гуманитарных и естественнонаучных положений.

Таким образом, характерными чертами убеждения является не только уверенность субъекта в истинности мысли, но и его эмоциональное отношение к этой мысли.

Вместе с тем эти две указанные черты не исчерпывают существенных характеристик убеждения. Непременным свойством убеждения является активная роль, которую играет убеждение в деятельности человека. На этот признак убеждения обращают внимание многие исследователи. Говоря об активности убеждения, необходимо иметь в виду, что активность эта проявляется не только в том, что человек руководствуется убеждением в своих практических действиях. Ведь для многих философских положений, например, весьма затруднительно определить, каким образом можно руководствоваться ими непосредственно в практической деятельности, хотя мы склонны рассматривать эти положения как свои философские убеждения. Об этих положениях уместнее будет сказать, что они играют активную роль в осмыслении действительности человеком, в его духовной деятельности. (Аналогичным образом многие положения науки, активно используемые в решении теоретических проблем, не имеют непосредственных практических приложений.) Уместно в связи с этим вспомнить слова Аристотеля: «Действительно, рассмотрение некоторых проблем полезно для выбора или для избегания, например, желательно ли удовольствие или нет. Некоторые же проблемы полезны для одного только познания, например, вечен ли мир или нет. А некоторые проблемы сами по себе [бесполезны] как для той, так и для другой цели, однако содействуют разрешению некоторых из такого рода проблем, ибо многое мы хотим знать не ради самого предмета, а ради иного, дабы через него узнать что-нибудь другое» [11, т. 2, с. 360]. Убеждения выступают как факторами целеполагания, так и средствами решения проблем, выполняют регулятивную функцию в обыденной жизни и практической деятельности человека (в совершении им предметно-практических действий, принятии политических решений, осуществлении нравственного выбора), а также в философском осмыслении действительности, в теоретическом исследовании.

Говоря об убеждении, имеет смысл обратить внимание на еще одну его черту, которая обычно остается вне поля зрения исследователей этого феномена. Речь идет о том, что для осоз-

нения субъектом некоторой мысли как убеждения необходимо наличие оппозиции, реальной или воображаемой. Не осознававшиеся ранее установка или эмоционально нейтральное суждение могут проявляться как убеждения в условиях, когда их истинность или целесообразность кем-то оспаривается, когда им противопоставляются другие утверждения или способы поведения, когда субъект наталкивается на трудности и противодействия в своей деятельности по практической реализации этих положений или установок. Наличие оппозиции является мощным фактором, придающим мысли эмоциональную окрашенность, способствующим осознанию ее нравственной значимости. Это верно в отношении обыденных, политических и нравственных убеждений, а также убеждений в сфере научной деятельности. В последнем случае в качестве убеждений чаще всего выступают положения, выполняющие методологическую функцию, вовлеченные в контекст конкуренции подходов и направлений в той или иной области научного исследования.

Непременной чертой убеждения является его относительная устойчивость. Мы не назовем убеждением мысль, которой человек был привержен в течение нескольких минут или нескольких дней — убеждение присуще человеку на протяжении относительно длительного периода его жизни. Вместе с тем ментальный образ человека, абсолютно последовательного в реализации своих абсолютно неизменных и вечно истинных убеждений, не соответствует действительности, да и не должен выдвигаться в качестве идеала, к которому следует стремиться. Реальный человек далеко не всегда последователен в своих поступках, не всегда соотносит тот или иной поступок с имеющимися у него убеждениями, иногда поступает и вопреки осознаваемым убеждениям, может менять их в течение жизни.

Подводя итоги проведенному рассмотрению феномена убеждения, мы можем охарактеризовать убеждение следующим образом. Убеждение есть мысль, в истинности которой человек уверен; эта мысль имеет эмоционально-нравственную нагруженность; она играет активную роль в жизни человека в том смысле, что человек руководствуется ею в своей практической или духовной деятельности; человек отстаивает эту мысль или реализует ее вопреки реальной или воображаемой оппозиции; данная мысль и данное отношение к ней человека характеризуются относительной устойчивостью.

Понимая аргументацию как один из способов воздействия на взгляды и поведение людей, зададимся вопросом: всегда ли непосредственной целью аргументации является убеждение в только что охарактеризованном смысле? Ответ должен быть отрицательным. Прежде всего, непосредственной целью аргументатора далеко не всегда является достижение полной уверенности реципиента в истинности тезиса. Нередко, обращаясь к кому-либо с аргументацией, мы рассчитываем лишь на то, что собеседник наш примет аргументируемое утверждение как

одно из возможных, как вероятное, наиболее вероятное или представляющее интерес. Представим себе такую ситуацию. Один человек говорит другому: «*Н.* — хороший политик, потому что в сложных условиях (дается описание условий) он принял действия (дается описание действий), которые привели к успеху». При этом данный аргументатор может иметь в качестве непосредственной цели любую из вышеназванных, и достижение уверенности реципиента в том, что *Н.* хороший политик, это лишь один из возможных вариантов цели аргументации в данном случае. Далее. Аргументация далеко не всегда имеет целью выработку сильного эмоционального отношения к аргументируемому положению или нравственной оценки его. Эмоционально-нравственный контекст аргументации может быть достаточно нейтральным. Не является обязательным для аргументатора в общем случае и стремление сформировать у реципиента устойчивые во времени взгляды по тем или иным вопросам. Целью аргументации может быть совершение реципиентом какого-то отдельного поступка. Так, обращаясь к кому-то со словами: «Надо надеть пальто, потому что на улице холодно», мы не стремимся выработать у человека стойкое убеждение, наша цель — побудить его к конкретному действию именно в данной ситуации.

Разумеется, в частных случаях аргументация может быть направлена и на достижение убеждения, однако, как правило, цель аргументатора гораздо более скромная. Видимо, имея в виду это обстоятельство, Ю. В. Ивлев характеризует аргументацию как выработку убеждения или мнения [52, с. 124]. В англоязычной литературе нередко для обозначения цели аргументации употребляется термин «склонить» (*persuade*) наряду с более сильным «убедить» (*convince*). Х. Перельман, например, отмечает, что аргументация служит средством достижения склонности или убеждения [175, с. 10]. В. Греннэн в качестве характерной черты аргументации выделяет намерение аргументатора достичь склонности реципиента [161, с. 5].

Представляется, однако, что наиболее удачным для обозначения непосредственной цели аргументации в самом общем плане является термин «принятие». Смысл его достаточно широк для того, чтобы охватить все возможные типы отношения реципиента к аргументируемому положению, которых стремится достичь аргументатор в тех или иных случаях. В качестве частных случаев принятия мы можем рассматривать убеждение и мнение, отношение к некоторому утверждению как к вероятному, достоверному, целесообразному. Термин «принятие» уместен и тогда, когда аргументируемое положение представляет собой суждение о необходимости или целесообразности совершения реципиентом какого-либо действия. Принятие этого суждения влечет за собой совершение соответствующего действия.

Следуя охарактеризованному ранее способу исследования

аргументации как деятельности, перейдем к рассмотрению результатов этой деятельности. Естественным будет оценивать эти результаты прежде всего в плане достижения цели аргументации, т. е. принятия реципиентом аргументируемого положения. Очевидно, что реципиент может принять аргументируемое положение, а может и не принять его. В первом случае аргументация является успешной, во втором — неудачной. Абсолютная успешность или полный провал аргументации являются лишь крайними формами всех возможных ее результатов. Говоря об эффективности аргументации, надо учитывать соразмерность той степени принятия тезиса, которую намеревался достичь аргументатор, и той степени принятия, которая реально достигнута. Например, аргументатор стремится добиться уверенности реципиента в истинности какого-то положения, а реципиент принимает его как всего лишь вероятное или представляющее интерес. Очевидно, в этом случае затруднительно характеризовать аргументацию как успешную или неудачную. Здесь можно скорее говорить о частичном успехе или относительной неудачности аргументации.

Подобно тому как ранее отмечалась включенность принятия как непосредственной цели аргументации в более широкий контекст целей аргументатора, следует обратить внимание и на то обстоятельство, что принятие или непринятие как непосредственный результат аргументации также может быть рассмотрено в более широком контексте явлений, так или иначе обусловленных данной аргументацией. Принятие аргументируемого положения может произвести значительные изменения во взглядах человека, в том числе и не предусмотренных аргументатором, побудить реципиента к совершению ряда поступков, не являющихся непосредственной реализацией данного аргументируемого положения.

Тем не менее предметом рассмотрения в данной работе будет прежде всего непосредственный результат аргументации — принятие аргументируемого положения или отказ от него. Эффективность аргументации существенным образом зависит от свойств объекта аргументации, т. е. человека — реципиента. Значимыми в этом отношении оказываются не только знания, мнения, убеждения реципиента, относящиеся к конкретным вопросам, затрагиваемым аргументатором, но и общие личностные свойства реципиента. К числу таких свойств можно отнести расположенность к восприятию аргументации, открытость ума. На это обстоятельство обращает внимание Х. Перельман, подчеркивая, что «аргументация... предполагает встречу умов, когда оратор желает побуждать, а не вынуждать или командовать, а аудитория расположена слушать. Такая взаимная добрая воля, — пишет он, — должна не только быть общей, но должна быть также применена к частному вопросу, который обсуждается» [175, с. 11]. Г. Джонстон отмечает, что лицо, которому адресована аргументация, может рисковать измене-

нием своего поведения или взглядов в результате аргументации, но может и не делать этого: «Закрывая свой разум для аргументации, можно совершенно избежать риска... Мы не можем быть, конечно, готовы к восприятию любой аргументации, обращенной к нам. Но мы не можем всегда держать свой разум закрытым, тем более что человек с абсолютно закрытым разумом перестает быть человеком» [167, с. 2—3]. Риск, которому подвергается человек, воспринимающий аргументацию, считает Г. Джонстон, состоит в том, что человек этот может оказаться в ситуации, когда он вынужден изменить самому себе. Речь идет именно о собственном «Я», а не о каких-то отдельных взглядах, убеждениях или способах поведения. Для человека с открытым разумом, по Г. Джонстону, характерно внутреннее напряжение особого рода. С одной стороны, такой человек желает сохранить себя, свое «Я», с другой стороны, он должен подвергать себя риску изменения в результате аргументации. Такое напряжение — характерная, необходимая черта человеческого существования, связанная с потребностью преодолеть границы собственного опыта. Понимаемую таким образом открытость ума Г. Джонстон считает непременным условием аргументации: «...подлинная аргументация может иметь место только тогда, когда респондент не является ни бесстрастным, ни пассивным по отношению к тому, что говорит аргументатор. Она может иметь место только тогда, когда респондент сам заинтересован в результате аргументации, т. е. когда респондент подвергает себя риску» [167, с. 4].

Характерное для Г. Джонстона понимание аргументации как процесса взаимодействия двух субъектов — аргументатора и аудитории — не лишено оснований. Действительно, роль реципиента, аудитории в этом процессе очень велика и во многом определяет характер деятельности аргументатора. Более целесообразным все же представляется последовательное рассмотрение аргументации как деятельности одного субъекта — аргументатора. Когда я пишу эту книгу, я обращаюсь к будущему читателю, стремлюсь его в чем-то убедить, заинтересовать, побудить о чем-то задуматься, выдвигаю тезисы и привожу основания — словом, аргументирую. Предположим, однако, что никто эту книгу не прочитает, что не найдется ни одного человека, который захотел бы открыть свой разум в отношении представленной здесь аргументации. Значит ли это, что эта работа не содержит аргументации? Автор этих строк склонен думать, что это не так. Он аргументирует, хотя и осознает, что в принципе его аргументация может не иметь успеха.

Чтобы квалифицировать некоторую деятельность как аргументацию, достаточно рассмотреть ее как деятельность аргументатора в плане целей и средств этой деятельности, представлений аргументатора об объекте деятельности. Если разум реципиента оказался закрыт для данной аргументации, мы мо-

жем назвать ее безуспешной, нецелесообразной, обращенной не по адресу, но от этого она не перестает быть аргументацией.

Расположенность реципиента к восприятию аргументации, открытость его ума в отношении данной аргументации является условием ее эффективности и целесообразности. Поскольку целью аргументатора является принятие реципиентом аргументируемого положения, трудно представить себе, что человек, начиная аргументацию, совершенно не рассчитывает на расположенность реципиента к ее восприятию. Предположение об открытости ума реципиента является, таким образом, необходимым компонентом схемы деятельности, имеющейся в сознании аргументатора. Такое представление об открытости ума может сопровождаться различной степенью уверенности, иногда весьма незначительной. Пожалуй, в таком положении оказывались российские адвокаты, выступающие перед «серыми» составами присяжных, т. е. такими, где большинством были крестьяне и ремесленники. Известный русский юрист В. А. Маклаков замечал по этому поводу: адвокаты боялись, что доводы их не подействуют, не будут усвоены, что между ними и присяжными окажется пропасть, что присяжные не смогут понять того, что доступно людям просвещенным [74, с. 44].

Рассчитывая на принятие тезиса реципиентом, аргументатор не может основываться лишь на предположении об открытости ума последнего. Для успеха аргументации недостаточно, чтобы реципиент понял тезис, нужно, чтобы он принял его. Это ставит аргументатора перед необходимостью учитывать мнения, знания, убеждения реципиента по вопросам, релевантным данной аргументации, а также его интеллектуальные возможности, склонности и пристрастия. По существу на это обстоятельство обращал внимание Платон, вкладывая в уста Сократа требование к аргументатору основываться на взглядах собеседника. Когда один из героев диалога «Горгий» пытается убедить Сократа в истинности своей точки зрения, ссылаясь при этом на ее общепризнанность, Сократ заявляет: «Милый мой, ты пытаешься опровергать меня по-ораторски, по образцу тех, кто держит речи в судах. Ведь и там одна сторона считает, что одолела другую, если в подтверждение своих слов представила многих и вдобавок почтенных свидетелей, а противник — одного какого-нибудь или вовсе никакого. Но для выяснения истины такое опровержение не дает ровно ничего: бывает даже, что невинный становится жертвой лжесвидетельства многих и как будто бы не последних людей... Я же, пока не представлю одного-единственного свидетеля, подтверждающего мои слова, тебя самого, считаю, что не достиг в нашей беседе почти никакого успеха. Но я считаю, что и ты ничего не достигнешь, если не получишь свидетельства от меня одного; всех же прочих свидетелей можешь спокойно отпустить» [105, т. 1, с. 290].

Аристотель в «Топике» также рекомендует аргументатору разговаривать с людьми, «исходя не из чужих, а из (их) собственных взглядов, отклоняя то, что нам кажется сказанным ненадлежащим образом» [11, т. 2, с. 351]. Он обращает внимание и на то обстоятельство, что аргументатор должен учитывать интеллектуальные возможности реципиента. Например, Аристотель советует в выступлениях перед толпой использовать индуктивные умозаключения, а обращаясь к искусному в словопрениях диалектику, применять силлогизм [11, т. 2, с. 510].

Х. Перельман постоянно подчеркивает, что необходимое условие эффективности аргументации состоит в том, чтобы всякое положение, предназначенное служить в качестве основания, признавалось аудиторией [177, с. 156]. «Всякая аргументация, — пишет он, — должна быть адаптирована к аудитории, должна основываться на взглядах, принимаемых аудиторией» [175, с. 14].

Разумеется, аргументация адресована человеку, личности. Нетрудно видеть, однако, что эффективность аргументации непосредственно зависит от некоторой комбинации в сознании реципиента, образуемой его знаниями, мнениями, убеждениями, навыками интеллектуальной деятельности, склонностями и пристрастиями, релевантными тем утверждениям, которые делаются аргументатором, и его манере аргументирования. В дальнейшем такого рода комбинацию будем называть полем аргументации¹. Отметим, что поле аргументации не является произвольной конструкцией, составленной из реально не связанных между собой элементов. Поле аргументации есть функциональное образование, состоящее из мобилизуемых и реально взаимодействующих в ходе восприятия и оценки аргументации элементов и свойств сознания реципиента.

Используя введенную терминологию, можно сказать, что в схеме аргументации, наличествующей в сознании аргументатора, должно содержаться представление о поле аргументации, позволяющее надеяться на успех последней.

Риск, которому подвергается человек, осуществляющий аргументацию, преследует его на всех этапах этой деятельности, в том числе и при оценке результатов аргументации. Дело в том, что, решая вопрос об эффективности аргументации на основании утверждений или поступков реципиента, аргументатор может ошибиться, приняв, например, внешне выражаемое реципиентом согласие за выражение его подлинных взглядов в тех случаях, когда такое совпадение не имеет места.

¹ Термин «поле аргументации» заимствован из работы В. Штельцнера [148]. Однако В. Штельцнер придает этому термину более узкий смысл. Поле аргументации характеризуется им как множество, образованное предложениями, высказанными участником дискуссии, правилами вывода и критериями верификации.

Вообще говоря, отношение реципиента к аргументации существует в двух планах — внутреннем и внешнем. Реципиент может действительно принять аргументацию, изменив соответствующим образом свои представления, мнения, оценки (будем называть это внутренним принятием), и выразить открыто свое согласие с аргументатором (будем называть это внешним принятием). Возможна и другая ситуация: реципиент считает аргументацию неправомерной (внутреннее непринятие) и заявляет об этом (внешнее непринятие). В обоих случаях внутренняя и внешняя оценки совпадают. Бывает, однако, что реципиент, принимая аргументацию во внутреннем плане, внешне имитирует несогласие с ней в силу каких-то обстоятельств, например, если он поощряется за опровержение аргументации, осуществляемой политическими противниками тех сил, от которых данный реципиент находится в зависимости. Несовпадение внутренней и внешней оценки имеет место и в тех случаях, когда реципиент, не считая на самом деле аргументацию верной, демонстрирует тем не менее ее внешнее принятие, находясь, положим, в зависимости от аргументатора или его единомышленников. Следует поэтому подчеркнуть, что эффективность, успешность, действенность аргументации (эти слова в данном случае употребляются как синонимы) определяются именно внутренним принятием.

§ 2. Логическая структура аргументации

Аргументация как деятельность характеризуется не только субъектом, объектом деятельности, схемой деятельности, имеющейся в сознании субъекта, но и средствами этой деятельности. Будучи деятельностью интеллектуально-речевой, аргументация осуществляется через построение определенного рода текста, который может быть составлен из знаков как письменной, так и устной речи. Можно говорить о логических средствах и риторических приемах аргументации, о ее лексическом богатстве или, напротив, бедности, о тонких или грубых психологических приемах. Так или иначе, все эти факторы, называемые иногда средствами аргументации, находят воплощение в тексте, который является в этом отношении универсальным средством аргументации.

Говоря о логической структуре аргументации, мы имеем в виду именно логическую структуру текста, посредством которого аргументация осуществляется.

Нужно заметить, что далеко не все воздействия на взгляды и поведение человека, осуществляемые через текст, являются аргументацией и соответственно не все тексты, образуемые в этих случаях, являются аргументационными. При этом непосредственная цель субъекта деятельности может не отличаться от цели субъекта аргументации, т. е. состоять в принятии ад-

ресатом некоторого утверждения (и в совершении соответствующих поступков). Например, говоря человеку: «Как хорошо Вы выполнили эту работу», мы хотим, чтобы человек этот принял данное утверждение как истинное, т. е. осознал значимость своей работы. Обращаясь к кому-то со словами: «Принесите, пожалуйста, книгу», мы рассчитываем, что он совершит желаемое нами действие. Наконец, просто сообщая человеку некоторую информацию о том, что тогда-то имело место то-то, мы стремимся таким образом расширить сферу его знания. Во всех этих случаях субъект деятельности обращается к реципиенту как к сознательному существу, обладающему свободой воли в отношении принятия или непринятия соответствующих утверждений. Но здесь мы не имеем дела с аргументацией. Для аргументационного текста характерно наличие двух логических компонентов — тезиса аргументации и ее оснований. Число оснований (посылок) может варьироваться, иногда (как в первых двух примерах аргументации, приведенных в самом начале данной главы) это число равно единице. Тезис и каждое из оснований — это суждения, выражаемые в предложениях. Аргументатор полагает, что принятие реципиентом оснований обусловит определенным образом принятие им тезиса аргументации. Характер обусловливания при этом может быть различным. Например, в одних случаях аргументатор считает, что, приняв посылку, реципиент обязан принять тезис, поскольку данный тезис логически следует из данных посылок, истинность посылок с необходимостью влечет истинность тезиса. В других случаях аргументатор осознает, что принятие реципиентом посылок позволяет надеяться на принятие им тезиса лишь с некоторой степенью вероятности (возможно, и весьма высокой), поскольку данный тезис получается из данных посылок по индукции, истинность посылок не гарантирует истинности тезиса, а лишь в некоторой степени подтверждает предположение об истинности тезиса.

Обратим внимание на то обстоятельство, что мы ведем речь о представлениях аргументатора относительно логической связи, например дедуктивной или индуктивной, оснований и тезиса, а не о реальной логической связи между ними. Дело в том, что представления аргументатора о характере логической связи между тезисом и основаниями не всегда соответствуют действительности. Допустим, некто говорит вам: «Иванов работает слесарем, поэтому он никак не может иметь ученой степени», полагая, что из утверждения «Иванов работает слесарем» с необходимостью следует утверждение «Иванов не имеет ученой степени». Представление аргументатора о связи между этими утверждениями в данном случае неверно. На самом деле истинность утверждения «Иванов работает слесарем» дает нам право заключить, что Иванов не имеет ученой степени лишь с высокой степенью вероятности. Ведь известны случаи, хотя и весьма редкие, когда человек, имеющий уче-

ную степень, по тем или иным причинам становится рабочим. Таким образом, имеет место несовпадение реальной логической связи между тезисом и основаниями и той, которая заявлена аргументатором в рассматриваемом тексте. Реальная логическая связь в данном случае была бы адекватно выражена в тексте типа: «Иванов работает слесарем, поэтому, *скорее всего*, он не имеет ученой степени».

Развиваемое в данной работе понимание аргументации не предполагает неперменной логической правильности рассуждения, реализуемого в аргументационном тексте. Более того, как тезис, так и основания аргументации могут оказаться ложными. При этом и ложность предложений, утверждаемых в ходе аргументации, и логическая неправильность рассуждения могут быть как результатом ошибки аргументатора, так и результатом его сознательного стремления ввести реципиента в заблуждение. Таким образом мы говорим о честной или нечестной, правильной или неправильной, истинной или ложной, действенной или недейственной аргументации.

Столь широкое понимание аргументации является достаточно распространенным [183; 161], однако не общепризнанным. Существует подход, наделяющий статусом аргументации лишь такие способы воздействия на взгляды и поведение человека, которые осуществляются путем логически правильного рассуждения, имеющего истинные посылки и тезис. Предполагается также, что аргументатор честен (он не выдает за истину то, что считает ложью) и что деятельность его успешна. Наиболее крупная работа, в которой представлен такой подход, — монография Г. А. Брутяна «Аргументация» [21]. Нужно признать, что подход этот имеет свои основания. Прежде всего он имеет основания в некоторых ситуациях повседневного употребления слова «аргументация» и родственных с ним слов. Когда человек приводит веские, убедительные доводы в поддержку своей позиции, мы говорим: «Это аргументация», «Это аргументы», имея в виду, что человек этот логичен, последователен и опирается на положения, которые представляются нам истинными. В противоположной ситуации, когда доводы оцениваются нами как ложные или неприемлемые, манера рассуждения как логически непоследовательная, когда мы не верим в честность и добросовестность говорящего, мы заявляем: «Это не аргументация», «Это не аргумент».

Вообще, термин «аргументация» нередко имеет положительную эмоционально-ценностную нагруженность. Такая нагруженность обусловлена тем, что честный, ставящий перед собой благородные цели, интеллектуально развитый человек стремится к истинности и логической правильности своей аргументации. Стремление это, разумеется, оправдано как в моральном отношении, так и в конечном счете прагматически. Нельзя не видеть, однако, что абсолютная честность, истинность, правильность и успешность — это черты скорее идеала

аргументации, к которому мы стремимся, чем реальная аргументация. Требования истинности, правильности, честности — это те требования, в соответствии с которыми должно аргументировать, но которые далеко не всегда выполняются в реальной аргументации по тем или иным причинам, например, в силу способности человека ошибаться, добросовестного заблуждения или преднамеренного обмана. Трактовка аргументации как безусловно «положительного» феномена влечет за собой отказ в праве называться аргументацией построениям, которые ошибочны или представляют собой попытки сознательно ввести реципиента в заблуждение. Такого рода случаи называют ложной риторикой, софистикой, эклектикой, противопоставляя их аргументации, которая всегда истинна, честна и логически правильна. К сожалению, сегодня мы имеем солидную традицию зачисления в разряд софистики, эклектики или ложной риторики всех тех примеров аргументации, когда обосновывается тезис, который мы ни за что не хотим принимать, или аргументатором является человек, не согласиться с которым мы считаем делом чести. Множество примеров тому можно почерпнуть из оценок аргументации, осуществляемых в политико-идеологическом контексте, в том числе в развиваемых в таком контексте гуманитарных науках — философии, политэкономии, истории. Имеется соблазн априорно квалифицировать ту или иную попытку аргументации как софистическую или эклектическую, что освобождает ее оппонента от серьезного, беспристрастного, просто добросовестного анализа проблемы.

Представляется все же предпочтительной более широкая трактовка аргументации, когда истинность и ложность, честность и обман, приемлемость и неприемлемость рассматриваются не как характеристики двух разных феноменов — аргументации и не-аргументации, а как характеристики одного и того же — аргументации. Это дает возможность рассматривать различные разновидности аргументации (приближающиеся к идеалу или противоречащие ему) как проявление одной фундаментальной способности человека к дискурсивному воздействию на другого человека (или на себя самого).

Мы уже не раз говорили о том, что аргументация осуществляется через построение текста. В тексте содержатся тезис и посылки аргументации, указание на связь между ними. Вместе с тем аргументационный текст может содержать компоненты, которые нельзя назвать ни тезисом, ни посылками, ни указателем связи между ними. Это могут быть различного рода описания, пояснения, введение в историю вопроса и даже отступления, причем не всегда относящиеся к делу. В связи с этим возникает вопрос, как обозначить логико-лингвистическую структуру, образуемую посылками и тезисом аргументации и фиксируемую в аргументационном тексте, который наряду с нею может содержать и другие компоненты? Такую

структуру иногда называют аргументацией [30]. Для проводимого здесь исследования, однако, существенно различать аргументацию как деятельность и логико-лингвистическое средство ее осуществления. В англоязычной литературе по теории аргументации для обозначения такого средства используется термин «argument». В русском языке калькой английского «argument» является слово «аргумент». Это слово, однако, не может считаться адекватным переводом английского «argument». Дело в том, что в русскоязычной литературе, посвященной проблемам аргументации и доказательства, термин «аргумент» используется как синоним термина «посылка доказательства» или «посылка аргументации» [14].

В данной работе для обозначения логико-лингвистической структуры, в которой реализуется аргументация, будет использоваться выражение «аргументационная конструкция». Под аргументационной конструкцией будем понимать множество предложений, произнесенных или написанных некоторым лицом (аргументатором) и адресованных некоторому другому лицу или группе лиц (реципиенту, аудитории). При этом аргументатор надеется, что реципиент примет одно из этих предложений (тезис) вследствие принятия им других предложений аргументационной конструкции (оснований, посылок).

Аргументационные конструкции могут различаться по сложности. Одни из них содержат в своем составе другие аргументационные конструкции, причем тезисы последних могут выступать в качестве посылок первых. Элементарные аргументационные конструкции не содержат в своем составе других аргументационных конструкций (все приводимые до сих пор в данной работе примеры аргументационных конструкций элементарны). Иные аргументационные конструкции имеют значительное число посылок, иные — лишь одну. Аргументационная конструкция может быть представлена в одном монологе аргументатора или в нескольких, как, например, в платоновских диалогах, где послылки одной аргументационной конструкции иногда оказываются разбросанными по ряду коротких монологов Сократа.

Аргументацию, таким образом, можно охарактеризовать как процесс построения и выдвижения аргументационных конструкций.

История изучения логической структуры аргументационных конструкций восходит к античности. Рефлексия над аргументацией сыграла большую роль в становлении логики как науки. Термин «аргументационная конструкция» не употреблялся Аристотелем, однако те структуры, которые он называет доводами и исследует в «Топике», «Риторике» или рассматривает в контексте аргументационных ситуаций в «Аналитиках», и есть, по существу, не что иное, как аргументационные конструкции. Аристотель выделял два типа аргументационных конструкций по характеру логической связи между их элемен-

тами — силлогизм и наведение (индукция). Современное логическое знание позволяет выделять более многообразные типы связей между элементами аргументационных конструкций, например, различные формы несиллогистических дедуктивных выводов. Характеризуя логическую структуру аргументационных конструкций самым общим образом, можно подразделить их на демонстративные и недемонстративные. Демонстративные аргументационные конструкции — те, в которых реализуется демонстративное рассуждение, т. е. рассуждение, где истинность заключения (в данном случае тезиса аргументационной конструкции) гарантируется истинностью посылок. К демонстративным рассуждениям относятся дедуктивные выводы и выводы по полной индукции. В недемонстративных аргументационных конструкциях реализуется соответственно недемонстративное рассуждение, где истинность посылок не гарантирует истинности заключения. Это выводы по неполной индукции, по аналогии, по правилам обратной дедукции [30, с. 202—205].

Заметим, что истинность понимается в данной работе в самом широком смысле, как соответствие суждения той реальности, к которой оно относится, которую оно описывает. Реальностью при этом может считаться не только материальный мир, но и мир сознания, мир ценностей, сфера должного и предпочтительного. В этом смысле можно говорить об истинности нормативных и оценочных суждений, суждений должностования, предпочтения и других.

Пытаясь проанализировать логическую структуру конкретных аргументационных конструкций, мы без труда обнаружим, что типы рассуждений, о которых говорилось выше, реализуются, как правило, не в аргументационной конструкции как таковой, а в аргументационной конструкции с некоторым имплицитным дополнением. Это дополнение состоит из предложений, которые не произнесены и не написаны, но подразумеваются в ходе аргументации. В этих случаях рассуждения, реализуемые в собственно аргументационных конструкциях, являются энтимематическими, эллиптическими. На эту особенность аргументационных конструкций обращал внимание Аристотель. Он отмечал, что довод остается ясным, если в нем опущены лишь весьма правдоподобные посылки [11, т. 2, с. 256]. Например, рассуждение: «Питтак щедр, ибо честолюбивые щедры, Питтак же честолюбив» представляет собой силлогизм. В ситуации, когда собеседникам известно, что Питтак честолюбив, посылка, содержащая эту информацию, может быть опущена, и аргументационная конструкция примет вид: «Питтак щедр, ибо честолюбивые щедры». Утверждение «Питтак честолюбив» является имплицитным дополнением данной аргументационной конструкции. Очевидно, что демонстративное рассуждение (в данном случае силлогизм) реализуется здесь в аргументационной конструкции с имплицитным дополнением.

Аристотель обращал внимание на широкую распространенность эллиптических рассуждений, на то, что ими пользуются и в спорах о вероятном, и в публичных выступлениях, и в доказывающих науках. Ведь и в последних нередко опускается «то, относительно чего доказывается, то, что доказывается, и то, на основании чего доказывают» [11, т. 2, с. 275]. Аристотель пишет: «Ничто, однако, не мешает иным наукам пренебрегать некоторыми [из этих сторон], как, например, не указывать, что род существует, если очевидно, что он существует (ведь не в одинаковой мере ясно, что есть число и что есть холодное и теплое), и не указывать значения свойств, если они ясны, точно так же как не рассматривают значения общих [положений], [например] что значит отнять равное от равного, потому что это известно» [там же].

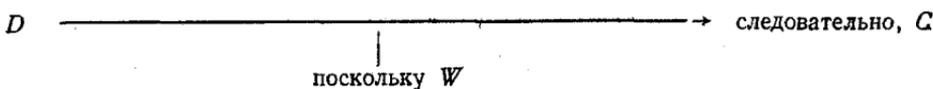
Хотя энтимематичность аргументации отмечалась многими философами со времен Аристотеля, однако характер имплицитных дополнений в их многообразии не получил достаточно детального систематического рассмотрения. Одна из попыток продвинуться в этом направлении была представлена в работе С. Тулмина [183]. Он считает, что ключ к рассмотрению логической структуры аргументации дает аналогия с юриспруденцией. Эта аналогия, как утверждает С. Тулмин, ведет нас к принятию гораздо более сложной схемы аргументации, чем обычно используемая схема «посылки — заключение», поскольку вопросы, которые встают перед нами при анализе аргументации, являются лишь более общими случаями вопросов, уже известных в юриспруденции, где проводится множество различий между предложениями по их роли в судебном процессе. Какие различные типы предложений, спросит философ права, произносятся в ходе судебного разбирательства и какими различными путями они связаны с установлениями закона? С. Тулмин подчеркивает, что данный вопрос является центральным для изучающего юриспруденцию и что судебный процесс может быть должным образом понят только в том случае, если мы проведем большое число различий. «Юридические высказывания, — пишет он, — имеют множество различных функций. Высказывания претензий, доказательства идентичности, свидетельства о рассматриваемых событиях, интерпретации закона или обсуждение их правильности, претензии на частичное оправдание, заявления с просьбой о смягчении наказания, приговоры — все эти различные виды суждений выполняют свою роль в судебном процессе, и различия между ними на практике далеко не пустяк» [183, с. 96]. Если мы хотим представить нашу аргументацию с полной логической беспристрастностью и понять должным образом природу логического процесса, то мы должны, считает С. Тулмин, использовать модель аргументации ничуть не менее сложную, чем это требуется в юриспруденции. Предлагаемая С. Тулминым мо-

дель аргументации заслуживает того, чтобы остановиться на ней подробнее.

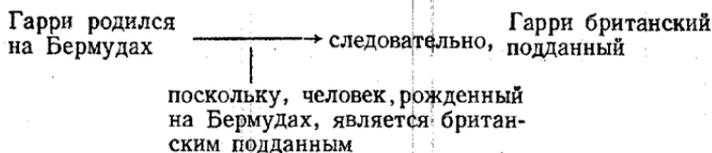
Фактически С. Тулмин вводит три модели аргументации, причем каждая последующая модель оказывается более сложной, чем предыдущая. В основе построения этих моделей лежат следующие рассуждения. Когда мы говорим, например, что Петерсен не будет римским католиком, мы основываем наши утверждения на знании того, что он швед и что это делает весьма неправдоподобной его принадлежность к римско-католической церкви. Когда обвинитель в суде заявляет, что Вилкинсон обвиняется в нарушении правил дорожного движения, он ссылается на то обстоятельство, что два полисмена свидетельствуют, что они зарегистрировали факт ведения им машины со скоростью 45 миль в час в застроенном районе. В каждом случае первоначальное утверждение поддерживается некоторыми фактами, подкрепляющими его. Таким образом, можно различить тезис или заключение (claim, conclusion, обозначим его как *C*), чьи достоинства мы пытаемся установить, и факты, к которым апеллируют как к основаниям тезиса, на которые ссылаются как на сведения, данные (data, обозначим их как *D*). После того как мы выделили данные, перед нами могут возникнуть вопросы другого рода. Прежде всего, этот вопрос о природе и оправданности перехода от данных к заключению. Для того чтобы ответить на этот вопрос, требуются не дополнительные данные, а предложения другого рода: правила, принципы, разрешения на вывод. Эти общие предложения сыграют роль моста между данными и заключением. Самым кратким образом они могут быть записаны «если *D*, то *C*», а более эксплицитно — «данные (информация) *D* дают нам право сделать заключение (выдвинуть тезис) *C*». Предложения такого рода С. Тулмин называет «разрешениями», «гарантиями» (warrants, обозначается как *W*).

В некоторых случаях гарантии могут быть тривиальными, например знание того, что у Гарри рыжие волосы, позволяет нам отвергнуть любое предположение о том, что его волосы черные, ввиду «гарантии», что «рыжее не может быть одновременно черным». Пример нетривиальной гарантии — «швед почти наверняка не будет римским католиком». Эта гарантия позволяет нам перейти от утверждения «Петерсен швед» к утверждению «Петерсен не будет римским католиком».

Вышесказанное позволяет С. Тулмину ввести следующую схему аргументации:



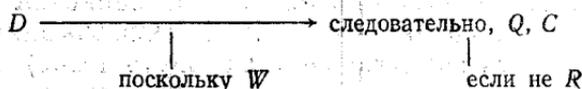
Например:



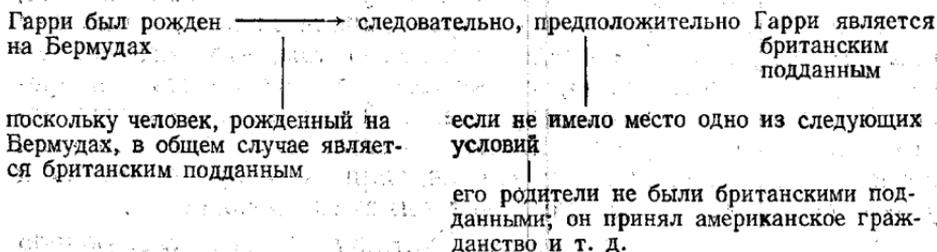
Одна из причин различать данные и гарантии, считает С. Тулмин, состоит в том, что к данным апеллируют эксплицитно, к гарантиям же имплицитно. Кроме того, гарантии имеют общий характер: они удостоверяют правильность всех аргументационных конструкций соответствующего типа и должны устанавливаться иным путем, чем факты, используемые в качестве данных. Это различие между данными и гарантиями подобно приводимому в суде различию между вопросами факта и вопросами закона.

Приведенная схема аргументации является у С. Тулмина лишь начальной. Она порождает дальнейшие вопросы относительно силы гарантий. Одни гарантии позволяют с необходимостью переходить от данных к заключению, другие — лишь с вероятностью. В первом случае заключение получает модальный квалификатор «необходимо», во втором — «вероятно» или «предположительно». Иногда мы можем указать условия, при которых гарантии не позволяют получить заключение из данных.

Дополнив модель аргументации квалификаторами Q и условиями исключения или опровержения (rebuttal) R , получаем



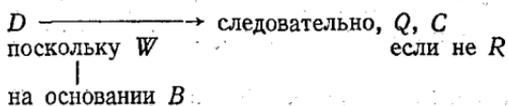
Например:



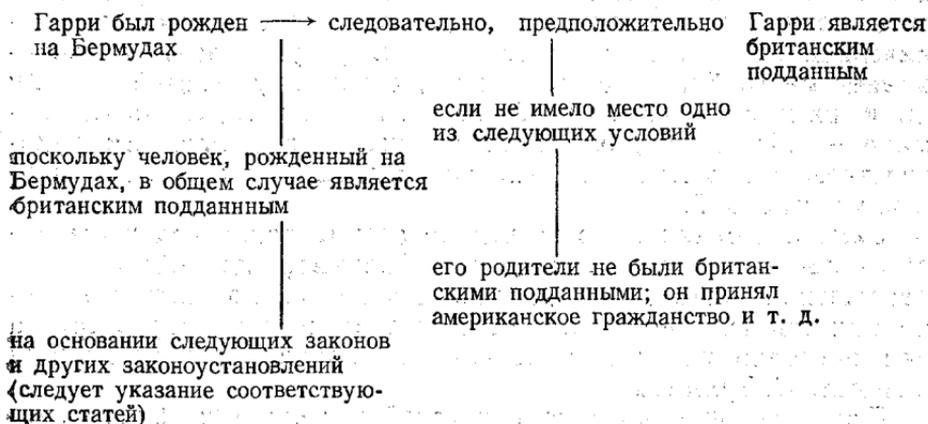
Условия опровержения R являются самостоятельным элементом аргументации, несводимым к другим. Их отличие от разрешений очевидно — ведь они представляют собой утверждения о некоторых фактах. Менее очевидно их отличие от данных D . С. Тулмин, однако, обращает внимание на то обстоятельство, что R не могут рассматриваться как дополнительные D , поскольку R приводятся с целью подтверждения

или опровержения применимости W . И тот факт, что Гарри родился на Бермудах, и тот факт, что его родители не являются подданными другого государства, оба имеют отношение к вопросу о его теперешнем подданстве или гражданстве, но эти отношения различны. Первый из этих фактов сам по себе устанавливает презумпцию британского подданства, второй же факт, отвергая одно из вариантов возражений, служит для укрепления этой презумпции.

Еще один существенный элемент схемы аргументации, по С. Тулмину, — «поддержка» (backing, обозначается как B) используемых разрешений. Ведь нас могут спросить не только о том, правомерно ли и при каких условиях правомерно применять разрешение W именно в данном случае, но и о том, почему вообще эти разрешения должны считаться имеющими силу: «Вы полагаете, что человек, родившийся на Бермудах, должен быть британским подданным, но почему Вы так думаете?» Таким образом, за нашими разрешениями должны лежать некоторые другие гарантии, без которых эти разрешения не имеют ни власти, ни употребления. Такими гарантиями выступают поддержки B . И самая полная из предлагаемых С. Тулминым схем аргументации имеет вид



Пример:



С. Тулмин подчеркивает, что поддержки, на которых основываются разрешения, существенно различны в различных сферах аргументации. Если в только что рассмотренном примере разрешение, сформулированное в предложении «Человек, рожденный на Бермудах, является британским подданным», поддерживается апелляцией к законам, регулирующим подданство людей, рожденных в британских колониях, то разре-

шение, сформулированное в предложении «Кит является млекопитающим», может быть поддержано ссылкой на таксономическую классификацию, а утверждение «Жители Саудовской Аравии являются мусульманами» — апелляцией к статистическим данным о религиозной принадлежности людей различной национальности.

Отличия поддержки от других элементов аргументации состоят в следующем. От разрешения поддержка отличается тем, что она должна быть выражена в виде категорического утверждения о факте (указание на соответствующие статьи закона, научные положения, статистические данные), в то время как само разрешение является, как мы видели, гипотетическим утверждением, выполняющим роль моста между данными и заключением. Сравнивая поддержку с данными, можно заметить, что, в то время как данные должны быть выражены эксплицитно, т. е. произнесены или записаны в ходе аргументации, поддержка может содержаться в аргументации имплицитно, получая явную формулировку лишь в процессе защиты первоначальной аргументации. Очевидным является отличие поддержки от квалификатора и условия опровержения: ведь роль поддержки состоит в обосновании разрешения, роль квалификатора — в указании на модальность заключения, а условия опровержения позволяют отвергнуть презумпции, создаваемые разрешением.

Оценивая тулминовскую схему аргументации, которая в нашей терминологии может быть названа схемой аргументационной конструкции и ее имплицитных дополнений, следует отметить прежде всего, что данная схема не ограничивается различием лишь посылок и заключения аргументации, но показывает многообразие ее элементов, специфику связей между ними, их коммуникативные функции. Кроме того, схема С. Тулмина — работающая, она может служить практическим руководством для анализа многих типов реальных аргументационных конструкций.

Заметим, однако, что не всякая аргументация содержит все элементы, входящие в эту схему. Например, для обоснования разрешения перехода от данных к заключению нередко используются гипотетические утверждения общего характера, а они, очевидно, не могут быть квалифицированы как поддержки в смысле С. Тулмина.

При всей полезности юридической модели для общего анализа аргументации эту модель не следует абсолютизировать, и недостатки рассматриваемой схемы обусловлены во многом как раз неправомерным расширением сферы действия юридической модели. Испытывая данную схему на универсальность, мы сталкиваемся с трудностями в тех случаях, когда в качестве явно формулируемой посылки аргументационной конструкции выступает суждение общего характера, а утверждение о факте оказывается имплицитным дополнением. Проиллюстри-

руем это на таком примере. Некто утверждает: «Я имею право на труд в соответствии с полученной специальностью, ибо это право каждого гражданина СССР». Очевидно, что аргументационная конструкция в данном случае состоит из тезиса «Я имею право на труд в соответствии с полученной специальностью» и посылки «Всякий гражданин СССР имеет право на труд в соответствии с полученной специальностью». ИмPLICITным дополнением является суждение «Я — гражданин СССР». Оно не произносится в ходе аргументации, поскольку известно всем лицам, вовлеченным в коммуникативную ситуацию, автоматически срабатывает при выдвижении и оценке данной аргументационной конструкции. Именно это имPLICITное утверждение дает нам право перейти от посылки к заключению, однако оно не может быть названо разрешением (*W*) в смысле С. Тулмина, поскольку оно является утверждением о факте, не имеет общего характера и соответствует меньшей посылке силлогизма. Утверждение же «Всякий гражданин СССР имеет право на труд» является утверждением общего характера и может быть обосновано ссылкой на соответствующие пункты законодательства и потому не может рассматриваться как данное (*D*) в смысле С. Тулмина. Вместе с тем посылку данной аргументационной конструкции мы не можем рассматривать как разрешение, а имPLICITное дополнение как данное, поскольку первая эксплицитна, а второе — имPLICITно. Таким образом, схема С. Тулмина не срабатывает в исследовании аргументационных конструкций рассмотренного типа.

Представляется, что тулминовская схема аргументации может быть усовершенствована, если допустить большую вариативность данных и разрешений тезиса, условий опровержения и поддержек. Учитывая разработки С. Тулмина, мы можем охарактеризовать имPLICITные дополнения к аргументационной конструкции как состоящие из суждений, которые выполняют роль разрешений на переход от посылок аргументационной конструкции к ее заключению, роль обоснования (поддержки) этого разрешения, формулировки условий исключения. При этом любая из перечисленных ролей может выполняться утверждениями как общего, так и частного характера, утверждениями гипотетическими, ассерторическими и другими видами утверждений. ИмPLICITные дополнения могут переходить в разряд явно формулируемых посылок аргументационной конструкции в ходе анализа данной конструкции, обсуждения и защиты ее, в дискуссии, споре, судебном разбирательстве. Невозможно сформулировать универсальные жесткие правила, которые позволяли бы установить, какие суждения должны выдвигаться эксплицитно, как посылки аргументационной конструкции, а какие входить в имPLICITное дополнение. Вопрос об эксплицитности и имPLICITности решается чаще всего неосознанно в зависимости от конкретной коммуникативной ситуации. То или иное суждение оказывается в составе имPLICIT-

цитного дополнения не в силу того, что оно общее или гипотетическое, а потому, что оно представляется само собой разумющимся участникам коммуникативной ситуации и должно автоматически срабатывать при выдвижении и оценке аргументационной конструкции. Разумеется, форма аргументационной конструкции и характер имплицитных дополнений к ней обусловлены непосредственно той схемой деятельности, которая имеется в сознании аргументатора. Аргументатор может сам решать, какие утверждения в ходе аргументации могут быть опущены, оставаясь в качестве имплицитных дополнений, а какие должны явно формулироваться в качестве посылок аргументационной конструкции. Иногда аргументатор осознанно принимает такого рода решения, ориентируясь при этом на взгляды аудитории, принимая во внимание поле аргументации, но гораздо чаще имплицитные дополнения к аргументационной конструкции не осознаются явно самим аргументатором. Ошибка, которая подстерегает аргументатора в таких случаях, состоит в том, что в числе имплицитных дополнений могут оказаться утверждения, которые не являются для аудитории сами собой разумющимися и автоматически срабатывающими при оценке аргументационной конструкции и которые следовало бы сформулировать в виде явных посылок. Эта ошибка ведет к непониманию аргументации реципиентами и может стоить ему успеха. На это обстоятельство обращает внимание Г. А. Брутян: «Задача же аргументатора состоит в том, чтобы неявное для собеседника превратить в явное, если это приводит к достижению цели. Это следует учесть особо, поскольку всякая более или менее развернутая аргументация подразумевает определенный подтекст — те неявно выраженные предпосылки, на основе которых аргументатор развивает свою аргументацию. Непонимание в процессе аргументации нередко возникает вследствие неправильного раскрытия подтекста рассуждения оппонента, участника дискуссии и т. д. Аргументатор обязан сделать все возможное, чтобы выраженные предпосылки рассуждения не давали основания для двусмысленного или ложного толкования» [21, с. 33].

С другой стороны, чрезмерно подробная аргументация, когда явно формулируются многие из суждений, которые следовало бы оставить в числе имплицитных дополнений, может вызвать раздражение реципиента, снизить интерес к аргументации и также помешать ее успеху.

С учетом вышесказанного можно охарактеризовать логическую правильность аргументации. Аргументация будет логически правильной в том случае, если тезис аргументационной конструкции выводим из совокупности ее посылок и имплицитных дополнений и при этом характер выводимости соответствует заявленному аргументатором. Так, если аргументатор заявляет, что тезис непременно истинен при истинности посылок, то аргументационная конструкция логически правильна,

если истинность посылок и имплицитных дополнений гарантирует истинность тезиса. Когда же аргументатор претендует лишь на то, что истинность тезиса вытекает из истинности посылок лишь с некоторой степенью вероятности, то для логической правильности аргументационной конструкции достаточно, чтобы имела место недемонстративная выводимость тезиса из посылок и имплицитных дополнений. Сказанное относится к элементарной аргументационной конструкции. Сложная же аргументационная конструкция является логически правильной, если каждая из входящих в нее элементарных аргументационных конструкций является логически правильной.

Необходимо иметь в виду, что характер логической связи между компонентами аргументационной конструкции не всегда явно заявляется аргументатором. Говоря: «*A*, потому что *B*», человек может иметь в виду как то, что *A* с необходимостью выводимо из *B*, так и то, что *A* выводимо из *B* лишь с некоторой степенью вероятности. Если из контекста не ясно, какой характер связи имеет в виду аргументатор, реципиент может прибегнуть к уточняющим процедурам (более подробно такого рода процедуры будут охарактеризованы в главе 3).

Говоря о логической структуре аргументации, невозможно обойти вопросы о соотношении аргументации и доказательства. В работах, исследующих аргументацию, эти вопросы решаются по-разному, и мы можем нередко обнаружить здесь противоположные точки зрения.

Резкое разграничение аргументации и доказательства проводит Х. Перельман. Он противопоставляет друг другу эти два вида деятельности, рассматривая их как несовместимые. Под доказательством при этом имеется в виду прежде всего формальное доказательство, осуществляемое в рамках какой-либо из систем современной символической логики (например, в классическом исчислении высказываний или предикатов, модальных системах и т. д.). «В своей современной форме, — пишет Х. Перельман, — доказательство есть вычисление, совершаемое в соответствии с заранее установленными правилами. При этом не допускается обращения к какой-либо иной очевидности или интуиции. Единственное требование — способность различать знаки и осуществлять операции в соответствии с правилами. Доказательство оценивается как правильное или неправильное в зависимости от того, соответствует оно правилам или нет. Заключение считается доказанным, если оно получено выполнением серии правильных операций, которое начинается с посылок, принятых в качестве аксиом. Независимо от того, рассматриваются ли эти аксиомы как очевидные, истинные или гипотетические утверждения, отношение между ними и выводимыми из них теориями остается неизменным» [175, с. 10]. Если мы приняли рамки формальной системы и знаем, что она свободна от двусмысленностей, тогда, считает Х. Перельман, доказательства, которые могут быть осу-

ществлены в этой системе, являются вынуждающими и безличными, их правильность может быть проверена чисто механически.

Вынуждающий, механический характер доказательства, его безличность составляют, по Х. Перельману, главное отличие доказательства от аргументации. Аргументация, в отличие от доказательства, предполагает столкновение умов, она имеет невынуждающий характер, ее правильность не может быть установлена механическим путем.

Совершенно противоположную точку зрения на соотношение аргументации и доказательства мы находим в работе В. Греннэна, где доказательство рассматривается как разновидность аргументации. «Хорошая аргументация, — пишет он, — такая, где заключение доказывается, или, иными словами, где имеются истинные посылки, гарантирующие истинность выводимого из них заключения. Хорошую аргументацию... мы будем называть „доказательством“» [161, с. 33]. Формула доказательства, по В. Греннэну, следующая: «доказательство = истинные посылки + логически правильный вывод» [там же]. Логически правильный вывод понимается при этом не как вывод, который может быть осуществлен лишь в формальной системе, а, скорее, в духе традиционной логики, как гарантирующий истинность заключения при истинности посылок [161, с. 175]. Аналогичную позицию занимают Е. К. Войшвилло и Ю. В. Ивлев, считая, что аргументация является логическим доказательством в том случае, когда в качестве посылок выступают достоверные положения, а форма аргументации представляет собой демонстративное рассуждение, в котором истинность заключения с необходимостью вытекает из истинности посылок [30, с. 202].

По-видимому, не случайно, что там, где аргументация рассматривается прежде всего как межсубъектное взаимодействие, в плане целей, которые преследуют вовлеченные в нее лица, аргументация противопоставляется доказательству (Х. Перельман). Там же, где аргументация рассматривается прежде всего с точки зрения логической структуры реализуемого в ней рассуждения, доказательство понимается как особый случай аргументации (Греннэн, Войшвилло, Ивлев).

Своеобразную в этом отношении позицию занимает В. Б. Родос. С одной стороны, он считает, что главной составляющей теории аргументации является логическая теория доказательства, поскольку выделенные в логике структурные компоненты доказательства (основания, демонстрация и тезис) естественным образом включаются и в структуру аргументации. С другой стороны, В. Б. Родос видит принципиальное отличие аргументации от доказательства в том, что в ней имеется личностный, субъективный структурный пласт, отсутствующий в доказательстве [117, с. 304].

Имеется также подход, рассматривающий доказательство

как один из основных компонентов аргументации. Аргументация предполагает наличие доказательства, однако не сводится к нему. Доказательство, пишет Г. А. Брутян, представляет собой логическую основу аргументации. При этом для аргументации требуется наряду с доказательством еще и убеждающее воздействие. «...Всякая корректная аргументация включает в себя доказательство как обязательный, причем основной, элемент. Однако наличие доказывания является необходимым, но не достаточным условием для осуществления аргументации. Здесь к доказыванию присовокупляется также и убеждение» [21, с. 29]. Аналогичным образом трактуется взаимосвязь доказательства и аргументации в работе А. А. Старченко и Ш. Бовао [131].

Представляется, что одна из причин разногласий в вопросе о соотношении аргументации и доказательства кроется в том, что по-разному понимается само доказательство. При этом на первый план у одних исследователей выступает синтаксическая сторона доказательства, у других — семантическая, у третьих — прагматическая. Примером синтаксической трактовки доказательства может служить трактовка Х. Перельмана, где доказательство рассматривается как оперирование со знаками по заданным синтаксическим правилам, причем ни объекты, обозначаемые этими знаками, ни отношения к ним субъекта, использующего их, не принимаются во внимание. Семантический аспект доказательства выступает на первый план, когда доказательство рассматривается с точки зрения соответствия выраженных в нем мыслей действительному положению дел. По-видимому, именно такая трактовка доказательства лежит в основе представления о том, что аргументация должна не только доказывать, но и убеждать. Ведь соответствие наших утверждений действительности — еще не гарантия того, что их истинность будет признана тем человеком, которому мы их адресуем. Мы фокусируем внимание на прагматическом аспекте доказательства, когда рассматриваем его как адресованное человеку (при этом субъект и адресат доказательства могут быть одним и тем же лицом). На прагматический аспект доказательства обращает внимание А. К. Кудрин. Характеризуя доказательство как одну из важнейших форм познания, он в то же время отмечает следующее: «Как на процесс доказательства указывают на особенную, весьма ограниченную во времени деятельность субъекта, направленную на то, чтобы сделать очевидным какой-либо тезис, утверждение на основе других тезисов и утверждений, либо указывают на исторический процесс движения человеческого познания или человеческой практики, несравнимый по времени с деятельностью отдельного индивида. Но и во втором случае доказательство принимает форму субъективной деятельности, имеющей осознанную цель: сделать очевидным для себя или для других какое-либо утверждение или его приемлемость» [64, с. 179].

Способ рассмотрения доказательства в прагматическом аспекте был характерен для С. И. Поварнина, который в своей книге «Спор. О теории и практике спора» трактует доказательство как обращенное к некоторому лицу и рекомендует участнику спора, использующему доказательство, учитывать соответствующие характеристики адресата [110]. Понимание доказательства как воздействующего на человека мы встречаем и у Платона, полагавшего, что математические доказательства выполняют убеждающую функцию [105, т. 1, с. 266].

Результаты сравнения доказательства и аргументации решающим образом зависят от избранного ракурса рассмотрения этих феноменов. Поскольку способ рассмотрения аргументации, избранный в данной работе, есть прежде всего способ рассмотрения ее как деятельности, имеет смысл, сравнивая аргументацию с доказательством, охарактеризовать последнее также как особого рода деятельность. Доказательство (доказывание) — это деятельность человека, осуществляемая с некоторой целью. Цель эта состоит в том, чтобы показать, что истинность некоторого утверждения (доказываемого утверждения), которое может называться тезисом или теоремой, вытекает из уже установленной истинности других утверждений (посылок, оснований). Целью аргументации, как неоднократно говорилось, является принятие. Может ли принятие быть рассмотрено как цель доказательства? Представляется, что может. Во-первых, в качестве неперменного адресата доказательства выступает сам субъект доказательства, сам его автор. Доказать — значит обязательно удостовериться самому, показать себе. Во-вторых, адресатом доказательства выступает, как правило, и другой человек, члены некоторого сообщества. Ученый, осуществивший доказательство некоторого научного положения и не попытавшийся сделать его достоянием кого-либо из своих коллег, большая редкость. Как же в таком случае объяснить тенденцию трактовать доказательство как безадресное? Истоки этой тенденции кроются, по-видимому, в том, что адресат доказательства, его взгляды и поведение не выделяются субъектом доказательства в некоторый явно оформленный объект деятельности. Реально они существуют как объект деятельности — доказывания (доказательство так или иначе влияет на взгляды и поведение людей, которые его воспринимают, и в предельном случае реципиентом доказательства является и его автор), однако в схеме деятельности, наличествующей в сознании субъекта доказательства, они не получают полностью осознанного отражения.

Что касается доказательства в формальной системе, которое Х. Перельман и ряд других авторов противопоставляют аргументации, то по этому поводу нужно заметить следующее. Доказательства в формальной системе не выражают сути многообразных типов реальных доказательств, осуществляемых человеком в различных областях — в точных науках, естество-

знании, политике, юриспруденции, обыденной жизни. Формальное доказательство является результатом абстрагирования и абсолютизации синтаксического аспекта реального доказательства. Реальное доказательство — выведение истинности тезиса из утверждений, истинность которых уже установлена, неотделимо от своего семантического содержания. Доказательство в формальной системе становится реальным лишь в том случае, когда задана его содержательная интерпретация, установлена истинность аксиом и способность правил обеспечивать переход от истинных утверждений к истинным. Поэтому сопоставить аргументацию с формальным доказательством еще не значит сопоставить ее с доказательством реальным.

Принятие реципиентом тезиса является одной из целей, хотя и не всегда осознаваемой, реального доказательства. Главной же целью доказательства является установление истинности тезиса. Может ли подобное установление истинности тезиса быть целью аргументации? Сопоставление аргументации с доказательством побуждает нас обратить внимание на ее семантический аспект и ее когнитивные функции, расширив в связи с этим свое представление о целях аргументации.

Выше мы рассматривали аргументационную конструкцию как средство воздействия на взгляды и поведение реципиента. Деятельность по построению такого рода конструкций предполагает соотнесение ее элементов с реальностью, их гносеологическую оценку самим аргументатором. При этом целью построения аргументационной конструкции может оказаться выведение истинности тезиса из истинных оснований.

Очевидно, что в этом случае аргументация приобретает ту же цель, что и доказательство. Разумеется, данная цель не является инвариантной для аргументации. Нередко аргументатор стремится обосновать тезис лишь с некоторой степенью вероятности, а иногда и вовсе ввести в заблуждение реципиента. Таким образом, рассматривая аргументацию и доказательство как деятельность, в плане целей, объектов и субъективной схемы этой деятельности, мы приходим к выводу, что доказательство может быть истолковано как особый случай аргументации. Принимая во внимание средства, используемые в ходе аргументации и доказательства, мы не можем не заметить, что и то и другое реализуется в определенных логико-лингвистических конструкциях, которые имеют между собой много общего, а иногда и совпадают. Трудности при сравнении результатов доказательства и аргументации возникают в связи с ситуацией, которая обычно описывается словами «доказал, но не убедил». Таким образом характеризуют ситуацию в тех случаях, когда субъект деятельности представил логико-лингвистическую конструкцию, которую мы оцениваем как содержащую доказательство, но которая, однако, не принимается, не признается в качестве доказательства теми, кому она адресована. Здесь проявляется адресность доказательства как деятельности.

Субъект доказательства доказал нечто «нам», но не доказал «им». Логико-лингвистическая конструкция, являющаяся доказательством «для нас», не является доказательством «для них». Вместе с тем мы рассматриваем доказательство как имеющее самодовлеющую ценность, не зависящую от того, что некоторая аудитория его не принимает. Мы можем объяснить это непринятие неудачным выбором аудитории, ее неподготовленностью, недостаточно прозрачным изложением. Поэтому, говоря об успешности доказательства, следует различать успешность в достижении двух целей: во-первых, в построении логико-лингвистической конструкции с истинными посылками, заключением и логически правильной связью между ними и, во-вторых, в достижении принятия этой конструкции той аудиторией, которой она адресована. Успешность доказательства в первом смысле еще не гарантирует его успешности во втором смысле. Доказательство, безуспешное во втором смысле, мы считаем безуспешной, недейственной аргументацией, но все-таки аргументацией.

ИСТОКИ И МОТИВЫ АРГУМЕНТАЦИИ

§ 1. Аргументация как способ достижения истины

Аргументация присутствует в качестве неотъемлемого компонента человеческого познания в самых различных его сферах и практически на всех его этапах. Реализуя свое стремление установить истину, познать подлинные ценности, найти успешное решение практически значимых вопросов, человек не обходится без рассуждений, адресованных другому лицу (реальному или воображаемому) или обращенных к самому себе. Правомерно ли такого рода рассуждения называть аргументацией? В предыдущей главе мы охарактеризовали инвариантную цель аргументации как достижение принятия реципиентом тезиса. Нетрудно заметить, однако, что, адресуя некоторому реальному лицу текст, содержащий обоснование некоторого положения (т. е. рассуждение), мы далеко не всегда всерьез надеемся на то, что данное положение будет принято данным лицом. Допустим, что исследователь, выступающий перед коллегами с обоснованием своей естественнонаучной гипотезы или представляющий на их суд свои метафизические рассуждения, рассчитывает не столько на согласие коллег, сколько на то, что их замечания позволят ему выявить слабые места своей концепции, позволят усовершенствовать ее. Аргументирует ли он в этом случае? Представляется, что да, однако здесь мы имеем дело с условной аргументацией, когда целью использования соответствующего рассуждения является принятие тезиса скорее некоторым воображаемым (условным) реципиентом, чем реальным слушателем. Объект условной аргументации — это воображаемый слушатель или идеальная аудитория, которые не тождественны с аудиторией, реально воспринимающей и оценивающей данную аргументацию. Такая ситуация, когда аргументация, адресованная воображаемому реципиенту, представляется на суд реципиенту реальному, весьма характерна для научных исследований. Встречается такой тип аргументации и в повседневной жизни. По сути дела, характеристики условной аргументации такого рода описываются С. И. Поварниным, когда он рассматривает спор, ведущийся ради истины. Целью участников такого спора является прояснение истины, проверка какой-либо мысли, испытание ее обоснованности: «...мы защищаем какую-нибудь мысль от нападения противника, главным образом желая посмотреть, какие возражения против нее и насколько сильны эти возражения. Или наоборот, мы нападаем на мысль с целью узнать,

что можно сказать в ее пользу. В истине же ее или ложности на самом деле, обыкновенно, вовсе не уверены» [110, с. 22].

Исследуя роль аргументации в познании, мы оказываемся перед необходимостью детализировать принятую в первой главе характеристику аргументации. Детализация эта касается онтологического статуса реципиента и аргументатора, а также целей и результатов аргументации.

Допустив возможность условной аргументации в указанном выше смысле, а также возможность самоаргументации (когда аргументатор и реципиент — одно и то же лицо), мы обнаруживаем в конечном счете, что практически всякий текст, реализующий рассуждение, может быть рассмотрен как аргументационный и что всякое рассуждение, когда его рассматривают как осуществляемое некоторым лицом, должно быть признано аргументацией. Панаргументатизм такого рода выглядит совершенно оправданным, если учитывать коммуникативные функции языка (а рассуждение осуществляется в языке). Всякое утверждение, являющееся компонентом рассуждения, кому-то адресовано, адресовано и саморассуждение, хотя его представление может быть внешне безадресным. Как отмечал М. М. Бахтин, «...так называемые нейтральные, или объективные, стили изложения, максимально сосредоточенные на своем предмете и, казалось бы, чуждые всякой оглядке на другого, инволютируют все же определенную концепцию своего адресата. Такие объективно нейтральные стили производят отбор языковых средств не только с точки зрения их адекватности предмету речи, но и с точки зрения предполагаемого апперцептивного фона адресата речи, но этот фон учитывается максимально обобщенно и с отвлечением от его экспрессивной стороны (и экспрессия самого говорящего в объективном стиле минимальна). Объективно нейтральные стили предполагают как бы тождество адресата с говорящим, единство их точек зрения, но эти одинаковость и единство покупаются ценою почти полного отказа от экспрессии» [17, с. 294].

Отметим, что панаргументатизм имеет место лишь в сфере рассуждения, но не в сфере языка вообще. Не всякое языковое образование, не всякая речь представляют собой аргументацию, а лишь такая языковая конструкция и такая речь, в которых реализовано рассуждение, т. е. имеются посылки, из которых выводится заключение. Хотя условная аргументация пронизывает все наше познание, было бы неверным недооценивать ту роль, которую играет в познании аргументация безусловная, т. е. такая, которая обращена к реальному реципиенту, слушающему или читающему соответствующий текст. В определенных обстоятельствах условная аргументация может перейти в безусловную: человек, первоначально намеревавшийся лишь представить на суд аудитории аргументацию, обращенную к воображаемому реципиенту, меняет в ходе обсуждения ее направленность, адресуя ее уже данной реальной

аудитории. Обстоятельства такой переориентации могут быть самыми различными. Один из вариантов — когда спор ради проверки мысли становится спором ради убеждения и защиты — так характеризуется С. И. Поварниным: «Начинают спорить, чтобы послушать, что можно сказать против такой-то мысли или в ее пользу. Но в чистом виде он редко выдерживается до конца. Обыкновенно в пылу спора, например, после меткого удара противника мы начинаем сражаться уже не для расследования истины, а для самозащиты и т. д. При этом иногда люди горячатся до того, что получается впечатление, что они самые пламенные и фанатичные приверженцы мысли. Бывает, что после такого спора и сами они начинают веровать в эту мысль, хотя бы в споре были даже и побиты, разбиты» [110, с. 23].

Разумеется, аргументация может сразу осуществляться как безусловная, адресованная реальному лицу или аудитории. Примером такого рода аргументации может служить прямое обращение к партнеру в научной дискуссии. Безусловная аргументация осуществляется и во множестве других ситуаций, возникающих как в профессиональной деятельности, так и в повседневной жизни (примеры аргументации, приводимые в первой главе, относятся как раз к безусловному типу).

Особым случаем безусловной аргументации может считаться косвенная аргументация, которая рассчитана на реально существующего реципиента, но выражена в форме обращения к другому лицу. Такого типа аргументация используется в так называемых спорах для слушателей, когда аргументатор, обращаясь к своему оппоненту, рассчитывает склонить на свою сторону не его самого, а ту аудиторию, в присутствии которой разворачивается спор. Еще большие возможности для косвенной аргументации представляет «спор для читателей». Косвенная аргументация осуществляется также в различного типа открытых письмах в тех случаях, когда автор письма рассчитывает на принятие содержащихся в нем тезисов не теми, кому оно официально адресовано, а читательской аудиторией.

Рассмотренные типы адресованности аргументации позволяют уточнить первоначальные представления об онтологическом статусе реципиента. Реципиент, таким образом, может существовать реально или же лишь в воображении аргументатора, реципиент и аргументатор могут быть одним и тем же лицом и различными лицами, наконец, реальный реципиент аргументации может быть отличен от того лица или группы лиц, к которым внешне обращена аргументация.

Говоря о месте аргументации в познании, нельзя обойти вниманием вопрос о том, какую роль играет аргументация в представлении, изложении, фиксации уже добытого знания, каким образом связана аргументация со способами существования знания.

Поскольку средством выражения, фиксации, распространения знания является текст, естественным образом возникает вопрос, можно ли рассматривать выражающие знание тексты как аргументационные. В самом общем виде ответ на этот вопрос будет таким: значительная часть текстов, выражающих знание, являются аргументационными. В первой главе были приведены доводы в пользу признания доказательства разновидностью аргументации. Будучи последовательными в этом отношении, мы должны считать тексты, в которых фиксированы доказательства, аргументационными. Как аргументационные можно оценить и те научные тексты, которые содержат различного рода обоснования, не являющиеся доказательствами. Таким образом, к разряду аргументационных текстов можно отнести и учебник математики, поскольку он содержит доказательства теорем, и учебник философии, поскольку там содержится обоснование тех или иных положений. Вместе с тем разница в восприятии первого и второго текстов весьма значительна. В первом случае текст не воспринимается как адресованный некоторой личностью другим личностям, он воспринимается как имеющий, скорее, безличный характер, как содержащий знание, истинность которого общепризнанна, и эту истинность может постичь всякий разумный человек, понявший данный текст. Конечно, содержащиеся в тексте теоремы были кем-то доказаны впервые, продемонстрированы сообществу, кем-то их доказательства были усовершенствованы, кем-то изложены в данном учебнике. Несмотря на это, содержание текста воспринимается как некоторое объективное знание, слабо ассоциируемое с личностью того, кто получил его впервые, хотя этот человек может быть хорошо известен (например, теорема может быть названа именем человека, впервые доказавшего ее). Восприятие гуманитарных текстов личностно в гораздо большей степени.

Вообще различие между гуманитарным и естественнонаучным знанием и соответственно между текстами, в которых это знание воплощается, является темой, разработка которой ведется достаточно активно и имеет солидную традицию; этим вопросам посвящена обширная литература [119; 114; 34]. Здесь будет обращено внимание на аргументационный аспект в различии между естественнонаучными и гуманитарными текстами. Особенно отчетливо это различие может быть прослежено в тех случаях, когда аргументация характеризуется в плане ее действительности. Речь идет прежде всего о принятии реципиентом утверждений, содержащихся в тексте, об оценке их как истинных. Объекты естественнонаучного и точного знания, а также способы их исследования таковы, что утверждения, содержащиеся в текстах, прошедших соответствующую апробацию, как правило, принимаются в качестве истинных всеми реципиентами, понявшими данный текст. Вынуждающий характер доказательства, на который обращал внимание

Х. Перельман, не является насильственным. Решение об истинности или ложности утверждений, аргументируемых в естественнонаучных текстах, свободно принимается реципиентом. Разумеется, в таких случаях человек руководствуется соображениями типа «приняв А, я обязан принять В», но это внутренняя логическая обязанность, а не навязанная человеку извне, скажем под угрозой. Сказанное относится к текстам, прошедшим достаточно эффективную процедуру проверки, в результате которой вероятность ошибки в доказательстве ничтожно мала (ошибки в доказательствах обнаруживаются на более ранних стадиях научной коммуникации).

Специфика гуманитарного знания в этом отношении состоит в том, что здесь практически отсутствуют тексты, общепризнанные в смысле принятия всех содержащихся в них суждений как истинных, а рассуждений — как безупречных и убедительных. Общепризнанность в гуманитарных науках имеет место, но характер ее иной. Общепризнанными считаются тексты, которые хорошо известны, с которыми исследователи соотносят свои взгляды (иногда демонстрируя при этом даже противоположность своей точки зрения той, которая выражена в данном тексте), вклад авторов такого рода текстов в развитие данной области знания оценивается сообществом весьма высоко. Нельзя сказать, что люди никогда не соглашаются друг с другом относительно истинности философских суждений — взгляды двух или более человек по тем или иным вопросам могут совпадать. Гораздо реже, однако, можно наблюдать согласие со всеми положениями, содержащимися в тексте некоторой статьи, и уже совсем редко — в текстах трактатов и учебников. Несогласие с утверждениями, содержащимися в тексте, выступает как один из моментов, побуждающих увидеть за текстом личность аргументатора (наделяемую положительными или отрицательными характеристиками), а также осознать как личность себя самого.

Между тем существовало и существует немало людей, которым плюрализм в оценке философских и других гуманитарных суждений представляется пороком. В качестве одного из способов избавиться от этого порока избирается, осознанно или неосознанно, следующий. Выделяется инстанция, все философские утверждения которой объявляются истинными и общеобязательными. Дальнейшее развитие этой области знания понимается как дедуцирование новых утверждений из тех, которые содержатся в текстах данной инстанции. Считается, что человек, несогласный с каким-либо из утверждений данной инстанции, пребывает в заблуждении или является сознательным врагом истины. Поскольку такого рода общее согласие недостижимо естественным образом, его пытаются достичь за счет внешнего давления, применением устрашающих мер к инакомыслящим. Общепризнанность, которая в точных науках возникает «сама собой», в философии может быть получена

лишь методами внешнего принуждения. Достигнутое таким путем единомыслие легко разрушается, однако с устранением внешних ограничений.

Стремление к познанию истины, реализуемое в философских размышлениях, не приводит к построению аргументационных текстов, которые воспринимались бы как истинные любым человеком или хотя бы любым компетентным человеком. Как же в таком случае можно говорить об успехе философской аргументации, о ее действенности? Вопрос действенности связан с вопросом об адресованности аргументации. Х. Перельман, например, считал, что философская аргументация адресована некоторой идеальной аудитории, такой, которая способна понять и принять рассуждения автора. Вообще говоря, идеальная аудитория может пониматься в двух смыслах. Во-первых, как воображаемая аудитория, и в этом случае адресованная ей аргументация должна именоваться согласно нашей терминологии условной аргументацией. Нужно отметить, что этот элемент условности в философской аргументации достаточно силен. Второе понимание идеальной аудитории — это понимание ее как состоящей из реальных реципиентов, но не всех из них, а лишь тех, кто достаточно компетентен, чтобы понять и оценить аргументацию. Однако таким образом понимаемая идеальная аудитория для достаточно крупных блоков аргументации вообще не может существовать, если принятие трактуется как признание истинности. Реально аргументатор в философии может рассчитывать лишь на ослабленный вариант принятия таких крупных блоков — на оценку их как представляющих интерес, впечатляющих, последовательных, методологически плодотворных. Вместе с тем в отношении отдельных суждений и сравнительно простых аргументационных конструкций может иметь место принятие в сильном смысле, как признание истинности.

Роль аргументации в поиске истины, в познании человеком мира обусловлена коллективным характером познания и системностью знания. Человек хранит, восстанавливает в памяти, передает знание в виде различного рода систем, в том числе систем с определенной логической организацией, характерной для аргументации. Получение знания не обходится без размышления, без внутренних монологов и диалогов, содержащих условную аргументацию. Предварительное обоснование утверждений о существовании и свойствах тех или иных объектов, осуществляемое в виде аргументации, выполняет эвристические функции. Оно способствует нахождению доказательств, побуждает к постановке вопросов о других свойствах объекта и о существовании других объектов [92]. Мощным стимулом развития знания выступает аргументационная деятельность, организованная в форме дискуссий. Это относится как к области естественных наук [120], так и к областям гуманитарного знания. В распространении знаний, в воспроизводстве человечес-

ва как познающего субъекта большая нагрузка ложится на аргументацию, осуществляемую в виде педагогического объяснения. В установлении истины в обыденном познании, в решении политических вопросов, в судебных разбирательствах также значительное место принадлежит аргументации.

Выполнение аргументацией познавательных функций неразрывно связано со стремлением аргументатора к истине — к нахождению истины к постижению истин, добытых другими к тому, чтобы сделать истину достоянием сообщества. Разумеется, человек руководствуется в своей деятельности самыми разнообразными мотивами. Ученый может иметь главной целью своей деятельности не бескорыстный поиск истины, а стремление к самоутверждению. Система оценки его результатов научным сообществом, однако, организована таким образом, что он не может реализовать эту свою приоритетную цель, отказавшись от служения истине. Жизнеспособность и эффективность деятельности научного сообщества зависит от того, сможет ли оно создать такие условия, при которых лицо, претендующее на членство в сообществе, вынуждено будет стремиться к истине независимо от того, какое место занимает эта цель в иерархии ценностей данной личности.

Рефлексия над процессами аргументации так или иначе приводила к противопоставлению аргументатора, приверженного истине, такому аргументатору, который готов ею поступиться. Ориентация на истину нередко рассматривалась как стержневая характеристика человека, аргументирующего должным образом, все же остальные требования, предъявляемые к аргументатору, являлись производными от нее. Платон в своих диалогах создал образ идеального аргументатора, олицетворением которого выступает главное действующее лицо диалогов — Сократ. Искусство аргументации и Древней Греции было чрезвычайно развито. Оно высоко ценилось, ибо помогало человеку достичь успеха в политике, выиграть дело в суде, произвести благоприятное впечатление на окружающих. При этом на первый план выдвигались различные, нередко корыстные, побуждения. Нечестным, корыстным аргументаторам, легко поступающимся истиной ради выгоды, Платон противопоставляет Сократа, заявляющего: «...красноречие должно употреблять соответственно — дабы оно всегда служило справедливости» [105, т. 1, с. 364]. Сократ отказывается вести разговоры ради того, чтобы угодить собеседнику, прибегать к хитрым уловкам. Все, о чем бы он ни говорил, говорится ради высшего блага [105, т. 1, с. 358]. Главное правило аргументации Сократа — честность и последовательность в своих утверждениях, «согласие с самим собой». «Пусть лучше лира у меня скверно настроена и звучит не в лад, — говорит Сократ, — пусть нестройно поет хор, который я снаряжу, пусть большинство людей со мной не соглашается и спорит, лишь бы только не вступить в разногласие и в спор с одним человеком — с собою самим» [105, т. 1, с. 306]. Соблюдения этого правила он требует и от своих

собеседников, только при этом условии они могут «исследовать существо дела» вместе с Сократом [105, т. 1, с. 322]. Ориентация на истину, приоритет исследовательских целей определяют линию поведения идеального аргументатора, существенным образом влияют на эмоциональный строй его личности. «Что же это за люди, к которым я принадлежу? Они охотно выслушивают опровержения, если что-нибудь скажут неверно, и охотно опровергают другого, если тот что скажет неверно, и притом второе доставляет им не больше удовольствия, чем первое» [105, т. 1, с. 271]. Правило Сократа — исследовать обсуждаемый вопрос, пытаясь убедить противника лишь честными доводами, а не склонять его любыми доступными средствами к такому решению, в котором ты заинтересован. Верность своим принципам ведения аргументации стоила Сократу жизни. На суде, где решался вопрос о его вине и наказании, Сократ не пытался разжалобить тех, от кого зависела его жизнь, говорить то, что суду хотелось бы услышать. Вместо этого Сократ стремился разобраться в существе выдвинутых против него обвинений, явно понимая опасность такого поведения. «Возможно, кто-нибудь из вас рассердится, — говорит Сократ афинянам, — вспомнив, как сам он, когда судился в суде и не по такому важному делу, как мое, упрашивал и умолял судей с обильными слезами, и, чтобы разжалобить их как можно больше, приводил сюда своих детей и множество других родных и друзей, а вот я ничего такого делать не намерен, хотя дело мое может, как я понимаю, принять опасный оборот. Быть может, подумав об этом, кто-нибудь не захочет меня щадить, и, рассердившись, подаст свой голос в сердцах» [105, т. 1, с. 104]. Тем не менее Сократ твердо придерживается мнения, что «...неправильно умолять судью и просьбами вызволять себя вместо того, чтобы разъяснять дело и убеждать» [105, т. 1, с. 105].

В целом для представлений Платона об идеальном аргументаторе характерен гносеологизм. Идеальный аргументатор — человек, постоянно ищущий истину, бескорыстно преданный ей, и потому в ходе аргументации он заботится о предмете речи, а не о том, какое впечатление произведет на слушателей. В этом смысле отдается предпочтение семантическому аспекту аргументации перед прагматическим. В согласии с гносеологической установкой находятся этические и психологические характеристики идеального аргументатора. Он убеждает только честными средствами, самоутверждение для него — в обнаружении истины, а не в победе над оппонентом. Идеальный аргументатор рад, если оппоненту удалось обнаружить ошибки в его утверждениях, так как это позволит ему избавиться от ошибок. Идеальный аргументатор сохраняет верность своим гносеологическим установкам даже перед лицом смерти.

Вместе с тем Платон уделяет довольно много внимания прагматике диалога. Сократ требует, чтобы аргументатор опи-

рался лишь на те утверждения, которые признает истинными его собеседник, это — условие участия в сократическом диалоге. Кроме того, следует говорить так, чтобы твоя аргументация могла быть понята и подвергнута оценке реципиентом. Прагматизм такого рода — закономерное продолжение гносеологизма идеального аргументатора. Субъектом познания выступает не только аргументатор, но и реципиент, и соблюдение упомянутых условий необходимо для того, чтобы последний мог выполнять свои познавательные функции.

Образ идеального аргументатора, создаваемый Аристотелем, во многом сходен с платоновским образом идеального аргументатора, хотя между ними имеются ощутимые различия. Что касается сходства, то оно заключается прежде всего в гносеологических установках. Идеальный аргументатор Аристотеля, как и идеальный аргументатор Платона, стремится к истине. Однако, согласно Аристотелю, не во всех сферах возможно установление истины — построение доказательства из «истинных и первых» положений или производных от них. Во многих случаях люди могут рассуждать на основании лишь правдоподобных положений. Так или иначе, аргументатор ставит перед собой познавательные цели — получение истинного знания там, где это возможно, и получение знания вероятностного там, где истину строго установить невозможно. Идеальный аргументатор, действующий в сфере правдоподобного, — диалектик — противопоставляется Аристотелем другим типам аргументатора. Это прежде всего тип эристического аргументатора, стремящегося победить любой ценой, и тип софистического аргументатора, стремящегося показаться мудрым.

Среди замечаний Аристотеля по поводу ведения аргументации значителен удельный вес замечаний логического и прагматического характера. Из рефлексии над правилами ведения аргументации выросло логическое учение Аристотеля. Главная логическая задача аргументатора — не допускать противоречий в собственных утверждениях. В «Топике» Аристотель ставит задачу «...найти способ, при помощи которого мы в состоянии будем из правдоподобного делать заключение о всякой предлагаемой проблеме и не впадать в противоречие, когда мы сами отстаиваем какое-нибудь положение» [11, т. 2, с. 349]. Идеальный аргументатор руководствуется правилами аристотелевской логики, в то время как софист и эрист нарушают их.

Много внимания уделяет Аристотель прагматическим аспектам аргументации, ее риторическому компоненту. Аристотелевский идеальный аргументатор способен добиваться успеха в публичных выступлениях, например в судебных речах, руководствуясь при этом правилами логики, завоевывая доверие к себе, возбуждая в слушателях те чувства, которые способствуют решению вопроса в его пользу. Идеальный аргументатор владеет искусством убеждения, в то время как речи софиста лишь кажутся убедительными [12, с. 18]. Образ идеального аргумен-

татора, создаваемый Аристотелем, более приземленный, чем образ платоновского идеального аргументатора. У Аристотеля аргументатор также стремится к истине, где это возможно. В тех сферах рассуждения, где отсутствует возможность строгого установления истины, он придерживается правдоподобных положений, а в тех случаях, «где нет ничего ясного и где есть место колебанию», аргументатор стремится к принятию наиболее справедливых решений. При этом аристотелевский идеальный аргументатор не упускает из виду своих личных интересов (например, выиграть дело в суде). Эти интересы не вступают в противоречие с его служением истине, напротив, ориентации на истину, благо и успех в делах оказываются взаимосвязанными. В основе такой взаимосвязи лежит аристотелевское представление о том, что «...истина и то, что лучше по своей природе, более поддаются умозаключениям и так сказать обладают большей силой убедительности» [там же]. Вместе с тем их победа не достигается автоматически: Аристотель отмечает, что, хотя истина и справедливость по своей природе сильнее своих противоположностей, решения все же могут постановляться не должным образом, и в этих случаях истина и справедливость побеждаются своими противоположностями, что достойно порицания [12, с. 17]. Для того чтобы отстаивать истину и справедливость, сделать их достоянием других людей, аргументатору недостаточно соблюдения правил логики и знания предмета речи. Он должен уметь представлять эти знания в доходчивой форме, определенным образом воздействовать на чувства людей: «...если мы имеем даже самые точные знания, все-таки нелегко убеждать некоторых людей, говоря на основании этих знаний, потому что оценить речь, основанную на знании, есть дело образования, а здесь (перед толпой) это невозможно» [12, с. 17—18].

Идеальный аргументатор умеет расположить к себе аудиторию, вызвать ее доверие. Это доверие может быть не следствием ранее сложившегося убеждения, что говорящий обладает известными нравственными качествами, но возникнуть благодаря его манере вести аргументацию, быть «следствием самой речи» [12, с. 19—20]. Аристотель называет три причины, возбуждающие доверие к говорящему: разум, добродетель и благорасположение. Человек неверно говорит или советует, если не обладает каким-либо из этих трех качеств или всеми сразу: люди «...неверно рассуждают благодаря своему неразумию или же, верно рассуждая, они вследствие своей нравственной негодности говорят не то, что думают, или, наконец, они разумны и честны, но не благорасположены, потому что возможно не давать наилучшего совета, хотя и знаешь, [в чем он состоит]» [12, с. 72]. Аргументатор, таким образом, должен стремиться к тому, чтобы люди увидели, что он обладает всеми этими качествами. Идеальный аргументатор — знаток человеческой души, возможных ее состояний и средств, с помощью которых желает

мые состояния могут быть достигнуты. Оратор, например, может привести слушателей в такое состояние, в котором люди сердятся на его противников [12, с. 76]. При желании оратор может смягчить слушателей, представить тех, на кого последние гневаятся, поступившими против воли или весьма сожалеющими о своем поступке [12, с. 78]. Идеальный аргументатор избегает вызывать в реципиентах чувства, препятствующие принятию нужного ему решения, например зависть [12, с. 94], учитывает возраст, происхождение, имущественное положение своих реципиентов. Существенным представляется Аристотелю и стиль аргументатора. «Стиль будет обладать надлежащими качествами, если он полон чувства... если он отражает характер... и если он соответствует истинному положению вещей. Последнее бывает в том случае, когда о важных делах не говорится слегка и о пустяках не говорится торжественно и когда к простому имени (слову) не присоединяется украшение; в противном случае стиль кажется шутовским...» [12, с. 137].

Таким образом, система мотивов аристотелевского идеально-го аргументатора довольно сложна. Наряду со стремлением к достижению и распространению истины или правдоподобного (вероятного) знания он стремится к принятию аргументации реальным реципиентом, при этом одним из существенных мотивов может выступать стремление к личной выгоде. В любом случае, однако, непреложным требованием, соблюдаемым аргументатором, является честность: он утверждает лишь то, что принимает сам, и пытается убедить другого в том, в чем сам убежден. Нарушив это требование, честный диалектик или ритор превращается в эриста или софиста. При этом идеальный аргументатор Аристотеля достаточно отчетливо осознает различие между собой и реципиентом и знает, что для успеха в его деятельности, особенно в политической и юридической областях, ему необходим всесторонний учет соответствующих характеристик аудитории — того, что мы называем полем аргументации.

Образ идеального аргументатора, ставящего перед собой познавательные цели, так или иначе возникает в теоретических исследованиях аргументации и в практических руководствах по ее ведению. Свойства идеального аргументатора обусловлены философскими и общественно-политическими взглядами автора, социокультурным контекстом, в рамках которого они существуют.

В яркой, популярно написанной и в то же время содержащей глубокие замечания книге С. И. Поварнина «Спор. О теории и практике спора» выделены различные типы аргументаторов, увиденные автором в насыщенных дискуссиями жизни конца 10-х — начала 20-х гг. Среди них просматривается и образ идеального аргументатора, являющийся в значительной степени продолжением платоновско-аристотелевской традиции. Вообще говоря, предмет описания С. И. Поварнина — спор и

способы его ведения. Поскольку же спор складывается из аргументационных монологов его участников и в логическом аспекте может быть рассмотрен как система аргументационных конструкций, всякий спорщик выступает как аргументатор. «Хороший спорщик», по С. И. Поварнину, может рассматриваться как идеальный аргументатор.

Итак, каковы же цели, которыми руководствуется идеальный аргументатор? Ответ на этот вопрос можно найти в классификации типов спора, проводимой С. И. Поварниным. Различая спор, ведущийся для разъяснения истины, спор для убеждения противника в уже известной нам истине, спор ради победы, спор ради спора и спор-упражнение, он считает «высшей формой спора, самой благородной и самой прекрасной» именно первый их перечисленных типов спора.

На втором месте по ценности стоит спор ради убеждения. Целью идеального аргументатора, таким образом, является поиск истины, проверка тезиса, испытание его обоснованности. Выполнение идеальным аргументатором этой своей функции предполагает и идеального реципиента, который также имеет в качестве своей цели поиск истины. Этим определяется и характер обсуждения, возникающего вследствие разногласий между аргументатором и реципиентом. «Если сойдутся два таких человека, — пишет С. И. Поварнин, — и для обоих их данная мысль не кажется уже совершенно готовой и припечатанной истиной, и оба они смотрят на спор, как на средство проверки, то спор иногда получает особый характер какой-то красоты. Он доставляет, кроме несомненной пользы, истинное наслаждение и удовлетворение, является поистине «умственным пиром». Тут и сознание расширения кругозора на данный предмет, и сознание, что выяснение истины продвинулось вперед, и тонкое, спокойное возбуждение умственной борьбы, и какое-то особое, эстетическое, интеллектуальное наслаждение. После такого спора чувствуешь себя настроенным выше и лучше, чем до него, даже если нам приходится «сдать позицию», отказаться от защищаемой мысли и т. д., некоторое неприятное сознание этого совершенно может отойти на задний план по сравнению с другими впечатлениями» [110, с. 23].

Из сказанного очевидно, что идеальный аргументатор ведет условную аргументацию. Описанный тип обмена мнениями, как отмечает и сам С. И. Поварнин, встречается довольно редко. Человек не может ограничиваться лишь условной аргументацией и далеко не всегда находит идеального реципиента. Гораздо более близок к жизни образ аргументатора, которого С. И. Поварнин называет «хорошим спорщиком», «истинным спорщиком». Целью такого хорошего аргументатора может быть как поиск истины, так и распространение истин, которыми он обладает, убеждение в них других людей. Хороший аргументатор, осуществляя условную аргументацию, приводит в пользу тезиса основания, наиболее сильные с его точки зрения. Ког-

да он осуществляет реальную аргументацию, то стремится приводить такие основания, которые наиболее приемлемы для реципиента [110, с. 33]. При этом выбор оснований происходит из тех положений, которые сам аргументатор считает верными. Речь идет, по сути дела, об учете поля аргументации, о необходимости считаться с развитием реципиента, его специальностью, его психологией. Это — необходимая предпосылка успеха аргументации [110, с. 34]. При наличии противоположной точки зрения хороший аргументатор объективен, он не только не пытается исказить доводы противника, преувеличить их слабые стороны, но, напротив, старается отдать должное их сильным сторонам [110, с. 42]. Хороший аргументатор умеет «заставить отработать вполне» приводимые им послышки, формулирует свои главные послышки «кратко, четко и ярко, чтобы они сразу были поняты и врезались в память» [110, с. 36]. Из психологических характеристик хорошего аргументатора С. И. Поварнин особо выделяет умение владеть собой, сохранять уверенность и рассудительность в ходе аргументации. «Спокойная, уверенная и рассудительная аргументация, — пишет он, — нередко действует удивительно убеждающе. Особенно мне приходилось наблюдать это на уличных маленьких митингах. Спорят, вопят, волнуются. И вот подходит и вмешивается какой-то «гражданин», с безмятежным спокойствием ставит вопрос, медленно вытягивая из кармана портсигар, чтобы закурить папиросу. Уже один его «рассудительный», спокойно-уверенный тон действует приятно на разгоряченные умы, как холодный душ на разгоряченное тело, и импонирует слушателям» [110, с. 43—44]. В многоплановом образе хорошего аргументатора, создаваемом С. И. Поварниным, имеется и такая черта, как уважение к человеческой личности, что предполагает уважение к чужой вере и к чужим убеждениям. Речь идет не об уважении к самому содержанию тех или иных мыслей, а к искренней вере и убежденности в них человека, о признании его права на них. Конечно, хороший аргументатор имеет право и должен бороться с тем, что он считает заблуждением. «Опровергать можно самым решительным образом, — считает С. И. Поварнин, — но не оскорбляя чужих убеждений насмешками, резкими словами, издевательством; особенно — не глумясь над ними перед сочувствующей толпой» [110, с. 45]. Хороший аргументатор чужд излишней самоуверенности. Он уважает право других людей мыслить и решать вопросы по-своему, осознает открытый характер человеческого познания и ту роль, которую играет в его развитии аргументация. «Надо ясно осознать, — утверждает С. И. Поварнин, — что человеческое знание творится и идет вперед путем необычайно сложного процесса борьбы мнений, верований, убеждений. То, во что мы лично верим, — только часть борющихся сил, из взаимодействия которых вырастает величественное здание человеческой культуры. Все они необходимы, и борьба их, честный

спор между ними, необходимы, и если владычествует одна из них, подавив остальные и затушив споры и борьбу, — настает величайший враг движения вперед: спокойствие застоя. Это — смерть умственной жизни» [110, с. 47].

Вопрос о том, какими характеристиками должен обладать идеальный аргументатор, обсуждается и в современных исследованиях по теории аргументации. Необходимым компонентом образа идеального аргументатора является его гносеологическая ориентация, в основе которой лежит понимание аргументации как способа развития знания. Содержание, способ описания гносеологической обстановки меняются в зависимости от представлений о возможных результатах познания, об истине и ее критериях. Перемещение внимания на способы получения и оценки результатов познания сопровождается смещением акцентов в исследовании аргументации на ее процедурные аспекты. В таких условиях основной характеристикой идеального аргументатора является соблюдение им определенных правил коммуникации, которые способствуют развитию познания.

Показателен в этом отношении образ идеального аргументатора, создаваемый В. Брокриди. Идеальный аргументатор характеризуется им как «ограниченный приверженец». Это означает, что, во-первых, идеальный аргументатор чувствует столь сильную приверженность к выраженным им мыслям, что, осуществляя аргументацию (т. е. допуская непринятие реципиентом этих мыслей), он рискует в известном смысле собой. Во-вторых, идеальный аргументатор чувствует столь сильное обязательство по отношению к методу аргументации, что добровольно принимает соответствующие ограничения [159, с. 55]. Одним из таких ограничений, внутренне присущих аргументации, В. Брокриди считает критичность. Идеальный аргументатор критичен в отношении своих собственных аргументов и в отношении аргументов своих соаргументаторов (т. е. реципиентов, которые осуществляют контраргументацию). Другое ограничение состоит в том, что аргументатор действует в рамках процедур, обеспечивающих совместное исследование, когда окончательные суждения и решения откладываются до тех пор, пока обе стороны не получат возможность представить свои лучшие аргументы и поставить под сомнение лучшие аргументы оппонента. Процедурные ограничения, отмечает В. Брокриди, особенно важны там, где чувство приверженности «высоко мотивировано», т. е. у человека имеется сильная заинтересованность в обсуждаемых вопросах и потребность в их решении настоятельна [159, с. 57]. Еще одно ограничение в деятельности идеального аргументатора формулируется довольно парадоксально: идеальный аргументатор свободен от тех искажений в процессе коммуникации, которые могут быть привнесены болезненными психофизиологическими состояниями индивида или «коллективными идеологиями». Эта свобода достигается путем трансформации поведения приверженца в рефлексивную дея-

тельность (когда аргументатору удается «встать над ситуацией»). Представляется, что в нашей терминологии такой переход может быть назван переходом от реальной аргументации к условной. В. Брокриди обращает внимание на то обстоятельство, что подобный переход связан с большими или меньшими трудностями в зависимости от того, в какой сфере происходит аргументация. «Когда аргументация касается философских предположений, теоретических парадигм и методологических процедур, — пишет он, — человек достигает рефлексивности гораздо легче, чем когда аргументирует на первичном уровне. Критическая позиция принята у философов и математиков, которые имеют время и удовольствие рассуждать об абстрактных вопросах. Аргументаторы же, которые участвуют в выработке конкретных решений по насущным вопросам — в законодательной ассамблее или в зале судебного заседания, — должны приложить большие усилия, чтобы ограничить свою приверженность и приблизиться к освобождению от внешних и внутренних искажений» [159, с. 58]. Идеальные отношения между аргументатором и реципиентом (В. Брокриди называет последнего соаргументатором) — это отношения между ограниченными приверженцами, которые стремятся к установлению паритета сил и отношению равенства. Разумеется, отмечает В. Брокриди, в дескриптивном смысле никакие два человека не могут быть равны в силе или в чем-нибудь еще, но участники процесса аргументации равны в идеальном отношении, как личности.

Цель идеального аргументатора, по В. Брокриди, состоит не в достижении истины в классической ее трактовке, а в достижении лучшего понимания предложений, которые избраны для обсуждения и которые в лучшем случае получают статус оправданной утверждаемости. Идея оправданной утверждаемости основывается на консенсусной теории истины, прежде всего в том ее варианте, который представлен в работах Ю. Хабермаса [162]. Согласно этой теории истинность некоторого утверждения устанавливается в диалоге, удовлетворяющем так называемым «требованиям симметричности». Эти требования предполагают равенство партнеров в диалоге, в выражении ими своих позиций, чувств и намерений, в осуществлении регулятивных речевых актов; неограниченную взаимозаменяемость диалоговых ролей, равные права инициировать рассуждения и продолжать их. Истинное утверждение согласно консенсусной теории — не то, которое принимается всеми или простым большинством людей, а то, которое принимается в результате определенной процедуры.

Таким образом, проблема истины в том виде, в каком она существует в современной философии, так или иначе преломляется в современных исследованиях по теории аргументации. То или иное решение вопроса о том, что такое истина и каковы ее критерии, влияет на представления о подлинном предназначении аргументации, о целях и характере деятельности иде-

ального аргументатора. Когда трудностей, связанных с трактовкой истинности как отношения между мыслью и объектом, пытаются избежать, рассматривая истинность как отношение между мыслью и процедурой ее обсуждения (что и делается в консенсусной теории истины), то наличие в образе идеального аргументатора такой характеристики, как стремление к истине, становится излишним: характеристика эта полностью растворяется в требовании соблюдения определенных процедур обсуждения. В таком духе трактует соотношение истины и аргументации С. Ерли: «...решение об истинности в каждом отдельном случае привязано к институтам аргументационной оценки для всех случаев того класса, к которому принадлежит рассматриваемый случай. Истина есть результат процесса обоснования» [186, с. 353]. Поскольку истинность не рассматривается больше как свойство отдельных мнений (beliefs), это значительно уменьшает трудности, с которыми сталкивается социология знания, и внимание этой дисциплины может быть теперь сосредоточено на процессе научного обсуждения [186, с. 358].

Рассмотрение образов идеального аргументатора, создаваемых в различные эпохи, различными философами, показывает, что в образе идеального аргументатора так или иначе присутствуют в качестве основных как гносеологический, так и этический компоненты. Удельный вес логико-процедурных характеристик неодинаков в рассмотренных концепциях. В одних — например, в образе идеального аргументатора Платона — им уделяется незначительное внимание, в других — образ идеального аргументатора В. Брокриди — процедурные характеристики играют основополагающую роль, будучи при этом тесно связаны с этическим компонентом.

Соотношение перечисленных компонентов в образе идеального аргументатора является существенным для философии аргументации. Для многих современных западных теоретиков аргументации характерно рассмотрение в качестве существенных характеристик аргументации ее этических и процедурных принципов, регулирующих межличностные отношения. Гносеологические и логические аспекты трактуются в этом случае как производные от коммуникации. Примером такого подхода может служить охарактеризованная выше концепция идеального аргументатора и идеальной аргументации В. Брокриди. Один из инициаторов современных исследований в области теории аргументации Х. Перельман полагал, что многие принципы, обычно понимаемые как логические, имеют на самом деле этико-коммуникативную природу. Например, *petitio principii* (предвосхищение основания) — это не ошибка формальной логики, поскольку каждое предложение влечет себя, а ошибка аргументации, поскольку аргументация, содержащая *petitio principii*, не выполняет своего предназначения как способ коммуникации [175, с. 15]. Х. Перельман считал также, что этические представления лежат в основе ряда логических форм рассуждения,

например в основе индуктивных умозаключений. «Фундаментальное правило, управляющее наукой и практикой, — писал он, — это правило справедливости, которое требует одинакового обращения с вещами и ситуациями, представляющимися нам подобными друг другу» [176, с. 132]. Нужно отметить, что сам Х. Перельман не давал общего решения вопроса о соотношении этических и гносеологических компонентов познания и аргументации, оставляя этот вопрос открытым. В работе «Социальный контекст аргументации» он писал: «Вопрос в том, является ли истина результатом диалога, дискуссий и конфронтации мнений, или же существуют прямые и непосредственные способы достижения истины, использование которых должно предшествовать всякой риторике, и последняя должна быть трансформирована из техники обсуждения и открытия в технику представления и убеждения, связанную больше с формой, чем с фундаментальными основаниями рассуждения» [177, с. 158].

Концепции аргументации В. Брокриди и С. Ерли, основанные, по существу, на консенсусной теории истины, содержат первый вариант ответа на поставленный Х. Перельманом вопрос.

В адрес концепций аргументации, развиваемых западными философами, и, прежде всего, по поводу представленных в них трактовок соотношения этико-коммуникативных и гносеологических компонентов, в отечественной литературе было высказано немало критических замечаний. С некоторыми из этих замечаний автор данных строк считает возможным согласиться. В то же время нельзя не отметить, что несомненной заслугой западноевропейских и американских теоретиков аргументации является гуманистическая направленность их концепций. Представление о человеке как высшей ценности, об автономии личности, о свободном сотрудничестве личностей в познавательном процессе возведены здесь в ранг теоретических оснований в исследовании и осуществлении аргументации.

Признавая значимость этико-коммуникативного компонента в аргументации, вряд ли можно согласиться с редукцией к нему компонента гносеологического. Представляется, что и этический, и гносеологический компоненты являются основополагающими в аргументации. Они тесно взаимосвязаны, но ни один из них не сводим к другому. Соотношение этических и гносеологических компонентов заслуживает того, чтобы на них остановиться подробнее. Гносеологическая установка идеального аргументатора может быть определена как установка на поиск истины, распространение истинных мыслей и их защиту. Этическая установка идеального аргументатора основывается на его представлениях о себе самом и реципиенте как людях, имеющих равное право свободного познания истины. Логико-процедурные составляющие аргументации являются производными от этих двух.

Вообще, говоря о соотношении компонентов аргументации, необходимо вернуться к избранной нами схеме рассмотрения аргументации как деятельности, субъектом которой является аргументатор, объектом — реципиент, средством — аргументационная конструкция. Содержание аргументационной конструкции отражает с той или иной степенью адекватности некоторую реальность (это может быть и реальность, сконструированная человеческим сознанием). Характер аргументации определяется отношением аргументатора к названным компонентам аргументационной деятельности и даже к отношениям между ними. Речь идет об отношении аргументатора к реципиенту, к аргументационной конструкции и к отображаемой ею реальности, о представлениях аргументатора об адекватности аргументационной конструкции реальности, а также о его представлениях об отношении реципиента к аргументационной конструкции, к реальности, к самому аргументатору. Схематически эти отношения можно представить следующим образом.



Исключение из образа идеального аргументатора этического компонента разрушает этот образ, потому что этический компонент не может быть восстановлен из гносеологического. Если для аргументатора имеет значение лишь мысль, выраженная в аргументационной конструкции, и отношение этой мысли к миру, отражаемому ею, то в случае, когда аргументатор уверен в истинности этой мысли, желание ее распространения, содержащееся в гносеологической установке, может в принципе привести к использованию любых средств для того, чтобы сделать эту мысль достоянием других людей. Известны случаи, когда аргументатор, лишенный соответствующих этических представлений и ограничений, будучи искренне уверен в истинности некоторой идеи, добивается ее принятия другими людьми любой ценой, вплоть до физического уничтожения несогласных, не говоря уже о применении таких средств, как обман, внушение, лесть и т. д. Реализация сформулированной выше этической установки идеального аргументатора несовместима с таким поведением.

В свою очередь и гносеологическую установку идеального аргументатора неправомерно редуцировать к этической. Та-

кая редукция означала бы устранение из нашего рассмотрения представлений аргументатора о соответствии содержания аргументационной конструкции действительности. Суммарная установка аргументатора в таком случае будет состоять в стремлении к «оправданной утверждаемости» (выражение В. Брокриди), достигаемой в диалоге определенного типа. Истинность утверждения при этом понимается в лучшем случае как его приемлемость в диалоге данного типа. Между тем серьезным побудительным мотивом для человека высказывать свою точку зрения в ходе обсуждения выступает представление о соответствии содержания аргументационной конструкции реальности. Глубинный источник приверженности аргументатора некоторой мысли — не надежда на то, что эта мысль будет принята, пусть даже в диалоге хабермасовского типа, а представление о соответствии этой мысли действительности. Приверженность такого рода и дает человеку силы отстаивать мысль даже тогда, когда она не принимается окружающими.

Для многих современных трактовок аргументации характерно рассмотрение последней в контексте диалога, дискуссии. Разумеется, аргументация очень часто включается в диалоги и дискуссии, и сами дискуссии состоят из аргументационных монологов. Более того, аргументация, как и любая другая речевая деятельность, неизбежно включена в диалог более широкого плана, диалог в том смысле, как его понимал М. М. Бахтин: «...Всякое реальное целостное понимание, — считал он, — активно ответно и является не чем иным, как начальной подготовительной стадией ответа (в какой бы форме он ни осуществлялся). И сам говорящий установлен именно на такое активное ответное понимание: он ждет... ответа, согласия, сочувствия, возражения, исполнения и т. д. ...Более того, всякий говорящий сам является в большей или меньшей степени отвечающим: ведь он не первый говорящий, впервые нарушивший вечное молчание вселенной, и он предполагает не только наличие системы того языка, которым он пользуется, но и наличие каких-то предшествующих высказываний (под высказыванием М. М. Бахтин понимает монолог. — А. А.) — своих и чужих, — к которым его данное высказывание вступает в те или иные отношения (опирается на них, полемизирует с ними, просто предполагает их уже известными слушателю). Каждое высказывание — это звено в очень сложно организованной цепи других высказываний» [17, с. 260—261].

Очевидно, что диалог является системой более сложной, чем составляющие его монологические аргументации. Поэтому имеет смысл начинать исследование аргументации не с диалога в целом, а с монологических аргументаций, реализуемых в отдельных аргументационных конструкциях. В диалоге реципиент и аргументатор нередко меняются местами, в то время как монологическая аргументация — это такой тип, «отрезок» в развитии диалога, когда аргументатор представляет аргумен-

тационную конструкцию, а реципиент воспринимает ее, но не успев еще выразить своего отношения к ней через соответствующие речевые акты. Кроме того, в различных типах обсуждений используется как реальная, так и условная аргументация, как прямая, так и косвенная.

Переходя к более подробной характеристике деятельности идеального аргументатора, имеет смысл начать с рассмотрения его поведения в случаях реальной прямой аргументации. Напомним, что прямая реальная аргументация предполагает обращение аргументатора к реально существующему реципиенту (причем этот реципиент — лицо, отличное от аргументатора) с целью достичь принятия тезиса именно данным реципиентом. Характеристика аргументации вообще была дана в первой главе, здесь же мы рассматриваем отличительные черты именно идеальной, познавательной ориентированной аргументации, осуществляемой идеальным аргументатором.

Итак, цель всякого аргументатора — достичь принятия тезиса реципиентом. Идеальный аргументатор стремится к такому принятию лишь в том случае, когда он считает тезис истинным. Разумеется, нередко аргументатор стремится к тому, чтобы некоторое предложение было принято как всего лишь возможное или представляющее интерес. Эти случаи, однако, вписываются в вышеприведенные условия, если под тезисом понимать не само это утверждение (обозначим его A), а утверждение типа «возможно, что A », « A представляет интерес» и тому подобное. Идеальный аргументатор стремится к принятию реципиентом утверждения A именно в той модальности, в которой он сам принимает это утверждение. Кроме того, истинность понимается нами в широком смысле. Аргументатор, говорящий реципиенту: «Вам необходимо сделать то-то и то-то», понимает данное утверждение как истинное, если считает, что реципиенту действительно необходимо то, о чем идет речь. Очевидно, что в этих случаях речь идет о честности аргументатора при выдвижении тезиса.

В реальной прямой аргументации субъект ее имеет целью скорее распространение истины, чем ее достижение. Этическая установка идеального аргументатора не позволяет ему добиваться этого распространения с помощью заведомо ложных или сомнительных посылок, используемых в аргументационной конструкции. Признание равенства прав в познании для себя и реципиента распространяется на любой из компонентов аргументационной конструкции, а не только на ее тезис. Идеальный аргументатор не может вводить в заблуждение реципиента с помощью заведомо ложных посылок или заведомо неправильных форм рассуждений, сделать это значило бы сознательно поставить реципиента в неравноправное положение по отношению к истине.

Общая установка идеального аргументатора определяет и эмоциональный аспект его деятельности. Как отмечалось выше,

некоторые философы предъявляли весьма высокие в этом отношении требования к идеальному аргументатору, вспомним хотя бы Сократа, который заявлял, что радуется своему поражению в споре не меньше, чем успеху, — лишь бы восторжествовала истина. Представляется, что столь сильное требование к аргументатору не является правомерным. Чувство разочарования в случае неэффективности аргументации и радость успеха вполне допустимы для идеального аргументатора. Другое дело, что чувства эти не должны вытеснять эмоциональную приверженность аргументатора своей этико-гносеологической установке. В случае неудачи он может найти утешение в том, что действовал в соответствии с этой установкой, а в случае успеха не утратит самокритичности и стремления к совершенствованию.

Естественно будет считать, что для идеального аргументатора характерны не только рассмотренные установки, но и определенные познавательные и дискурсивные возможности, а также умение успешно вести аргументацию. Вряд ли можно назвать идеальным аргументатором того, кто безусловно честен, но постоянно искренне заблуждается и делает ошибки. Вряд ли можно назвать идеальным аргументатором и того, кто не умеет построить аргументацию таким образом, чтобы она была понятна и убедительна для реципиента. С другой стороны, должны ли быть утверждения и действия идеального аргументатора безошибочны во всех без исключения случаях? Применимо ли к нему требование если не всеведения, то по меньшей мере непогрешимости? Всегда ли идеальный аргументатор «бьет наверняка» и достигает принятия аргументационной конструкции реципиентом? В общем виде вопрос может быть сформулирован так: следует ли наделять идеального аргументатора абсолютными характеристиками или всего лишь относительными, идеальный аргументатор — идеал или человек? Конечно, создавая концепцию идеальной аргументации и идеального аргументатора, любой философ вправе решить этот вопрос по своему усмотрению. Если же обратиться к исторической традиции, то оправданным будет вывод, что идеальный аргументатор здесь — это скорее человек, чем идеал. Не случайно платоновский идеальный аргументатор персонифицирован в отдельном человеке — Сократе. Учитывая историческую традицию, автор также полагает, что свойство быть идеальным аргументатором не есть такое свойство, которого реальный человек обрести не может. Идеальный аргументатор не всеведущ и может ошибаться, его аргументационные конструкции в отдельных случаях не являются логически безупречными и не всякий реципиент принимает его утверждения. Тем не менее случаи ошибок и неудач идеального аргументатора достаточно редки. В этом отношении различие между идеальным аргументатором и не являющимся таковым можно считать количественным различием. Что же касается охарактеризованной выше этико-гносеологической ус-

тановки, то требование наличия ее у идеального аргументатора есть требование непреложное.

Очевидно, что человек не может быть одинаково силен в обсуждении вопросов из любой области и в любой аудитории. Идеальный аргументатор в этом смысле идеален лишь в некоторых областях и для определенных типов аудиторий. Например, ученый, мастерски выступающий в академических дискуссиях и демонстрирующий в этой сфере качества идеального аргументатора, может потерпеть полную неудачу, аргументируя при обсуждении вопросов политики, морали или обыденной жизни. Один из показателей аргументационной культуры — умение правильно выбрать предмет аргументации и аудиторию.

Перечисленные характеристики идеального аргументатора, проявляющиеся в ведении реальной прямой аргументации, могут быть несколько видоизменены применительно к случаям реальной косвенной аргументации и к случаям условной аргументации. В ситуациях косвенной реальной аргументации идеальный аргументатор, осуществляющий ее, обладает в отношении подлинного реципиента аргументации (т. е. того, на кого она реально рассчитана) всеми свойствами, присущими идеальному аргументатору в реальной прямой аргументации. Должен ли он при этом учитывать ту аудиторию, к которой обращается официально, стремиться повлиять каким-то образом на ее взгляды и поведение? Представляется, что в тех случаях, когда есть такая возможность, идеальный аргументатор постарается использовать веские доводы и для данной аудитории, пусть и не рассчитывая всерьез на принятие его тезиса.

Что касается условной аргументации, адресованной воображаемому реципиенту, то поведение идеального аргументатора в отношении такого реципиента регулируется в принципе теми же правилами, которым следует идеальный аргументатор в реальной прямой аргументации. Заметим, что соблюдение этих требований в случае условной аргументации, особенно там, где она не демонстрируется никакой реальной аудиторией, является делом гораздо более легким, чем в реальной аргументации, где слишком много факторов способны помешать человеку быть идеальным аргументатором. Когда же условная аргументация демонстрируется реальной аудитории, например, с целью обсуждения, субъект ее имеет серьезные обязательства перед данной аудиторией. Обязательства эти состоят прежде всего в том, что его утверждения и способы рассуждения должны быть понятны слушателям и хотя бы часть из них должна приниматься этими слушателями. Обсуждение условной аргументации почти неизбежно предполагает ответы аргументатора на замечания аудитории. Когда эти ответы даются в виде аргументации, то мы имеем дело с реальной прямой аргументацией.

Автор сознает, что выражения «идеальный аргументатор», «идеальная аргументация» могут показаться несовременными и нестрогими. Между тем другие выражения, которые иногда

употребляются для обозначения того типа аргументатора (аргументации), который был здесь назван идеальным аргументатором (аргументацией), еще менее удачны, поскольку каждое из них охватывает лишь часть характеристик идеального аргументатора. Речь идет о таких выражениях, как «умелый аргументатор», «искусный аргументатор», «честный аргументатор», «корректный аргументатор», «рациональный аргументатор». Понятие рационального аргументатора и рациональной аргументации заслуживает того, чтобы на нем остановиться подробнее. Один из крупных современных авторитетов в теории аргументации Дж. Вудс связывает рациональность аргументации с умением действовать в условиях когнитивной ограниченности. Когнитивную ограниченность человека Дж. Вудс видит в следующем: «Человек забывчив, беспечен и невнимателен. Мы устаем и раздражаемся, теряем собранность и бываем иногда.bestолоковы, мы неверно определяем свои интересы и неправильно подсчитываем преимущества и недостатки. Иногда мы делаем неверные выводы... путаемся в воспоминаниях и обманываем себя. В большую часть того, что истинно, мы никогда не поверим — слишком много того, что истинно, и слишком мало времени, чтобы в это поверить» [184, с. 396]. Рациональность в этих условиях, по мнению Дж. Вудса, состоит в способности аргументатора эффективно и быстро управлять своей когнитивной ограниченностью. Это значит, что рациональный аргументатор («диалектик» в терминологии Дж. Вудса) может осуществить логический вывод, выбрать действие или восстановить нечто в своей памяти в кратчайшее время, пользуясь ограниченным кругом когнитивных источников, противодействуя при этом постоянной возможности ошибиться [184, с. 397].

Очевидно, что таким образом понимаемая рациональность не может охватить всех характеристик идеального аргументатора. Вместе с тем вполне оправданно считать ее одним из свойств идеального аргументатора. Наверное, можно попытаться использовать для экспликации понятия «идеальный аргументатор» другие толкования рациональности, однако перспектива охватить с помощью понятия рациональности все специфические свойства идеального аргументатора представляется сомнительной.

Не следует думать, что рассмотренные в данном параграфе свойства идеального аргументатора составляют законченный исчерпывающий список, которым можно руководствоваться как раз и навсегда данным. При оценке тех или иных конкретных ситуаций могут возникать вопросы о расширении этого списка. Допустим, что некто пытается склонить реципиента к совершенно враждебных действий в отношении людей, принадлежащих к другой национальности или другому классу, стремясь убедить реципиента в неполноценности, порочности людей этой национальности или этого класса в целом, т. е. добиться внутреннего принятия им соответствующих суждений. При этом аргумен-

татор сам логически правильно строит свои рассуждения, умело учитывает поле аргументации и успешно убеждает реципиента. Можно ли назвать такого аргументатора идеальным? Конечно, мы можем попытаться отказать данному аргументатору в этом статусе, оспаривая истинность его утверждений — тезиса и посылок. Но только ли в этом дело? Не кроются ли более глубокие основания нашей оценки такого аргументатора в этических представлениях? Видимо, от идеального аргументатора следует требовать соблюдения некоторых общечеловеческих этических принципов.

Соблюдение требований, предъявляемых к идеальному аргументатору, обеспечивает выполнение аргументацией положительной роли в развитии познания, нравственности и культуры. Между тем каждый из нас из собственного опыта, из собственных наблюдений знает, что аргументация далеко не всегда служит этим целям. Нередко она выступает как орудие достижения целей совершенно противоположных. Аргументация может использоваться для преднамеренного обмана, приводить к консервации искренних заблуждений, бывают случаи, когда неумелая аргументация компрометирует истинный тезис. При тех или иных обстоятельствах в социуме складываются часто используемые схемы аргументации, препятствующие развитию когнитивной культуры и даже способствующие ее понижению. Широко известным примером такой ситуации является утверждение в 30-е гг. в СССР определенных типов аргументационных схем, приведших к снижению когнитивной культуры в области социального познания (имеются в виду историческая наука и другие формы исследования общества) и методологии естественных наук.

Превращение аргументации из средства достижения истины в способ распространения и укоренения заблуждений порождается факторами самого разного уровня. Немалую роль здесь могут играть социальные условия и политическая обстановка, интеллектуальный климат и конъюнктура. Влияние этих, а также множества других факторов приводит к нарушению требований, предъявляемых к идеальному аргументатору. Нарушение этих требований, чем бы оно ни было вызвано, является неизбежным моментом в опасной метаморфозе, рассмотрению которой посвящен следующий параграф.

§ 2. Опасная метаморфоза. Превращение аргументации из средства познания в способ закрепления заблуждения

Было бы неверным считать, что все пороки аргументации, ведущие к превращению ее из средства развития познания в способ укоренения заблуждений, выявлены в рамках традиционной логики и сведены в некий законченный список под общим названием «Логические ошибки в аргументации». Склон-

ность именно таким образом толковать отступления от требований к идеальной аргументации вполне объяснима. Дело в том, что исторически учение о пороках аргументации, равно как и учение о правилах аргументирования надлежащим образом, разрабатывалось по преимуществу в рамках логики и излагалось в тех трудах, которые принято относить к логическим. Сегодня советский читатель может обнаружить сведения о характерных нарушениях правил аргументации скорее всего в разделах учебников логики, озаглавленных «Доказательство и опровержение» [58] или «Логические аспекты аргументации» [52], а также в популярных изданиях, авторами которых являются логики [14; 135].

Однако точка зрения на достоинства и недостатки аргументации, как входящие полностью (или хотя бы главным образом) лишь в сферу изучения логики, неверна. В предыдущем параграфе мы сформулировали характеристики идеального аргументатора, которые не могут быть сведены к логическим характеристикам. Напротив, автор склонен думать, что логические требования к аргументации возникают на пересечении гносеологических и этических установок. Рассматривая чисто логический аспект аргументационной деятельности, исследователь отвлекается от множества условий, в которых эта деятельность происходит. Реализуя же установку на рассмотрение аргументации как деятельности человека — именно человека с его целями, эмоциями, ограниченными когнитивными способностями, находящегося под влиянием разнообразных внешних факторов, а не чисто логического субъекта, — мы неизбежно выходим в сферу общих философских, теоретико-аргументационных предствлений. Порочность аргументации при таком подходе уже не сводится к нарушению одних только логических правил. Порочность аргументации есть нарушение требований, предъявляемых к идеальному аргументатору. Скажем, игнорирование права реципиента на свободное познание иногда приводит к использованию аргументатором ложных посылок, хотя логическая форма аргументации может оставаться безупречной.

Когда нарушены правила идеальной аргументации, мы можем назвать аргументацию некорректной, нечестной, неудачной и в этом, весьма широком смысле, порочной. Когда же нарушены требования к аргументации вообще, когда деятельность, выдаваемая за аргументацию, не обладает некоторыми свойствами, обязательными для всякой аргументации (например, когда субъект этой деятельности имеет целью добиться не внутреннего, а внешнего принятия тезиса), мы будем говорить о вырождении аргументации.

Начнем с рассмотрения типов порочной аргументации. Один из источников такой порочности — нарушение гносеологической установки идеального аргументатора. Нарушение это в свою очередь может проявиться в различных формах. Гносео-

логическая установка идеального аргументатора в случаях реальной прямой аргументации состоит, как было сказано ранее, в стремлении к передаче, распространению истины. Порочность аргументации в этом отношении основывается на стремлении к распространению заведомо ложных мыслей. Вообще для нормального человека преднамеренное распространение лжи не является самоцелью. Побудительными мотивами к такого рода деятельности могут стать особенности характера самого аргументатора. Например, человек, испытывающий удовольствие от того, что ему удается убеждать других в истинности своих утверждений, может не устоять перед соблазном попытаться убедить реципиента в истинности ложного утверждения, если «спортивный интерес» и желание самоутвердиться таким образом окажутся слишком сильными, а гносеологические и нравственные ограничители слишком слабыми. Желание самоутверждения в таких случаях иногда сочетается и с утилитарной заинтересованностью. Умение убеждать в чем угодно, в том числе и во лжи, да еще извлекая при этом выгоду, в Древней Греции преподавалось софистами. Софист Горгий в одноименном диалоге Платона похваляется, что может обучить человека ораторскому искусству, которое позволит ему получить власть над людьми, склоняя их к принятию выгодных для него, хотя и заведомо неверных, решений. «Далее, я утверждаю, — говорит Горгий, — что если бы в какой угодно город прибыли оратор и врач и если бы в Народном собрании или в любом ином собрании зашел спор, кого из двоих выбрать врачом, то на врача никто бы и смотреть не стал, а выбрали бы того, кто владеет словом, — стоило бы ему только пожелать. И в состязании с любым другим знатоком своего дела оратор тоже одержал бы верх, потому что успешнее, чем любой другой, убедил бы собравшихся выбрать его и потому, что не существует предмета, о котором оратор не сказал бы перед толпой убедительнее, чем любой из знатоков своего дела. Вот какова сила моего искусства и его возможности» [105, т. 1, с. 269—270]. Сам Горгий считает, что искусством этим следует пользоваться осторожно, применять его лишь во благо, однако вряд ли все его ученики соблюдали это требование.

Установка на использование в качестве тезисов аргументационных конструкций лишь истинных утверждений не всегда последовательно реализуется и людьми, обладающими довольно высокими нравственными качествами. Такие люди могут лгать не из желания самоутверждения или получения выгоды, а из побуждений, которые можно назвать благородными. Вообще говоря, проблема «лжи во благо» является далеко не тривиальной. К. Корсард, например, таким образом показывает парадоксальность запрета на ложь. Согласно морали здравого смысла мы не можем лгать взрослым, но можем лгать детям. В качестве обоснования такого императива иногда выступают ссылки на то, что дети еще не вполне рациональные существа.

Однако, как справедливо отмечает К. Корсгард, многие взрослые также не вполне рациональны. Если же принцип «не лги» рассматривать не как фундаментальный, а как производный от принципа полезности, то следует разрешить и отеческую ложь взрослым [168, с. 27].

Применительно к рассматриваемой нами проблематике имеет смысл различать два вопроса. Во-первых, вопрос о порочности, нечестности аргументации, и, во-вторых, вопрос о том, оправданно ли для человека лгать, в том числе и аргументировать ложный тезис. Разумеется, человек, сознательно стремящийся к тому, чтобы мысль, которую он считает ложной, была принята реципиентом как истинная, не есть идеальный аргументатор, и его аргументация в данном случае нечестна и, следовательно, порочна. Но всегда ли, во всех ли ситуациях человек должен быть идеальным аргументатором, стремиться к этому, несмотря ни на что? Представляется, что такое требование не всегда применимо к человеку. Если в сфере научных исследований ложь недопустима, в области политики ее допустимость проблематична, то в области межличностных отношений она иногда бывает необходима. В тех случаях, когда правдивая информация может причинить моральную травму человеку, подорвать его веру в собственные силы, причинить вред его отношениям в семье, не представляется предосудительным отклонение от правил идеальной аргументации. Многим из нас доводилось оказываться в ситуации, когда мы вынуждены дать ответ на поставленный вопрос, но правдивого ответа дать не можем в силу упомянутых условий и потому из благих побуждений вводим собеседника в заблуждение. Разумеется, извинительность такого поведения не означает вседозволенности. Есть люди, которые охотно вводят других в заблуждение, получая при этом удовольствие. Человек, вынужденно использующий порочную аргументацию, чувствует себя иначе.

Еще одна разновидность порочности аргументации, связанная с сознательным использованием аргументатором такой аргументационной конструкции, компоненты которой заведомо неадекватно отражают реальность, — приведение заведомо ложных посылок в пользу тезиса, в истинности которого данный аргументатор уверен (случаи использования ложных посылок для обоснования заведомо ложного тезиса принципиально не отличаются от тех, которые были охарактеризованы выше). Мотивы, побуждающие человека использовать заведомо ложные утверждения в помощь мысли, которую он считает истинной, выразительно описаны С. И. Поварнинным. Не всегда мысль, которую мы считаем истинной, находит поддержку у того, с кем мы желаем ею поделиться. С таким положением может примириться не всякий человек. С. И. Поварнин пишет: «...не всякий подумает: „не убеждаешься в истине — ну, значит, Бог с тобой. Сам себе вредишь” или „значит, нечего с тобой и разговаривать”. Иные не так легко примиряются с неуда-

чей; другие — слишком любят ближнего своего, чтобы лишить его истины, и поэтому не прочь пустить в ход, во славу истины, некоторые уловки. Например, почему не подмалевать какого-нибудь факта, не придать ему несколько подробностей, которые судьба забыла ему придать? Почему не смягчить или не усилить краски? И так ли уж вредны маленькие софизмы, если цель хорошая и большая? Подобные любители ближнего и истины рассуждают так: «Вот человек хороший, который не хочет принять истины и барахтается, когда я хочу навязать ему ее. Как оставить бедного в заблуждении? Возьму-ка я себе греха на душу и т. д.» [110, с. 24]. Использование ложных посылок бывает обусловлено не только индивидуальными склонностями аргументатора, но и его социальными обязательствами, профессиональной или иной институциональной принадлежностью. «Аргументатор по обязанности» нередко находится в зависимости от связанных с этим ограничений и поощрений. Система ограничений и поощрений зависит от характера того института, в рамках которого действует аргументатор. Если институт допускает или даже поощряет ложь во имя «благородных» целей, то это не может не сказываться на деятельности отдельных аргументаторов. В рамках научных сообществ, как правило, требование приверженности истине достаточно сильно. Что же касается политических партий, то здесь соблюдение подобного требования не столь обязательно, особенно если его нарушения оправдываются искренним желанием расширить или сохранить влияние данной партии. Нужно отметить, что беззастенчивые лжецы среди «аргументаторов по обязанности» встречаются довольно редко, гораздо более распространенное явление — не заведомая ложь, а непродуманность, некритическое восприятие стандартов, используемых в рамках данного института, неразборчивость в выборе оснований. Субъект аргументации может не отдавать себе отчета в ложности посылок, но и не быть уверенным в их истинности, однако выдвигает их как нечто непреложное, потому что так принято действовать в рамках данного института. Нечестный аргументатор нарушает не только гносеологическую установку идеальной аргументации, но и ее этическую установку. Он ставит реципиента в неравноправное положение в познании, фактически нарушая его право на истину, распространяющееся не только на обосновываемый тезис, но и на те основания, которые приводятся в его пользу.

Еще один вид сознательного введения реципиента в заблуждение относительно адекватности аргументационной конструкции реальности — это использование заведомо неправильной формы рассуждения. В работах по теории аргументации, а также в работах общегносеологического и логического характера вопросы об истинности утверждений и о логической форме рассуждения, как правило, разделяются. В то время как первые могут быть истинными или ложными, логическая форма рассуждения и соответственно демонстрация могут быть правиль-

ными или неправильными. Соответствие аргументационной конструкции действительности имеет место, например, в том случае, когда аргументатор осознает, что использует рассуждение, логическая форма которого позволяет переходить от истинных утверждений к истинным. Разумеется, не всякий аргументатор и не во всех случаях рефлексирует над процессом аргументации. Есть люди, которые рассуждают, вообще не зная, что существуют логические формы рассуждений. Однако использование форм рассуждений, которые аргументатор считает неверными, предполагает, что он имеет какие-то представления о них. Эти представления не обязательно могут быть получены из курса логики. Они могут существовать в виде соображений типа: «Я знаю, что из того, что верно A , еще не следует, что верно B , однако сделаю вид, что следует». По-видимому, стремление человека обманывать другого в таких вопросах стимулировало, особенно на начальном этапе, развитие логики. Вспомним софистов и Аристотеля, который стремился разработать средства, позволяющие вскрывать софистические уловки и защищаться от них.

Сознательное использование неправильной демонстрации практически не бывает самоцелью. Однако оно служит для того, чтобы достичь принятия реципиентом тезиса, когда в распоряжении аргументатора не имеется достаточного числа посылок, которые позволяли бы вывести тезис путем правильного рассуждения. Мотивы такого рода нечестности — те же, что и при введении в заблуждение реципиента относительно истинности тезиса или посылок.

Формы осуществления такого рода обмана весьма многообразны. К настоящему времени выявлены и имеют название свыше 100 типов дефектности демонстрации. Мы заговорили о дефектности демонстрации в связи с преднамеренным введением в заблуждение реципиента. Между тем любой из дефектов демонстрации может быть как результатом нечестности аргументатора, так и результатом непреднамеренной ошибки. Прежде чем перейти к рассмотрению типов дефектности демонстрации, сделаем еще несколько замечаний относительно нарушений гносеологической и этической установок, проявляющихся в нечестности аргументатора. Очевидно, что честность в аргументации, как и честность вообще, ценится людьми выше, чем ложь. Высокая оценка честности аргументатора характерна и для историко-философской традиции рефлексии над аргументацией. В предыдущем параграфе говорилось об образе идеального аргументатора, который был создан древними философами и привлекает умы исследователей сегодня. Даже софист Горгий в одноименном диалоге Платона говорит, что, хотя искусство красноречия позволяет внушать слушателю какую угодно мысль, в том числе и ложную, им надо пользоваться с осторожностью, для блага людей.

Философом, открыто провозгласившим установку на нечест-

ную аргументацию, был А. Шопенгауэр. В своей работе «Эристика, или искусство побеждать в спорах» он дает советы относительно того, как обманывать реципиента в споре или приводить его в замешательство. Для этого А. Шопенгауэр советует использовать разнообразные виды дефектной демонстрации. А. Шопенгауэр пропагандирует нечестную аргументацию для определенного круга ситуаций. Он считает верность истине неосуществимой или бесполезной в тех случаях, когда тезис аргументации явно противоречит уже сложившемуся мнению реципиента. А. Шопенгауэр пишет: «...всякому человеку свойственно при совместном мышлении, что стоит ему только узнать, что чьи-либо мысли относительно данного предмета разнятся от его собственных, то он вместо того, чтобы прежде всего проверить свою мысль, всегда предпочитает допустить ошибку в чужой мысли. Другими словами, всякий человек уже от природы желает быть правым» [146, с. 5]. Вместе с тем он не считает стремление к лжи ценностью более высокой, чем стремление к правде. Дело в том, что соблюдение установок идеального аргументатора малоэффективно: «Легко согласусь с тем, что всегда надо стремиться к правде и что не надо быть пристрастным к собственным взглядам; но откуда знать, будет ли другой человек придерживаться того же мнения, что и мы» [146, с. 10]. «Совсем иное дело, — считает он, — если бы господствовала правда и искренность; но нет возможности ни рассчитывать на них, ни руководствоваться этими принципами, потому что за такие хорошие качества награда бывает весьма плохая» [146, с. 9]. Вообще склонность человека упорствовать в заблуждениях из нежелания показаться неправым столь велика, что прямое выдвижение тезиса, явно противоречащего мнению реципиента, вызывает, как правило, по мнению А. Шопенгауэра, лишь упорное сопротивление реципиента и может лишь укрепить его в таких заблуждениях. Желая убедить кого-либо в истине, находящейся в противоречии с заблуждением, которого он крепко придерживается и которое, следовательно, составляет для него некоторый интерес, не следует прибегать, советует А. Шопенгауэр, к открытой аргументации. Поскольку прямое выдвижение тезиса в таких случаях не приведет к успеху, следует действовать иначе: «...мы должны, наоборот, хранить свое заключение совершенно *in petto*, изолировать его и выставлять только посылки, но зато полно, ясно и всесторонне. Отнюдь мы не должны выводить сами заключение, но заставить это делать того, кого хотим убедить. Признать это он может потом втайне, сам для себя и с тем большею правдою. Тогда он легче соглашается с истиной, т. к. не будет стыдиться, что его убедили, наоборот — будет гордиться тем, что познал истину и пришел к такому убеждению сам. Так тихо и незаметно должна проникать истина среди людей» [146, с. 69].

О противоречивости позиции А. Шопенгауэра как пропагандиста нечестного спора свидетельствует следующий факт. Го-

воря об аристотелевских требованиях к идеальному аргументатору, с которым только и стоит вступать в спор, А. Шопенгауэр замечает, что этим требованиям может удовлетворять едва ли один из ста людей. «Что же касается остальных, — пишет он, — то пусть они говорят, что им угодно... и стоит подумать над тем... чему учит одна арабская пословица: „На дереве молчания висит плод его мир”» [146, с. 58—59].

Говоря о взглядах А. Шопенгауэра на аргументацию, представленных в «Эристике», следует иметь в виду, что он рассматривает лишь один из возможных вариантов осуществления аргументационной деятельности, а именно осуществление ее в тех условиях, когда тезис аргументации очевидным образом противоречит уже сложившемуся мнению реципиента и сам аргументатор осведомлен об этом. Поэтому рекомендации А. Шопенгауэра по ведению нечестной аргументации не распространяется на те случаи, когда такое противоречие отсутствует, а распространение истины аргументационным путем в таких ситуациях не сталкивается с трудностями, обрисованными А. Шопенгауэром в «Эристике». Более того, и в тех случаях, когда реципиент заранее настроен против тезиса, честная аргументация способна сыграть и играет немаловажную роль. Во-первых, среди положений, принимаемых нами как истинные, есть немало таких, от которых мы можем сравнительно легко отказаться, если будут представлены достаточно веские доводы против них. Во-вторых, хотя мы и более упорны в отстаивании положений, представляющих для нас значительную ценность (будь то основания нашего мировоззрения или результаты познания, для получения которых мы затратили большие усилия), мы бываем вынуждены отказываться и от них. Это происходит, как правило, не в результате одноразового аргументационного воздействия, а вследствие достаточно длительного и интенсивного давления на наше сознание целого комплекса аргументационных конструкций. Особенно заметно это, когда наступают переломные моменты в развитии сознания индивида или целого общества. Люди в такие периоды отказываются от множества положений, игравших ранее установочную роль в их восприятии жизни, и отказ этот может сопровождаться довольно сильными отрицательными эмоциями.

Вернемся к вопросу о дефектности демонстрации. Как уже говорилось, к настоящему времени описано более ста разновидностей таких дефектов. В руководствах по ведению и оценке аргументации, как правило, можно встретить описание значительно меньшего их числа. Так, В. Греннэн выделяет 33 разновидности дефектов демонстрации [161], В. Ф. Асмус — 10 [14], Дж. Чафи — 4 [160]. Предлагаемые типологии дефектов демонстрации весьма разнообразны; часто даже трудно выделить основания, по которым они проводятся тем или иным автором. В. Ф. Асмус, например, выделял ошибку «не следует», ошибку неправильного умозаключения в доказательстве (в ка-

честве ее разновидности — ошибку чересчур поспешного вывода и ошибку «учетверения терминов»), а также ошибку ложного следования. Дж. Чафи различает ложные аналогии, ложные причины, ложные обобщения и ложные апелляции как основные типы порочности демонстрации. В. Греннэн различает ошибки релевантности, каузальные ошибки, ошибки концептуальной путаницы, семантические, психологические ошибки, ошибки типа «нет прогресса», ошибки очевидности, статистические ошибки и ошибки в логической структуре. Каждый вид ошибок, выделяемый В. Греннэном, имеет еще ряд подвидов.

Характеризуя разновидности дефектов демонстрации, мы считаем возможным выделить два основных их типа. Во-первых, это преувеличение степени правдоподобности рассуждения, во-вторых, приведение иррелевантных доводов. Преувеличение степени правдоподобности рассуждения, преднамеренное или неумышленное, встречается в самых разнообразных вариантах. Это могут быть случаи, когда недемонстративная форма рассуждения выдается за демонстративную или, скажем, низкая степень вероятности заключения при истинности посылок выдается за более высокую. Весьма распространенная разновидность рассматриваемого дефекта — это так называемое «ложное обобщение» (С. И. Поварнин), «ошибка чересчур поспешного вывода» (В. Ф. Асмус), «поспешное обобщение» (Дж. Чафи). Все эти выражения обозначают одно и то же явление, которое здесь будет названо неправомерным обобщением. Механизм неправомерного обобщения состоит в том, что на основании утверждений о наличии определенных характеристик у некоторых представителей или групп представителей какого-то класса делается вывод о наличии данных характеристик у всех представителей данного класса. С. И. Поварнин писал о порочности демонстрации такого рода: «Человек приводит несколько примеров того, что такие-то лица или такие предметы обладают этим признаком. Вроде того, как гоголевский герассуждений делает вывод, что все подобные лица и предметы обладают этим признаком. Вроде того, как гоголевский герой видел, что все православные, каких он встречал, едят галушки, и отсюда сделал вывод, что все православные вообще едят галушки, а кто не ест их, тот не православный... Так рассуждаем и мы очень часто, — конечно, в менее наивных формах. Все склонны смазывать под одну краску. Рабочий, — ну, значит, тупой и невежественный нахал или, наоборот, «борец за идеалы человечества», — смотря по нашему мировоззрению и опыту. Видели несколько дурных людей в числе членов какой-нибудь партии — ну, значит, „все они таковы“. Если же к партии влечет сердце — то мы склонны видеть во всех ее членах „умных и честных людей“» [110, с. 101]. В качестве примера неправомерного обобщения Дж. Чафи приводит такое рассуждение молодой девушки: «Мой друг никогда не проявлял реальной заботы о моих чувствах. Отсюда я заключаю, что муж-

чины бесчувственны, эгоистичны и поверхностны в эмоциональном плане» [160, с. 440]. В рассмотренных случаях неполная индукция выдается за демонстративное (доказывающее) рассуждение. Примером, когда рассуждение малой степени правдоподобия выдается за рассуждение большей степени правдоподобия, может служить такая аргументационная конструкция: «Ученый Н. уличен в подтасовке фактов, это значит, почти наверняка, что все ученые занимаются подтасовкой фактов». К неправомерному обобщению могут быть отнесены и некоторые из дефектов демонстрации, которые В. Греннэн [161] называет ошибками в логической структуре. Так, аргументационная конструкция «Все коммунисты являются социалистами. Все шведы — социалисты. Следовательно, все шведы — коммунисты» может быть понята как неправомерное обобщение, поскольку первая посылка содержит информацию, хотя и неявно выраженную, о том, что некоторые социалисты являются коммунистами, а заключение данной аргументационной конструкции может быть понята как следствие из имплицитного дополнения «все социалисты являются коммунистами», которое представляет собой в данном случае результат неправомерного обобщения. К типу дефектов, состоящих в преувеличении степени правдоподобия рассуждения, относятся и такие традиционно выделяемые дефекты демонстрации, как «ошибки каузальности». Наиболее известная из них «Post hoc ergo propter hoc» — «после этого, значит, по причине этого». Воспользуемся примером В. Греннэна для иллюстрации этой ошибки. Незнакомый с наукой фермер, пишет он, аргументирует так: «Мороз обычно следует за полной луной. Следовательно, полная луна — это причина мороза» [161, с. 343]. Так называемые семантические ошибки, связанные с двусмысленностью терминов, когда эти термины имеют хоть и разные, но в чем-то сходные между собой значения, также имеют в основе преувеличение степени правдоподобности рассуждения. Вряд ли кто-либо всерьез будет выдвигать доводы на основе отождествления таких разных значений слова «ключ», как «ключ, который бьет из-под земли», и «ключ, которым открывают дверь». Иное дело — такие понятия, как справедливость, равенство, демократия, национализация, свобода. Различные значения каждого из этих слов имеют между собой сходство, оказывающееся в некоторых отношениях весьма существенным, и не всегда оправданно игнорировать это сходство, ссылаясь на омонимию. В связи с этим имеет смысл дополнить некоторые традиционные подходы к данному дефекту демонстрации, например те, которые представлены в работах В. Ф. Асмуса и В. Греннэна.

Последний рассматривает в качестве примера аргументационной конструкции, содержащей двусмысленность, следующий: «Соединенные Штаты не являются и никогда не были демократическим государством, следовательно, они не могут критиковать формы правления в других странах» [161, с. 348]. Дефект-

ность данной аргументационной конструкции, считает В. Греннэн, обусловлена тем, что термин «демократия» имеет несколько значений. Одно из них предполагает, что государство управляется непосредственно всеми гражданами, как, например, было в городах — государствах Древней Греции около 2500 лет назад. Основатели США не стремились установить демократию в этом смысле. Они создали систему, при которой граждане могут выбирать своих представителей, которые должны отстаивать их интересы и отвечать перед ними за свою деятельность. В такой системе, где демократическим путем избираются представители, существует, скорее, репрезентативная демократия, чем демократия непосредственного участия. Если посылка рассматриваемой аргументационной конструкции может быть сформулирована как «США никогда не имели и не имеют демократии полного непосредственного участия», то, по мнению В. Греннэна, эта посылка будет истинной, но вывод будет неправильным, поскольку из данной посылки не следует, что США должны воздерживаться от критики других стран, пока они не критикуют себя за отсутствие полной демократии непосредственного участия. В США существует репрезентативная демократия и потому они имеют полное право критиковать других за ее отсутствие [161, с. 349]. На наш взгляд, аргументационная конструкция, критикуемая В. Греннэном, может быть понята как содержащая преувеличения степени правдоподобности рассуждения. Если американская демократия оценивается как неполная, имеющая некоторые ограничения и недостатки, то отсюда, хотя и с малой степенью правдоподобия, может быть сделан вывод о том, что США следует воздерживаться от критики ограничений и недостатков, имеющихся в государственном устройстве других стран.

Аргументация Г. В. Плеханова, направленная против национализации земли, сегодня может быть проанализирована иначе, чем это было сделано В. Ф. Асмусом в книге, созданной в 1954 г. Г. В. Плеханов считал в 1906 г., что национализация земли была экономической основой допетровской Руси и в связи с этим опасался, что национализация земли в ходе революции может привести к реставрации феодальных порядков. В. Ф. Асмус приводит ленинскую критику этого довода Г. В. Плеханова как образец выявления ошибки двусмысленности (учетверения терминов). В. И. Ленин писал следующее: «Поскольку в московской Руси была (или: если в московской Руси была) национализация земли, постольку экономической основой ее был азиатский способ производства. Между тем в России со второй половины XIX века укрепился, а в XX веке стал уже безусловно преобладающим капиталистический способ производства. Что же остается от доводов Плеханова? Национализацию, основанную на азиатском способе производства, он смешал с национализацией, основанной на капиталистическом способе производства. Из-за тождества слов он про-

смотрел коренное различие экономических, именно производственных, отношений... Но такая логика есть именно софизм, а не логика, или игра в слова, без анализа экономической основы явлений или экономического содержания понятий» [69, т. 13, с. 13—14]. Уличение В. И. Лениным Г. В. Плеханова в ошибке двусмысленности было вполне правомерным в свете требований традиционной логики. Нельзя в этом отношении упрекнуть и В. Ф. Асмуса, он также имел основания для того, чтобы рассматривать рассуждения Г. В. Плеханова как пример учетверения терминов. Между тем наш исторический опыт показал, что опасения Г. В. Плеханова в некоторых отношениях были ненапрасными, национализация в тех формах, которые она приняла в нашей стране, действительно способствовала установлению некоторых элементов азиатского способа производства. Довод Г. В. Плеханова может дискутироваться, но не следует от него отмахиваться лишь на том формальном основании, что он может быть представлен как содержащий ошибку в демонстрации, традиционно запрещаемую в руководствах по аргументации.

Разновидностью преувеличения степени правдоподобия рассуждения является и так называемый «дамский аргумент». Он состоит в следующем. Имеется множество вариантов ответа на некоторый вопрос. Среди них имеется тот, который по тем или иным причинам больше всего подходит аргументатору. Обосновывает же аргументатор его, ссылаясь на то, что, отказавшись от данного варианта, мы должны будем якобы принять другой, совершенно противоположный ему. В качестве последнего выбирается самый нелепый и неприемлемый вариант, хотя в действительности имеются и другие. Пример: «Не следует менять нынешний состав правительства — не возвращать же нам Николая и Распутина» [110, с. 104]. Нужно отметить, что «дамский аргумент» чаще «срабатывает» в диалоге, чем в монологической аргументационной конструкции.

Нередко человек, желающий отвергнуть какое-либо утверждение, пытается свести его к некоторой, говоря словами А. Шопенгауэра, «презираемой всеми или неуважаемой категории», основываясь при этом на весьма слабом сходстве или произвольных ассоциациях. Так, в определенного рода аудиториях легко скомпрометировать какое-либо утверждение, объявив его идеалистическим (буржуазным, антисоциалистическим), в других аудиториях — достичь той же цели, отнеся рассматриваемое утверждение к материализму (марксизму, назвав его прокоммунистическим). Вообще говоря, варианты здесь могут быть самыми разнообразными. В современном обиходе такой прием широко известен под названием «наклеивание ярлыков».

Мы пытались показать, что в основе ряда разновидностей дефектной демонстрации лежит преувеличение степени правдоподобия рассуждения не для того, чтобы стереть различия

между этими разновидностями или прийти к выводу о нецелесообразности изучения таких различий. Безусловно, полезным является знакомство с разнообразными классификациями дефектов демонстрации. Такое знакомство помогает человеку распознавать дефекты в аргументации других и избегать их в собственной аргументации. Тем не менее полезно видеть, что в основе многочисленных и на первый взгляд не имеющих между собой ничего общего дефектах демонстрации лежит преувеличение степени правдоподобия рассуждения. Человеку свойственно стремление к преувеличениям, желание получить результат раньше, чем он может быть получен. Многие поддаются соблазну освободить свою голову от трудного скрупулезного анализа, некритично относятся к результатам собственных размышлений. Обычно такого рода склонности срабатывают при наличии заинтересованности в том, чтобы был принят именно этот, а не другой тезис. Они развиваются и укрепляются, когда такая заинтересованность свойственна не только отдельному человеку, но и сообществу, к которому он принадлежит, сообществу, где поощряется обоснование заранее одобряемого тезиса из числа разрешенных посылок любым способом, где дефекты демонстрации легко извиняются при наличии горячей приверженности к нужному тезису. Ситуация, когда исследователь вынужден «крутиться» между множеством заведомо поощряемых тезисов и довольно стеснительным множеством заведомо разрешенных посылок, приводит, как правило, к плачевным результатам в развитии гуманитарного мышления — философского, политического, исторического и любого другого.

Ранее мы выделили два основных типа дефектов демонстрации. Первый из них — тот, который мы до сих пор рассматривали, — характеризуется преувеличением степени правдоподобия рассуждения. Второй тип дефектов, к рассмотрению которого мы приступаем, — приведение иррелевантных доводов, включение в аргументационную конструкцию посылок, не имеющих логической связи с тезисом.

Как правило, люди не используют в аргументации явно иррелевантных посылок, когда отсутствие связи посылки и тезиса очевидно как для самого аргументатора, так и для реципиента. Используются, неосознанно или преднамеренно, лишь такие иррелевантные доводы, которые способны создать иллюзию обоснованности тезиса, побудить реципиента принять его. Широкие возможности для создания такого рода иллюзий открываются в тех ситуациях, когда вопрос о гносеологической, моральной или иной оценки некоторого суждения связывают с вопросом о качествах человека, которому принадлежит данное суждение. Иррелевантные доводы такого рода обычно называют *ad hominem* или *ad personam*. Прибегают к ним чаще всего в тех случаях, когда в предмет аргументации включаются взгляды, утверждения, рекомендации, поступки некоторых лиц,

в число которых может входить и сам реципиент. А Шопенгауэр рекомендовал использовать такие доводы, как средство достижения победы в споре. Нужно показать, советовал А. Шопенгауэр, что утверждение противника, видимость опровержения которого вы хотите создать, противоречит тому, с чем он согласился раньше, тезисам его секты или школы, и тому, что он сам делает или не делает: «Например, если противник защищает самоубийство, обязательно нужно спросить его, почему он сам до сих пор не повесился, или если утверждает, что Берлин нехороший город и что в нем невозможно жить, спроси его, почему он не уезжает оттуда с первым поездом» [146, с. 35]. Множество примеров иррелевантных доводов приводит в своей книге С. И. Поварнин. Это «чтение в сердцах»: «Вы отстаиваете это положение по каким-то мотивам, потому его не следует принимать»; «довод к городовому»: «Это утверждение ложно, потому что принятие его опасно для государства и общества»; дискредитация утверждающего: «*Н.* — плохой человек, потому его утверждения ложны». В. Греннэн, специально рассматривая в своей книге ошибки иррелевантности, также видит их главным образом в смешении оценок утверждения с оценками утверждающего. Например: «Профессор Квагмайр говорит, что студенты недостаточно много работают, но Квагмайр сам ленив и потому нет оснований полагать, что он прав в отношении студентов» [161, с. 336—337].

Приведенные примеры довольно красноречиво показывают порочность демонстрации, основанной на смешении оценок утверждений и утверждающего, на смешении гносеологических и прагматических оценок утверждений. Осуждение демонстрации *ad hominem* и *ad personam*, проиллюстрированное таким образом, может побудить нас к принятию строгого запрета на любые доводы подобного характера. Строго соблюдая этот запрет, мы, говоря об утверждениях какого-либо человека, не имеем права говорить о качествах этого человека; обсуждая чьи-либо слова, не должны обсуждать мотивы, побудившие его сказать эти слова; мы не имеем права разубедить кого-либо в заблуждениях, вскрывая мотивы этих заблуждений. Если мы попытаемся последовать такому правилу, то вскоре обнаружим, что дело это отнюдь не простое. Кроме того, возникает вопрос, а стоят ли тех усилий, которые мы должны затратить на проведение этого принципа во всех сферах аргументации, те результаты, которые мы в итоге получим? Ведь это должно вести к отказу от множества типов рассуждений, которые буквально пронизывают всю нашу повседневную, да и не только повседневную, аргументацию. Получая некоторую информацию, мы часто интересуемся, каков источник этой информации. Узнавая о том, что *Н.* сказал то-то и то-то, мы можем поинтересоваться, кто *Н.* по профессии, где он живет, какова его личная заинтересованность в пропаганде данного утверждения, имеет ли он обязательства по его пропаганде.

Возможно, мы захотим узнать, каков пол, возраст, национальность говорящего, какова его репутация, и знание всех этих факторов может оказать влияние на нашу оценку его утверждений. Правомерно ли утверждать, что всегда и везде такого рода влияние бывает лишь отрицательным и затемняющим суть дела? Ликвидировав такое влияние полностью, не ликвидируем ли мы тем самым один из естественных механизмов предосторожности, имеющий корни в истории развития человеческого общения? Политик, призывающий сограждан ограничить свои материальные потребности в то время как сам он купается в роскоши, вряд ли заслуживает доверия. Если кто-то говорит вам: «Не верьте этому человеку, у него репутация человека нечестного», или: «Голубчик, оставьте вы эту мысль», а то, не дай бог, будете иметь от этого неприятности», или: «Это честнейший человек, вы можете следовать его советам», то всегда ли вам следует отмахиваться от такого рода аргументации лишь на том основании, что она содержит в себе *ad hominem*? Нам могут возразить, что в данных случаях речь идет не об истинности или ложности какого-либо суждения, а о целесообразности или нецелесообразности совершения действия, о выработке той или иной линии поведения. Такое возражение правомерно, однако можно привести и другие примеры. «*Н.* сказал, что *А.* Известно, между тем, что *Н.* часто обманывает. Значит, весьма вероятно, что *А.* ложно». В данном случае истинностная оценка утверждения *А.* обосновывается ссылками на личные качества человека *Н.*, которому принадлежит это утверждение. Согласно традиционным канонам данная демонстрация порочна. Однако, посмотрев на нее непредубежденным взглядом, мы можем прийти к выводу, что она правомерна. В самом деле, если *Н.* часто лжет, то вполне вероятно, что он лжет и в данном случае (разумеется, если данный вопрос относится к тому кругу вопросов, по которым *Н.* часто лжет). Поскольку вероятно, что *Н.* лжет в данном случае, вероятно также, что *А.* ложно. Кстати говоря, аргументация, используемая в широко известном парадоксе «Лжец», также представляет собой нарушение запрета на *ad personam*, ибо от оценки качеств Критянина здесь переходят к оценке его высказывания самого по себе.

Даже такие сурово порицаемые доводы, как «чтение в сердцах», могут быть вполне естественны и уместны в некоторых ситуациях, возникающих в общении между близкими людьми. Нельзя считать заведомо предосудительным обращение одного человека к другому, если отношения между ними достаточно доверительные, с такими, например, словами: «Ты видишь в *Н.* так много недостатков, потому что обижен на него. Постарайся встать выше своей обиды, это поможет тебе избавиться от преувеличений».

Согласно мнению Г. Джонстона, аргументация *ad hominem* неизбежна в философии. *Ad hominem* при этом трактуется в

духе епископа Р. Вейтли, который в XIX в. дал следующее определение довода *ad hominem*: «...в *argumentum ad hominem* заключение, которое устанавливается, есть не абсолютное и общее заключение по данному вопросу, но относительное и частичное. Это заключение не о том, что «таков факт», но что «этот человек обязан принять то-то и то-то, поскольку оно находится в соответствии с его принципами рассуждения, или соответствует его собственному поведению, ситуации и т. д.» [166, с. 53]. *Argumentum ad hominem* оценивается Р. Вейтли и Г. Джонстоном как способ демонстрации «не очевидно неправильный», т. е. не всегда неправильный. Более того, Г. Джонстон считает, что философская аргументация не может быть правильной, если она не адресована *ad hominem*. Аргументация *ad hominem* противопоставляется им аргументации *ad rem*. *Argumentum ad rem* претендует на установление абсолютного и общего заключения вида «таков факт». Его убедительность не зависит от аудитории, от взглядов и принципов того человека, кому он адресован.

Позиция Г. Джонстона нуждается, на наш взгляд, в некоторых комментариях. Необходимо внести уточнения по вопросу о том, что мы понимаем под *ad hominem*. Если *ad hominem* — это адресованность аргументации человеку, предполагающая учет особенностей человеческого восприятия и вообще поля аргументации, то нужно признать, что такое требование является общим для всех типов аргументации, а отнюдь не специфическим для философии. Поле аргументации учитывается даже в работах по математике, где вводятся, разъясняются понятия, если они не считаются общеизвестными для той аудитории, на которую работа рассчитана, даются ссылки на результаты, изложенные в других работах, и так далее. Апелляция к последовательности во взглядах, составляющая, по Р. Вейтли, характерную черту *argumentum ad hominem*, также является достаточно широко распространенной и не ограничивается во взглядах. Требование последовательности, выражаемое в формуле «Вы должны принять это, потому что приняли то», лежит в основе многих аргументационных конструкций, обычно не относимых к *ad hominem* и широко используемых в естественных и точных науках.

Если *ad hominem* понимается как апелляция к качествам утверждающего для оценки его утверждений, то философия также вряд ли находится здесь в особом положении по сравнению с другими родами исследовательской деятельности. Говоря так, мы имеем в виду прежде всего нормативный аспект, сферу должного, которая, к сожалению, отнюдь не всегда совпадает со сферой сущего. Аргументация типа «Не стоит принимать всерьез взгляды буржуазных философов, потому что их замысел, конечная цель — сохранить господство эксплуататорских классов», некогда довольно широко практиковавшаяся, не может, по глубокому убеждению автора, считаться допу-

стимой в серьезном философствовании. Нормальная философская аргументация не переходит «на личности» указанным выше образом. Вместе с тем утверждение о большей ориентированности философии на человека по сравнению, скажем, с естественнонаучными дисциплинами имеет свои основания. Они состоят в том, что в философии сравнительно мало аргументационных конструкций унифицированного вида, принимаемых практически всеми членами сообщества. Принятие или отвержение того или иного философского тезиса в значительной степени зависит от индивидуальности реципиента, не в последнюю очередь от того, что связано с воздействием на эмоционально-нравственную сферу личности.

Нужно иметь в виду, что *ad hominem*, традиционно понимавшийся как апелляция к качествам утверждающего для оценки утверждения, приобрело у Г. Джонстона другой смысл — как адресованность аргументации человеку. Под влиянием Г. Джонстона такое понимание *ad hominem* получило известное распространение в современной теории аргументации (хотя его нельзя считать общепринятым). В этих условиях для обозначения апелляции к качествам утверждающего как к основанию оценки утверждения стали использовать термин *ad personam* [см., напр., 58].

В любом случае использование «довода к личности» (независимо от того, называется ли он *ad hominem* или *ad personam*) в демонстрации ставит нас перед вопросом. Это вопрос о том, должен ли существовать универсальный запрет на довод к личности и если нет, то в каких случаях такой довод разрешается, а в каких запрещается. Сторонники универсального запрета иногда обосновывают его ссылкой на то обстоятельство, что посылки и тезис не должны относиться к разным уровням действительности, ибо для каждого уровня должны существовать свои концептуальные рамки и способы изучения, за которые не следует выходить. По-видимому, такая позиция не всегда оправдана. Об этом свидетельствуют приведенные ранее примеры доводов личности в определенных сферах и ситуациях человеческого общения.

Вместе с тем склонность использовать довод к личности, развиваемая под влиянием множества факторов как индивидуального, так и социального характера, создает серьезные опасности. Это опасность использования таких доводов к личности, которые иррелевантны, опасность преувеличения степени правдоподобия демонстрации, а также опасность использования этически и прагматически неприемлемой аргументации. Как говорилось выше, не все доводы *ad personam* являются иррелевантными, однако такова значительная часть их. Возникает вопрос, в каком случае довод иррелевантен, а в каком не является таковым. Представляется, что в решении этого вопроса большую помощь может оказать выявление имплицитного дополнения к аргументационной конструкции, которое играет роль

разрешения (warrant) в смысле С. Тулмина. Иррелевантными имеет смысл считать те аргументационные конструкции, которые имеют явно ложное имплицитное дополнение. Если имплицитное дополнение истинно или правдоподобно, то аргументационную конструкцию не следует считать иррелевантной. Последнее не означает, что такая аргументационная конструкция является правильной. Для нее может быть характерно преувеличение степени правдоподобия рассуждения, однако это уже дефект другого рода. Так, в цитируемом выше примере В. Греннэна с ленивым профессором Квагмайром, утверждению которого о том, что студенты мало работают, нельзя доверять, имплицитным дополнением является суждение: «Всякий ленивый человек всегда лжет» (или: «Ленивый человек не может правильно судить о других»). Данное имплицитное дополнение явно неверно, и довод, следовательно, иррелевантен. Далеко не во всех ситуациях можно однозначно определить имплицитное дополнение и однозначно решить вопрос о его истинности. Предлагаемый здесь способ — это лишь один из возможных вариантов.

Заметим, что многие доводы к личности, не будучи иррелевантными, являются этически неприемлемыми. Так, если даже «чтение в сердцах» адекватно отражает реальное положение дел (например, утверждение типа: «Вы не соглашаетесь со мной, потому что самолюбие мешает Вам признать очевидную истину»), то такого рода довод, примененный в неподходящей ситуации, например, в публичной дискуссии, может быть оценен как оскорбительный и являющийся показателем низкой аргументационной культуры самого аргументатора. Ведь этическая установка идеального аргументатора предполагает отношение аргументатора к реципиенту как к равному себе. «Читая в сердцах», мы фактически отказываем реципиенту в способности объективного взгляда на рассматриваемый вопрос, в то время как себя считаем имеющими такую способность. Довод к личности опасен и своим психологическим эффектом. Он может настроить реципиента против аргументации, против тезиса (даже если этот тезис верен), когда реципиент воспринимает довод к личности как обидный для себя. В других случаях, когда довод к личности принимает характер, лестный для реципиента («подмазывание аргумента» в терминологии С. И. Поварнина), это может побудить реципиента принять ложный тезис, настроив его на некритический по отношению к аргументации лад. Аргументация такого рода обычно содержит замечания типа: «Вы как умный (проницательный, осведомленный, эрудированный, непредвзятый, благородный и т. п.) человек не можете не согласиться, что...». В этих случаях довод к личности создает условия для преувеличения степени правдоподобия рассуждения, когда стирается грань между «иногда» и «всегда», «часто» и «всегда», «иногда» и «часто».

Таким образом, известная осторожность, предлагаемая здесь

в отношении универсального запрета на доводы к личности, вовсе не означает, что автор всегда оправдывает эти доводы. Более того, опасности, связанные с чрезмерным увлечением доводами к личности и родственными им, а также со снисходительностью к такого рода доводам, гораздо более серьезны, чем возможные отрицательные последствия излишней академичности и непредвзятости в аргументации. Человек, категорически отвергающий любые разновидности этих доводов, может казаться излишне простодушным, он тратит много сил на разбор утверждений того, кто этого не заслуживает. И все же такой человек представляется гораздо привлекательнее, чем тот, который беззастенчиво пользуется доводами к личности, «чтением в сердцах», объявляя фактически не заслуживающими доверия и не способными к истинному суждению всех, кто с ним расходится во мнении, и наделяет всяческого рода достоинствами лишь себя и своих единомышленников. Образ такого аргументатора просматривается за заявлениями о том, что та или иная научная концепция неприемлема в силу политических или религиозных взглядов ее автора или же вследствие ассоциаций с «вредными» философскими или мировоззренческими представлениями; образ такого аргументатора просматривается за намеками на то обстоятельство, что данное суждение не должно приниматься во внимание в силу национальной (партийной, профессиональной, возрастной) принадлежности его автора. Если мы попытаемся количественно оценить соотношение между первым (чрезмерно академичным) типом аргументатора и вторым (беззастенчиво апеллирующим к личности), то увидим, что соотношение это в действительности складывается явно в пользу последнего. Мы буквально утопаем в доводах к личности, подаваемых иногда в более или менее замаскированном виде. Такого рода доводы находят благодатную почву в политике, засоряют наше повседневное общение, могут уродовать философскую аргументацию, аргументацию гуманитарных наук, проникать в естествознание. Привычка пользоваться доводами к личности ведет к дисквалификации аргументатора — ведь использование такого рода доводов требует гораздо меньших интеллектуальных усилий, чем рассмотрение существа дела, поиск релевантных и достаточно надежных оснований для того или иного тезиса. Своеобразный парадокс состоит в том, что тот, кто склонен обвинять других в неспособности к объективному суждению (а в этом нередко заключается сущность доводов к личности), прежде всего сам страдает этим недостатком.

Итак, мы рассмотрели дефекты аргументации, связанные с отказом аргументатора от приверженности истине или ее поиску, стремлением сознательно ввести реципиента в заблуждение, с использованием заведомо неправильной демонстрации, а также с непреднамеренными ошибками в оценке логической связи между элементами аргументационной конструкции.

Наличие такого рода дефектов затрудняет выполнение аргументацией познавательных функций, ведет к опасной метаморфозе — превращению аргументации из средства познания в средство распространения и укрепления заблуждения. Мы не рассматривали специально такие явления, как непреднамеренные ошибки аргументатора в тезисе и посылках, т. е. выдвижение ложного тезиса или ложных посылок вследствие заблуждения. Отличаясь коренным образом от преднамеренной лжи по своим мотивам и вообще по этическому содержанию, дефекты такого рода выполняют сходные с нею функции в гносеологическом отношении. Рассматривавшиеся дефекты аргументации так или иначе относились к неадекватности аргументационной конструкции отражаемой ею реальности. Не менее важным, однако, является для аргументатора и отношение «аргументационная конструкция — реципиент». Игнорирование аргументатором возникающих здесь вопросов или неверное их решение могут стоить ему успеха аргументации даже в тех случаях, когда тезис и посылки истинны, логическая структура аргументации правильна, а намерения аргументатора честны и благородны. Препятствием для осуществления аргументацией надлежащей роли в познании становятся в этом случае коммуникативные просчеты аргументатора, доходящие иногда до полной коммуникативной беспомощности. Предпосылкой того, чтобы аргументация служила средством распространения и поиска истины, является учет поля аргументации субъектом, ее осуществляющим. Напомним, что понятие поля аргументации, введенное в первой главе, охватывает взгляды реципиента, его мнения, предпочтения, знания, интеллектуальные возможности и эмоциональные установки, относящиеся к предмету аргументации и так или иначе работающие при восприятии и оценке аргументационной конструкции. Для успеха аргументации, разумеется, недостаточно лишь желаний учитывать поле аргументации, необходимо еще и умение это делать, а также наличие условий, позволяющих это умение реализовать в том или ином конкретном случае. Человек, аргументирующий перед малознакомой или непривычной для него аудиторией, подвергается гораздо большему риску несоответствия аргументационной конструкции полю аргументации, чем когда выступает в привычной аудитории и в привычных для него условиях. Поскольку целью подлинной аргументации является внутреннее принятие тезиса, цель эта недостижима без понимания реципиентом тезиса. Более того, успешной аргументация может считаться лишь в том случае, когда реципиент понимает не только тезис, но и аргументационную конструкцию в целом со всеми ее компонентами. Дефектность аргументации в этом отношении может состоять в том, что аргументационная конструкция оказывается несоответствующей логическим возможностям реципиента, уровню и характеру его информированности по относящимся к делу вопросам или вызывает у реци-

пиента отрицательные эмоции. Любое из этих обстоятельств и все они вместе могут привести к тому, что реципиент не сможет или не пожелает понять аргументацию. В то время как задача идеального аргументатора — достичь как можно более глубокого понимания реципиентом аргументационной конструкции, аргументатор, поведение которого отклоняется от идеального в этом плане, может довольствоваться весьма поверхностным восприятием аргументационной конструкции реципиентом, а в крайних случаях — согласием последнего с тезисом при отсутствии действительного понимания его.

Понимание аргументации реципиентом — необходимое условие успешности аргументации, но это условие недостаточное — ведь даже поняв аргументацию, реципиент не всегда ее принимает. Дефектность аргументации в этом смысле — это не дефектность ее вообще, а непригодность именно к данному реципиенту. Реципиент может не принять тезис аргументации или ее послышки (все или некоторые из них), не принять способ демонстрации. Нередко случается, что реципиент не согласен с той оценкой степени обоснованности тезиса послышками, которая дается аргументатором. Причиной последнего, так же как и причиной непринятия тезиса при согласии с послышками, может быть неудачный выбор аргументатором имплицитных дополнений к аргументационной конструкции. Когда мы говорим о выборе в данном отношении, то, разумеется, не имеем в виду, что человек, прежде чем аргументировать, рассматривает ряд возможных имплицитных дополнений и сознательно выбирает те из них, которыми будет пользоваться. Как правило, аргументатор сознательно выбирает явные послышки, в то время как имплицитные дополнения не осознаются им самим, — они формулируются явно, если встает вопрос о правомерности перехода от послышек к тезису. Неудача в использовании того или иного имплицитного дополнения в аргументации, адресованной данному реципиенту, проявляется в непризнании реципиентом правомерности такого перехода. Например, аргументация вида: «Это решение безусловно правильное, потому что отвечает интересам такого-то класса» — имеет в качестве имплицитного дополнения суждение о том, что все решения, принимаемые в интересах данного класса, правильные. Если реципиент принадлежит к другому классу или считает, что политические решения должны учитывать интересы всех классов, данное имплицитное дополнение будет для него неприемлемым и принятие аргументации не будет достигнуто. Аналогичным образом может проваливаться аргументация, содержащая в качестве имплицитного дополнения представления о непогрешимости того или иного авторитета, политической линии, школы и тому подобного, если эти представления не разделяются реципиентом. Человек, привыкший аргументировать в рамках определенной школы (научной, философской, политической), где складывается система разделяе-

мых всеми имплицитных дополнений, может оказаться в затруднительном положении, аргументируя вне своей школы.

Неэффективность аргументации бывает обусловлена и отрицательным психологическим воздействием ее на реципиента. Такого рода воздействие может состоять не только в том, что аргументационная конструкция раздражает реципиента, что какие-то утверждения воспринимаются им как обидные, но и в недостаточной заинтересованности реципиента, например, когда демонстрация воспринимается им как чрезмерно подробная.

Абсолютный успех аргументации, когда реципиент принимает посылки, тезис, демонстрацию именно в том качестве, в каком их представляет ему аргументатор, встречается довольно редко в обыденной аргументации, в аргументации по политическим и философским вопросам. В точных науках, где имеются унифицированные стандарты аргументирования по многим вопросам (например, способы доказательства теорем, экспериментального обоснования), абсолютный успех аргументации такого рода имеет место гораздо чаще. Отсутствие абсолютного успеха аргументации в гуманитарных областях нельзя считать ее большим дефектом. Реально успешной здесь может считаться аргументация, в результате которой реципиентом принимаются хотя бы некоторые утверждения аргументатора, получает положительную оценку общая направленность или способ демонстрации.

В первой главе упоминалось о таком требовании к идеальному аргументатору, как требование рациональности. Не претендуя на всеобъемлющую характеристику рациональности, автор считает возможным принять характеристику рационального аргументатора Дж. Вудсом как минимальное требование к рациональному аргументатору. Напомним, что требование это состоит в том, что рациональный аргументатор должен делать вывод или принимать решения по рассматриваемому вопросу в минимальное время и пользуясь минимумом когнитивных источников. Нарушение требования рациональности само по себе еще не делает аргументацию средством распространения и укрепления заблуждения. Тем не менее оно отрицательно сказывается на выполнении аргументацией познавательных функций. Иллюстрацией к нарушению требования рациональности может служить широко известная, упоминаемая во множестве традиционных руководств по аргументации ошибка чрезмерного обоснования.

Рассмотренные дефекты аргументации встречаются в реальной аргументационной деятельности в самых разнообразных сочетаниях. Так или иначе, все эти пороки могут присутствовать в аргументации, которая хоть и является дефектной, но все же остается аргументацией в силу специфичности своей языковой реализации, стремления аргументатора к принятию тезиса реципиентом, а также в силу признания аргументатором реципиента как относительно свободного в принятии этого

тезиса. Нередко мы встречаемся с формами вербального воздействия, сходными с аргументацией по своей логической структуре, но не имеющими хотя бы одного из двух последних названных признаков. Субъект таким образом организованного речевого воздействия может не иметь целью внутреннее принятие тезиса или же не рассматривать реципиента как свободного относительно принятия тезиса. Такого рода способы вербального воздействия оправданно будет называть вырожденной аргументацией или псевдоаргументацией.

Рассмотрим разновидности вырождения аргументации, для которых характерно отсутствие стремления субъекта (псевдоаргументатора) к внутреннему принятию тезиса реципиентом. Некоторые характерные примеры такого рода рассуждений связаны с именами софистов. Известно, что софисты, пользуясь различными хитроумными способами, строили рассуждения, заключениями которых являлись заведомо ложные и неприемлемые суждения типа: «Отец человека — собака» или «Человек имеет рога». Будучи людьми безусловно проициательными, софисты не могли всерьез рассчитывать на внутреннее принятие утверждений такого рода, на то, что какой-нибудь человек искренне поверит в их истинность. Цель софистов в таких случаях заключалась в ином: в том, чтобы привести собеседника в замешательство, поставить его в тупик, продемонстрировать собственное искусство или, говоря словами Аристотеля, показаться мудрым. Между тем логическая структура софистических построений совпадает с аргументационной. Вспомним в связи с этим один из известных софизмов, приведенных в платоновском «Эвтидеме». Софист спрашивает у своего собеседника, есть ли у него собака. Получив положительный ответ, он спрашивает, есть ли у нее щенята. И снова следует утвердительный ответ. «А их отец, конечно, собака же?» — спрашивает софист. «Конечно», — отвечает собеседник. Затем выясняется, что и отец щенят принадлежит этому человеку. После чего следует вывод софиста: «Значит, этот отец — твой, следовательно, твой отец — собака, и ты — брат щенят» [106, с. 146—147]. В основе данного софизма лежит рассуждение: «Отец щенят — собака. Этот отец — твой. Следовательно, твой отец — собака». Это рассуждение само по себе неправильное, но его правомерно рассматривать не как дефектную аргументацию, а как аргументацию вырожденную, поскольку есть все основания полагать, что софист в данном случае не имеет реальной цели убедить собеседника в том, что его отец — собака, и в самом платоновском диалоге собеседник не соглашается с этим выводом. Софисту, однако, удалось продемонстрировать свое искусство и поставить собеседника в затруднительное положение, заставить его усомниться в последовательности собственных утверждений.

Псевдоаргументация с целью поставить реципиента в затруднительное положение, когда добиться внутреннего приня-

тия им тезиса заведомо невозможно, достаточно часто встречается в споре, особенно в тех его видах, которые, пользуясь терминологией С. И. Поварнина, можно назвать «неджентльменскими». Это могут быть доводы к личности, ставящие под сомнение компетентность оппонента, всевозможные ложные безответственные намеки. Эффективным псевдоаргументационным воздействием на оппонента с целью заставить его выйти из спора является «довод к городовому». Вот как описывает С. И. Поварнин условия и характер применения этого псевдоаргументационного воздействия: «Сначала человек спорит честь честью, спорит из-за того, истинен ли тезис или ложен. Но спор разыгрывается не в его пользу — и он обращается ко властям предрержащим, указывая на опасность тезиса для государства или общества и т. д.» [110, с. 58]. Характер общества, государства может меняться, конкретное содержание «довода к городовому» тоже, но суть остается прежней: «Ваше заявление направлено против Его Императорского Величества»; «Вы используете антиреволюционные доводы»; «Вы не верите в успехи реального социализма, Вы антисоветчик»; «Вам не нравятся наши порядки — уезжайте отсюда». «Все равно,— считал С. И. Поварнин,— какие власти: старого режима или нового, «городовые» или «товарищи»,— название такого приема одно и то же: «призыв к городовому». И суть одна и та же: приходит какая-нибудь «власть» и зажимает противнику нашему рот. Что и требовалось доказать. Спор прекратился и «победа» за нами. — Для того, чтобы применить подобную уловку, требуется, конечно, очень невежественная голова или очень темная совесть» [там же].

Кроме «призыва к городовому», имеющего целью лишь прекратить спор, С. И. Поварнин выделял так называемые «палочные доводы». Эти доводы используются тогда, когда псевдоаргументатор не довольствуется молчанием противника, а стремится достичь внешнего принятия тезиса, заставить противника хотя бы на словах согласиться с ним из страха. Вновь воспользуемся примером С. И. Поварнина: «Во времена инквизиции были возможны такие споры: вольнодумец заявляет, что «земля вертится около солнца»; противник возражает: «а вот в псалмах написано: Ты поставил землю на твердых основах, не поколеблется она в веки и веки.— Как вы думаете,— спрашивает он многозначительно,— может Св. Писание ошибаться или нет?» Вольнодумец вспоминает инквизицию и перестает возражать. Он даже для большей безопасности обыкновенно «убеждается»: иногда даже трогательно благодарит «за научение». Ибо «сильный», «палочный довод», вроде стоящей за спиной инквизиции, для большинства слабых смертных естественно неотразим и «убедителен» [110, с. 59]. И еще одна иллюстрация: «Не так давно, когда на митингах преобладали «товарищи большевики», бедным «буржуям» в спорах приходилось иногда плохо. «Это написано в распоря-

жении Исполнительного Комитета и т. д., а вы говорите это изменническая мысль. Значит в Комитете изменники?» — «Товарищи» слушатели мрачно слушают, что ответит буржуй... Вдали прохаживается милиционер, только что закусивший в доме Кшесинской... «Да я ничего не говорю... Да и так, к слову... Оно конечно» [110, с. 59—60].

Стремление к достижению внешнего принятия тезиса реципиентом может быть вызвано не только чересчур рьяной приверженностью псевдоаргументатора к тезису и желанием получить в любых ситуациях подтверждение своей правоты, но и, как это ни парадоксально, равнодушным отношением псевдоаргументатора к тезису. Последнее имеет место тогда, когда человек в силу своих обязанностей должен пропагандировать определенного рода тезисы, пользуясь при этом заранее установленным набором доводов. Условия осуществления этой деятельности таковы, что псевдоаргументатор не является первооткрывателем истинности тезисов, их истинность уже объявлена и освящена некоторым могущественным субъектом, существует механизм порицания, а возможно, и наказания тех, кто выражает несогласия с этими утверждениями. Субъект, выступающий пропагандистом такого рода знаний в силу своих обязанностей, может не очень-то задумываться о содержании тех утверждений, которые произносит, о соответствии их действительности. Естественно, что его вполне устраивает и столь же безразличное отношение реципиента к тому, что говорится, лишь бы реципиент продемонстрировал в нужные моменты внешнее принятие псевдоаргументации такого рода. Многочисленные примеры подобного рода вырождения аргументации можно было до недавнего времени (да и сейчас еще можно) встретить в преподавании общественных наук, и в частности, в преподавании философии. Многим не по наслышке знакома ситуация, когда преподаватель произносит некие имеющие видимость аргументации тексты — наборы предложений, соединенных словами «следовательно», «поэтому», даже не ставя цель добиться внутреннего принятия их аудиторией: ему достаточно, чтобы данный набор фраз или ему подобный воспроизводился студентами на экзамене. «Аргументация по обязанности» происходит здесь в спокойной обстановке, когда аргументатор и спокойный реципиент если что-то и понимают, то не подают вида, соблюдая правила игры. Механизм наказания за несогласие действует в обществе вне и помимо аргументатора, и сила устрашающих примеров такова, что они заранее лишают реципиента желания противоречить, а псевдоаргументатора — необходимости прибегать к «палочным доводам».

Отношения между аргументатором и реципиентом могут сложиться и не столь спокойно, если механизм устрашения несогласных недостаточно силен или реципиент оказывается непокорным. Вырождение аргументации в этих условиях иногда принимает вид лишения реципиента свободы выбора самим

псевдоаргументатором, т. е. реципиент рассматривается субъектом как находящийся в сфере жесткого контроля со стороны последнего. Неважно, каковы мотивы такого псевдоаргументатора, каковы его цели — главное, что он нарушает фундаментальный принцип подлинной аргументации: рассмотрение реципиента как обладающего свободой в принятии тезиса. Реципиент здесь обязан признать тезис не потому, что признал посылки, он обязан признать тезис сам по себе. Псевдоаргументационная конструкция выступает здесь не как средство, побуждающее реципиента принять тезис, но как средство облегчить его принятие, и без того необходимое.

Факторы, обуславливающие превращение аргументации в способ закрепления заблуждения, весьма многообразны. Значительную роль играют здесь индивидуальные характеристики человека, его склонности, этические принципы, интеллектуальные способности. Вместе с тем нельзя не учитывать и роли социальных факторов — обстановки в той социальной среде, где формируется аргументатор и где протекает его деятельность. Один из мощных факторов, способствующих вырождению аргументации или широкому распространению дефектных форм аргументации, это жесткие ограничения на свободу аргументатора, существующие в обществе. Эпоха политической диктатуры, сопровождаемой политизацией всех областей жизни, всех сфер познания, создает благоприятные условия для развития различного рода вырожденных и дефектных форм аргументации в философии, науке, обыденной жизни. В этих условиях та или иная философская позиция квалифицируется как политическая, возникают термины типа «меньшевистствующий идеализм». Последний, как мы могли прочесть в книге Л. Звонова, изданной в 1932 г., трактуется как служащий «...методологической основой особенно «левого» оппортунизма, отличающегося пустозвонной фразой, бюрократическим измышлением всяких прожектов и схем, подменой живой осмысленной практической деятельности кабинетным мудрствованием, конкретной политики декретным творчеством, бессодержательной ура-революционной фразой. Меньшевистствующий идеализм, несомненно, теоретически помогает контрреволюционному троцкизму, ибо Троцкий всегда отличался всеми качествами прежде всего схематика и формалиста, надумывающего одну схему за другой, один проект за другим» [50, с. 28]. В книге Л. Звонова представлен довольно типичный образец «классово-бдительного» анализа, который не довольствуется распространением принципов классовости и партийности на политику и философию, но распространяет его также и на науку: «Классовая борьба находит всегда политическое выражение в борьбе партий, на фронте науки — в борьбе направлений... Идея «беспартийности» враждебна пролетариату, ибо под флагом «беспартийности» буржуазия борется с пролетариатом. Вспомним, как во время кронштадтского мятежа контрреволю-

ция выбросила лозунг за „беспартийные советы“...» [50, с. 30—31].

А. Залкинд, желая (быть может, искренне) поскорее поставить на службу пролетариату такую науку, как психоневрология, разоблачает в статье «Нервный марксизм или — паническая критика?» «аполитизм» и «внеклассовость» психоневрологических данных буржуазной науки. «Как, с этими, «внеклассовыми», психоневрологическими истинами, может пролетариат приступить к практическому строительству — представить себе довольно трудно, так как в приведенных соображениях материала для психоневрологического классового оптимизма, как видим, маловато», — пишет А. Залкинд [49, с. 261]. В приведенных словах достаточно отчетливо просматривается схема рассуждения такого типа: если некоторая истина не в интересах пролетариата, то она — не истина. Аналогичный прием используется в статье А. М. Деборина «Проблема времени в освещении акад. Вернадского», где естественнонаучное и философское рассмотрение проблемы времени также связывается с жизненными задачами пролетариата. Представления о сжатии времени обосновываются тем, что пролетариату для окончательной победы социализма необходимо догнать и перегнать капиталистические страны в технико-экономическом отношении. «Для осуществления этой жизненной задачи, — пишет А. И. Деборин, — и необходимы быстрые темпы развития. Чтобы догнать и перегнать, т. е. пройти известное расстояние в нашем развитии, необходимо сократить, сжать время... Говоря об ускоренных темпах нашего строительства, мы имеем в виду реальные процессы движения и изменения, которые должны быть осуществлены в пространстве в течение ускоренного, сжатого времени. Время, стало быть, неразрывно связано с движением и пространством, являясь формой изменения и движения материи» [41, с. 566—567]. В. И. Вернадский писал в ответной статье «По поводу критических замечаний акад. А. М. Деборина»: «...я считаю вхождение в нашу научную мысль употребляемых им [Дебориным. — А. А.] приемов философской и теоретической критики вредным и опасным явлением, ослабляющим научную работу нашей страны в мировом ее выявлении» [29, с. 396]. Предостережение В. И. Вернадского, однако, уже не могло возыметь действия. Аргументационное клише: «Если суждение А не отвечает интересам пролетариата, то оно ложно» во многих случаях заменялось более решительным и злобещим: «Если суждение А не отвечает интересам пролетариата (или не подтверждает возможности выполнения им поставленных задач в поставленные сроки), то человек, утверждающий, что А, злоумышленник». Данная схема активно использовалась в рассуждениях о вредительстве в науке. Вот что писал, например, Э. Кольман — один из тех, кто в этот период успешно делал карьеру на данном поприще: «Понятно, что по своему специальному содержанию вре-

дательские теории, скажем, в ихтиологии (рыбоведении) ничего общего не имеют с вредительством в теории балансоведения, но в конечном счете социальный смысл их один и тот же. Ученые-ихтиологи, как, например, Назаровский, «доказывают», что естественные законы размножения рыб таковы, что никак нельзя выполнить пятилетку в рыболовстве, и тут же дают указания о месторождениях отдельных видов рыб, искаженные так, чтобы, руководствуясь ими, советское рыболовство действительно получало уменьшенные уловы. ...Из многочисленных примеров вредительской теоретической работы особенно выдается своей яркостью случай с «соломенными миллиардами» Вишневого, одного из ближайших соратников Громана, руководившего до последнего времени составлением сводного сельскохозяйственного баланса в Госплане СССР. Благодаря принятому Вишневым методу оценки, продукция соломы и сена оказалась равной двум третьим стоимости зерновых, а в 1929/30 году равной почти 100%. Эти статистические махинации имели целью преуменьшить наши достижения в области индустриализации страны, дать базу для известных теорий об «убыточности» и «деградации» нашего сельского хозяйства и, в случае их принятия в основу построения контрольных цифр, расстроить наше планирование» [60 с. 74—75].

Приведенные примеры относятся ко времени, когда порочность аргументации, связанная с политизацией всех сфер жизни общества, проявлялась в наиболее резкой форме и развивалась на фоне трагических обстоятельств общественной жизни. Тем не менее способы рассуждений, характерные для приведенных примеров, используются и сегодня. Разумеется, содержание их видоизменилось, их использование не общеобязательно и не столь широко, звучание их не столь зловеще. Но и сегодня достаточно много людей строят свою аргументацию, ссылаясь для подтверждения того или иного суждения, на задачи, поставленные последним съездом партии, на слова, сказанные тем или иным руководителем (хотя и совсем по другому поводу), там, где такого рода ссылки совершенно излишни, где речь должна вестись лишь об установлении факта или об индивидуальной моральной оценке. Схема типа: «Данное утверждение неверно, потому что не соответствует задачам, составленным последним съездом (интересам перестройки; задачам воспитания молодежи; не нравится нам и одобряется нашими недругами и т. п.)» — имеет достаточно широкое хождение и по сей день.

На отрицательные последствия идеологического и политического вмешательства в научную и философскую аргументацию обращается внимание в современных исследованиях по теории аргументации. Так, М. В. Асатрян пишет: «Дискуссии достигают особой остроты и становятся крайне ожесточенными, когда они приобретают идеологический характер и когда в них непосредственно осуществляется идеологическое и поли-

тическое вмешательство государственных органов. Вследствие этого удельный вес идеологических и политических компонентов в общей системе аргументации резко возрастает, а в процессе аргументации появляется серьезный крен в их сторону. Увеличение данного крена усиливает опасность вырождения... аргументации, т. е. превращения ее из процесса убеждения в процесс принуждения» [13, с. 63].

Как неоднократно подчеркивалось здесь, необходимым условием аргументации является рассмотрение аргументатором реципиента как свободного в решении вопроса о том, принимать или не принимать тезис. Нарушение этого условия ведет к вырождению аргументации. Не менее важной предпосылкой идеальной аргументации и подлинной аргументации вообще является и свобода аргументатора. Несвобода аргументатора — один из факторов, способствующих вырождению или дефектности аргументации. Утверждение о том, что человек, живущий в обществе, не может быть свободным от общества, вполне адекватно действительности. Вместе с тем из невозможности абсолютной свободы не следует, что оправданы любые ограничения или «чем больше ограничений, тем лучше». Имеет смысл, рассматривая проблему свободы аргументатора, попытаться найти ответы на следующие вопросы: а) какие ограничения свободы аргументатора неизбежны; б) какие ограничения допустимы; в) какие ограничения излишни; г) какие ограничения недопустимы.

Очевидно, что человек, начиная действовать как аргументатор (в любом возрасте, в любой области, на любом уровне), застаёт сложившиеся структуры, институты, методы аргументации, с которыми он не может не считаться. Например, в нормальной научной аргументации действуют ограничения, не позволяющие использовать в доказательствах математических теорем философские или политические соображения, или данные эмпирических наук. Идея нарушить это ограничение обычно не приходит в голову аргументатору в области математики. Человек, который захочет так поступать, будет отторгнут научным сообществом. Такого рода неписанные ограничения, связанные прежде всего с принадлежностью утверждений, используемых в аргументации в рамках той или иной науки, к языку данной науки, неизбежны и необходимы для того, чтобы аргументация могла выполнять свои познавательные функции. Кроме того, существует ряд ограничений, характерных не для науки в целом и даже не для отдельных научных дисциплин, а для определенных школ и направлений в рамках одной дисциплины. Эти ограничения проявляются в том, что, придерживаясь определенных взглядов и методов, человек аргументирует таким образом, что его аргументация не воспринимается и не оценивается адекватно (как во всяком случае он считает) представителями одной школы или направления, но может адекватно оцениваться и получать стимулы к развитию

в рамках другой школы или направления. Такое положение дел не является специфическим для науки, оно характерно для философской, религиозной, общественно-политической мысли. Принадлежность субъекта к тому или иному направлению в науке, философской школе или политической партии неизбежно накладывает ограничения на его аргументацию — соответственно на научную, философскую, политическую. Ограничение, однако, ограничению рознь. Размышляя о целесообразности и допустимости ограничений на аргументацию, необходимо принимать во внимание вопросы о том, кто является субъектом ограничения и каким образом этот субъект реагирует на нарушение ограничений аргументатором. Очевидно, что субъектом, накладывающим ограничения на научную аргументацию, является прежде всего соответствующее научное сообщество. Реакцией научного сообщества на нарушение ограничений аргументатором могут быть неприятие аргументации, недоверие к аргументатору, падение его авторитета в глазах сообщества. Перечисленные способы реагирования относятся, как правило, к тем случаям, когда нарушены ограничения общие для науки, а не специфические для некоторой школы — в последнем случае коллеги могут лишь констатировать переход ученого в другую школу или отход от данной школы, достаточно высоко, однако, оценивая его деятельность. Аналогичным образом могут реагировать на нарушения ограничений своими членами философские сообщества и политические партии.

Характер ограничения определяется не только содержанием запрета, но и возможными последствиями для нарушителя данного запрета, т. е. спектром возможных реакций субъекта, установившего данный запрет. Когда представители одного из направлений, школы или партии имеют силу, позволяющую им лишить представителя другого направления, школы, партии возможности аргументировать даже в своем сообществе, возможности жить в данной стране или жить вообще, то действующие в данном случае ограничения на свободу аргументатора не могут быть оценены иначе, как недопустимые. К недопустимым ограничениям свободы аргументации могут быть отнесены и те ограничения, которые наложены некомпетентным субъектом. Политическая партия не может контролировать научную добросовестность лучше, чем научное сообщество. Даже если члены научного сообщества являются членами политической партии, они компетентны в вопросах научной добросовестности именно как ученые, а не как политики. Сказанное не означает, разумеется, что научная аргументация не может быть оценена никем, кроме ученых, и, в частности, никогда не может оцениваться политиком. Например, вопросы об использовании научных разработок для достижения политических целей (скажем, в проведении реформ) входят в компетенцию политика. Положение, когда политический субъект накладывает ограничения на аргументацию в любой сфере, сам не будучи

подконтролен никому, создает порой непреодолимые преграды на пути развития аргументации как средства достижения истины, превращает ее в средство закрепления заблуждения. В частности, для ситуации, сложившейся в научной аргументации в 30-х гг., было характерно нарушение традиционных ограничений на суждения философского и политического характера с одновременным наложением новых «философско-политических» ограничений, нарушение которых каралось самым жестоким образом.

Рассматривая вопрос об ограничениях свободы аргументатора, нельзя обойти вниманием и проблему запрета на публичную аргументацию человеконенавистнического характера, используемую для пропаганды фашизма, расовой и национальной ненависти, агрессии. Общераспространенным является мнение, что ограничения здесь необходимы. Автор солидарен с этим мнением. Проблема, однако, заключается в том, чтобы определить границы самих этих ограничений и решить, какие аргументационные тексты в тех или иных конкретных случаях подпадают под эти ограничения. Если прямые призывы к агрессии, например к истреблению людей определенной национальности, сомнения в этом отношении не вызывают и запрет на них необходим, то как быть с философскими концепциями, допускающими спорное в этом отношении толкование, или с историческими исследованиями, выводы которых могут задевать национальные чувства людей? Как быть с суждениями политического характера, в которых хотя и не содержится прямых заявлений такого рода, однако они могут быть выведены из этих рассуждений? Представляется, что путь запрета на основе косвенной связи и ассоциаций, приписывание аргументационным текстам тех положений, которые в них явно не содержатся, может привести к последствиям гораздо более тяжким по сравнению с тем злом, которое может принести пропаганда этих концепций.

Хотя некоторые ограничения на свободу аргументатора необходимы, есть смысл в стремлении свести официально устанавливаемые ограничения к минимуму. Совершенно неоправданными являются требования единообразия в оценке конкретных исторических событий или в оценке деятельности конкретных исторических личностей, требования соответствия всех публично даваемых оценок этих событий и лиц официальным оценкам. Далее, необходимо различать запрет на пропаганду определенных взглядов, осуществляемую субъектом, выступающим в качестве аргументатора, и запрет на получение соответствующей информации. Например, должно ли запрещение пропаганды расизма означать, что человек, пожелавший ознакомиться с аргументацией и концепциями расизма, не может получить в информационном центре литературу, где они представлены, без особого на то разрешения? Автор склонен дать отрицательный ответ на этот вопрос.

Существует множество этических ограничений (писанных и неписанных), накладываемых на публичную аргументацию. Это, прежде всего, запрещение оскорбительных выпадов в адрес участников дискуссии или третьих лиц, клеветнических заявлений, различного рода неоправданных «доводов к личности». Эти ограничения имеют характер норм или рекомендаций, которые часто меняются, и нарушитель, как правило, не несет сколь-нибудь серьезной ответственности. Соблюдение этих ограничений может быть достигнуто не возведением их в ранг закона, а за счет развития аргументационной культуры и культуры вообще.

Свобода аргументатора, являющаяся необходимым условием развития познания, — это свобода его от множества внешних ограничений политического или мировоззренческого характера, причем установленных таким образом, что нарушение их карается юридически или административно. Полностью избавиться от таких ограничений невозможно, однако необходимо свести их к минимуму. Внешние ограничения этического характера, нарушение которых чревато неприятием аргументации членами сообщества или моральным осуждением ими аргументатора, преступившего этические нормы, напротив, могут играть положительную роль в познании. Разумеется, не всякое сообщество чувствительно к нарушению этических норм — существуют даже сообщества, поощряющие такого рода нарушения. Поэтому в общем случае аргументатору не стоит «идти на поводу» у аудитории. Самый надежный способ избежать вырождения или дефектности аргументации — это приверженность аргументатора общечеловеческим ценностям, стремление следовать установкам идеального аргументатора.

**ОЦЕНКА АРГУМЕНТАЦИИ.
АРГУМЕНТАЦИЯ ГЛАЗАМИ РЕЦИПИЕНТА**

§ 1. Виды и способы оценки

До сих пор аргументация рассматривалась нами как деятельность только одного субъекта (индивидуального или коллективного) — аргументатора. Разумеется, в процессе этой деятельности аргументатор должен принимать во внимание характеристики другой стороны — реципиента. Говорить о результате аргументации вообще невозможно, не обращаясь к реципиенту самому по себе, а не к тому образу реципиента, который имеется у аргументатора и учитывается последним в его деятельности. Роль реципиента отнюдь не ограничивается пассивным восприятием аргументационного текста, результаты восприятия и оценки аргументации выражаются реципиентом в его действиях, в том числе и в вербальном представлении оценки. Существенность роли реципиента побудила многих исследователей рассматривать аргументацию как совместную деятельность аргументатора и реципиента, называя их обоих «соаргументаторами» [см., напр., 159]. Но, поскольку между ролями аргументатора и реципиента существует значительное различие, имеет смысл рассматривать каждую из этих ролей в отдельности. Роль аргументатора была основным предметом нашего исследования в предыдущих главах, теперь мы приступаем к исследованию роли реципиента.

В чем состоят основные функции реципиента в аргументации? Это прежде всего функции восприятия аргументации, ее оценки и выражение отношения к ней. Очевидно, что выполнение всех этих функций осуществляется на практике в самых разнообразных формах. Реципиент может понять или не понять аргументацию, принять или не принять ее, оценить аргументацию как интересную или не заслуживающую внимания, как безупречную по своей логической структуре или содержащую логические ошибки. В одних случаях реципиент считает, что адресованная ему аргументация содержит лишь истинные утверждения, в других — что некоторые (или все) из входящих в аргументацию утверждений ложны; реципиент может сомневаться в истинности утверждений аргументатора или в правильности построения аргументационной конструкции; содержание аргументации может обидеть реципиента или вызвать его раздражение, а может, напротив, польстить ему, и, наконец, многие из нас встречали или сами оказывались в положении реципиентов, которых отрицательное эмоциональное воз-

действие аргументации делало более придирчивыми в отношении ее логической правильности и истинности, а благоприятное воздействие аргументации на эмоциональную сферу делало менее бдительными в отношении ее логико-гносеологических характеристик и снисходительными к огрехам аргументатора, допущенным в этом плане. Нередко реципиент воспринимает аргументацию как безличную, безотносительно к ее автору или какому-либо другому лицу, адресующему данную аргументацию данному реципиенту. В других случаях, напротив, реципиент видит за аргументационным текстом аргументатора как личность или как представителя определенной группы или сообщества (класса, пола, возраста, профессии, страны и т. п.). При этом реципиент может иметь определенное отношение к аргументатору, чувствовать к нему симпатию или антипатию, доверие или настороженность. Отношение к аргументатору нередко сказывается на восприятии аргументации и ее оценке.

Все перечисленные типы отношений реципиента к аргументации допускают различные способы выражения. Оценку аргументации реципиент может выразить мимикой, жестом, физическим действием (реципиент захлопнул книгу, выключил телевизор, ушел от аргументатора), в том числе и физическим воздействием на аргументатора. Существуют многообразные способы вербального выражения оценок аргументации: это могут быть восклицания или вопросы, краткие замечания и развернутая аргументация, обосновывающая оценку реципиентом исходной аргументации. В конце концов реципиент может никак не проявить внешне своего отношения к аргументации. Добавим, что внутренняя и внешняя оценки аргументации реципиентом не всегда совпадают. Реципиент может неудачно, неадекватно выразить свою внутреннюю оценку аргументации и тем самым непреднамеренно ввести нас в заблуждение относительно этой оценки; он может сознательно дать внешнюю оценку аргументации, не совпадающую с внутренней, опасаясь неприятных последствий или, напротив, желая получить поощрение. Заметим, что в случаях невербальной оценки аргументации последняя не перестает быть аргументацией. Отсутствие вербальной оценки не свидетельствует о провале аргументации — ведь свое согласие с тем, что люди слышат, они нередко выражают и невербальными способами.

Вместе с тем основным объектом рассмотрения здесь являются прежде всего вербальные или легко вербализуемые способы оценки аргументации. Многим из нас неоднократно доводилось видеть, как одна и та же аргументационная конструкция получает совершенно различные оценки у разных реципиентов. Представим, что некто *H.* утверждает следующее: «Поскольку наличествуют обстоятельства *A, B, C*, мы можем заключить, что имеет место факт *F*». Данная аргументационная конструкция оценивается различными реципиентами $P_1—P_{10}$ следующим образом.

*P*₁: «*H.* совершенно прав. Обстоятельства *A*, *B* и *C* действительно имеют место, и отсюда мы просто обязаны прийти к выводу, что *F*».

*P*₂: «*H.* прав, потому что я своими глазами видел, что *B*».

*P*₃: «*H.* лжет, ибо факт *C* не имел места».

*P*₄: «*H.* неправ, потому, что для наступления события *F* недостаточно *A*, *B* и *C*, необходимо еще и *D*, а его, как нам достоверно известно, не было».

*P*₅: «*H.* заведомо шутит и не стоит всерьез разбирать его аргументацию».

*P*₆: «Факт *F* никак не мог иметь места, потому что это противоречит теории *T*».

*P*₇: «Не верьте *H.*, он говорит, что имело место *F*, потому что сознательно хочет ввести нас в заблуждение, ведь он представитель другого политического (философского, религиозного) направления».

*P*₈: «*H.* говорит, что имело место *A*, потому что хочет меня обидеть —ему хорошо известно, что я не хочу, чтобы было *A*, но этого хотят мои враги».

*P*₉: «*H.* говорит, что *F*. Да он просто мерзавец! Надо лишить его возможности пропагандировать эти взгляды».

*P*₁₀: «Я не понимаю, как можно сомневаться в правоте такого уважаемого человека, как *H.* Разумеется, *F* имеет место, раз *H.* так говорит».

Мы перечислили, конечно, далеко не все возможные способы оценки аргументационной конструкции, построенной *H.* В оценке аргументации, как и в любом другом виде человеческой деятельности, воплощаются многочисленные человеческие достоинства и пороки. Исследование оценки аргументации осуществляется поэтому не только с целью выявить, как она в действительности происходит, но и с целью определить, какой она должна быть, как человеку реализовать в этом виде деятельности свои достоинства и нейтрализовать пороки. Оценка ведь может быть верной или неверной, а выражение ее — корректным или некорректным, уместным или неуместным. Подобно тому как, рассуждая об аргументации, мы рассматривали образ идеального аргументатора, имеет смысл и сейчас, рассматривая оценку аргументации реципиентом, попытаться охарактеризовать образ идеального реципиента. Оговоримся, что идеальному реципиенту не так повезло в истории философии, как идеальному аргументатору: принципам и правилам поведения последнего уделялось значительно больше внимания. Вместе с тем во многих концепциях спора содержались рекомендации по оценке аргументации оппонентом, и правомерно считать, что такого рода рекомендации должны соблюдаться идеальным реципиентом.

Подобно тому как в предыдущей главе мы характеризовали общие установки идеального аргументатора, попытаемся здесь также описать общие гносеологические и этические установки

идеального реципиента. В ряде существенных моментов эти установки аргументатора и реципиента оказываются сходными, однако они не совпадают полностью, что совершенно естественно обуславливается различием ролей аргументатора и реципиента. Непременной этической установкой идеального реципиента является осознание им собственной свободы в оценке аргументации. Субъект, осуществляющий аргументацию, рассматривает его (реципиента) как находящегося вне сферы жесткого контроля, и оправданным будет считать, что подобным же образом должен рассматривать себя и реципиент. Это означает, что человек, сталкиваясь с аргументацией, в какой бы области, в каком бы виде и кем бы она ни осуществлялась, оставляет за собой право принять или не принять аргументационную конструкцию в целом или любой из ее компонентов, дать им собственную оценку. Нельзя считать идеальным реципиента, который заботится не о выработке собственного мнения в отношении аргументации, а о том, какое мнение полагается иметь в таких случаях. Осознание собственной свободы идеальным реципиентом — это, прежде всего, осознание им свободы внутренней оценки аргументации. Что касается свободы внешнего выражения оценки аргументации, то вопрос о том, всегда ли идеальный реципиент свободен в этом отношении, не может, по-видимому, быть решен однозначно. Дело в том, что реальный человек в той или иной степени зависит от ограничений в выражении оценки аргументации, налагаемых извне. Абсолютно свободный реципиент возможен лишь в абсолютно свободном от всех ограничений обществе, а такого не существует. Поэтому имеет смысл рассматривать идеального реципиента как свободного в выражении своей оценки в определенных ситуациях или в определенных классах ситуаций, в то время как в других ситуациях он может быть ограничен в выражении своих оценок какими-либо внешними силами.

Гносеологическая установка идеального реципиента заключается, как и гносеологическая установка идеального аргументатора, в приверженности истине. Идеальный реципиент стремится найти истину, внести свой вклад в поиск истины другими людьми, но роль его, в отличие от роли идеального аргументатора, такова, что в отношении к уже добытой истине акцент делается не на ее распространение, а на получение от другого.

В первой главе говорилось о том, что стать реципиентом аргументации, открыть для нее свой разум — это значит подвергнуть себя определенному риску. Риск заключается в изменении собственных взглядов, в том числе и тех, которые составляют сущность человеческого «Я». Этические и гносеологические установки идеального реципиента естественным образом обуславливают, с одной стороны, его готовность отказаться от собственных взглядов, если аргументация достаточно убедительно показывает их несостоятельность, умение признать исти-

ну, даже если она противоречит сложившимся ранее представлениям или отрицательно воспринимается в эмоциональном плане; с другой стороны, идеальный реципиент не отказывается от имеющихся у него мнений без достаточных на то оснований, критично относится к аргументации, в состоянии взвесить доводы «за» и «против» утверждений аргументатора. Критичность реципиента в оценке аргументации связана с его рациональностью. Осознавая, что аргументация может оказаться неверной, критичный, рациональный реципиент умеет выбрать из имеющихся в его распоряжении средств проверки аргументации те, которые позволяют выработать наиболее надежную оценку ее в течение отпущенного для этого времени. Критичность реципиента в оценке аргументации представляет собой проявление критичности мышления вообще. В качестве общей характеристики критичности мышления представляется возможным принять описание, предложенное Дж. Чафи. Критическое мышление — это, согласно Дж. Чафи, а) активное мышление, б) «мышление для себя», в) тщательное исследование рассматриваемой ситуации, г) открытость для новых идей и различных взглядов, д) поддержка собственных взглядов обоснованиями и доказательствами, е) способность обсуждать свои собственные взгляды организованным образом [160, с. 52]. Активность мышления, противопоставляемая склонности прекращать исследование при первых трудностях или из-за потери интереса, предполагает включенность субъекта в действие, инициативность, настойчивость в исследовании, противопоставляемая склонности прекращать исследование при первых трудностях из-за потери интереса. Рефлексивность и самостоятельность мышления противопоставляются склонности к простому принятию результатов мыслительной деятельности других людей, не проверяя их и не задаваясь вопросом об их правомерности. Способность обсуждать свои взгляды организовано — это способность участвовать в идеальной дискуссии, где партнеры стараются слушать и понимать друг друга, поднимают важные вопросы об обсуждаемом предмете и ищут ответа на них, имеют в качестве главной цели развитие дальнейшего понимания обсуждаемого предмета, а не доказательство собственной правоты и неправоты другого [см. 160, с. 52—89]. Ясно, что перечисленные характеристики критического мышления должны быть в той или иной степени присущи идеальному реципиенту.

Ориентация на истину, стремление углубить понимание предмета, описываемого аргументационной конструкцией, обуславливает примат гносеологической оценки аргументации идеальным реципиентом перед другими видами ее оценки, например, перед эмоциональной оценкой. Говоря о примате, мы имеем в виду лишь то обстоятельство, что другие виды оценок, скажем эмоциональная, не мешают или не могут мешать идеальному реципиенту беспристрастно оценить логико-гносеологические достоинства и недостатки аргументационной кон-

струкции. Последнее не означает, что идеальный реципиент ограничивается гносеологической оценкой, напротив, он способен всесторонне подойти к аргументации, выявить не только истинность и логическую правильность или их отсутствие, но и этические, эмоциональные аспекты, принять во внимание особенность восприятия аргументации аудиторией, которой она адресована (эта аудитория включает и реципиента). Возможно даже, что идеальный реципиент, не имея претензий к логико-гносеологическим характеристикам аргументационной конструкции, сочтет неоправданной или неприемлемой ее адресацию некоторой аудитории с этической точки зрения. Вместе с тем идеальный реципиент, как человек рациональный, разделяет вопросы о гносеологических и этических достоинствах аргументации. Гносеологическая оценка аргументации понимается здесь в широком смысле. Если аргументационная конструкция содержит в качестве посылок или обосновываемого тезиса суждения о целесообразности или необходимости совершения какого-то действия, то оценка этих суждений как верных («данное действие действительно целесообразно совершить», «его действительно необходимо совершить») трактуется здесь как гносеологическая оценка.

Стремление к истине и пониманию в сочетании с последовательным проведением принципа равенства прав личностей на свободное познание требует от идеального реципиента (так же, как от идеального аргументатора) честности. Честность во внутренней оценке аргументации (честность перед самим собой) и честность во внешнем выражении этой оценки взаимосвязаны. Честность в выражении оценки означает, что внешняя оценка аргументации совпадает с внутренней. Разумеется, не всякая внутренняя оценка получает внешнее выражение: обыденная норма «Можно не говорить всего, что думаешь, но нельзя утверждать заведомую ложь» здесь вполне уместна, хотя и не решает всех проблем. Одна из таких проблем — проблема полуправды. Известно, что существует немало ситуаций, когда человек, не говоря ни слова лжи, но говоря лишь часть правды, вводит адресата своей речи в заблуждение, создавая у него неверное представление о реальном положении дел. Таким образом, говоря о честности реципиента в оценке аргументации, мы не имеем права отвлекаться от коммуникативной ситуации, в которой эта оценка выражается. Принятие во внимание такой ситуации предполагает рассмотрение оценки аргументации, точнее, ее внешнего выражения, как адресованного кому-то. Идеальный реципиент, выражая оценку аргументации, принимает во внимание и то возможное представление о положении дел и о характеристиках аргументации, которое получит, благодаря этой оценке, адресат речи, выражающей оценку. Адресатом может быть сам аргументатор или третьи лица — другие члены аудитории, слушатели в споре, читатели, зрители и т. д. Когда идеальный реципиент выражает оценку

аргументации, он делает это таким образом, чтобы у адресата оценки сложилось адекватное представление о соответствующих характеристиках аргументации. Разумеется, не существует алгоритма, гарантирующего достижение этой цели. Реальный реципиент может потерпеть здесь неудачу, даже искренне желая создать адекватное представление о достоинствах и недостатках оцениваемой аргументации. Иногда для этого не хватает умения и мастерства или адресаты речи, выражающей оценку, столь многообразны, что невозможно достичь адекватного представления у каждого из них: интерпретация речи одним человеком может оказаться противоположной по отношению к интерпретации ее другим. Такая ситуация, как правило, наблюдается, когда дается публичная оценка аргументации, тиражируемая средствами массовой информации.

Таким образом, не только аргументатор должен учитывать характеристики адресата аргументации, т. е. реципиента, но и реципиент, выражая оценку аргументации, должен учитывать характеристики адресата своей речи, его возможности восприятия и интерпретации. Последнее не означает, что речь идет об учете поля аргументации в общем случае, поскольку реципиент далеко не всегда оформляет свою оценку аргументационной конструкции в новую аргументационную конструкцию. Учет аргументатором поля аргументации и учет реципиентом интерпретационных возможностей адресата оценки — это лишь частные проявления общего требования к субъекту речевой коммуникации, состоящего в необходимости учитывать взгляды, интеллектуальный и эмоциональный склад, интерпретационные возможности — словом, «когнитивное поле» того субъекта, которому он адресует свою речь.

Говоря об идеальном аргументаторе, мы рассматривали в качестве неперменной этической установки определенное его отношение к реципиенту. Характеристику идеального реципиента мы начали с определения его отношения к самому себе. Это не означает, однако, что отношение к аргументатору не играет роли в характеристике идеального реципиента. Прежде всего, идеальный реципиент заинтересован в идеальном аргументаторе. Качества, присущие идеальному аргументатору, создают наиболее благоприятные условия для того, чтобы идеальный реципиент мог реализовать свои принципы и возможности в оценке аргументации. Вместе с тем идеальный реципиент не может быть настолько наивным, чтобы видеть в каждом аргументаторе идеального. Поэтому отношение его к аргументатору представляется возможным охарактеризовать следующим образом. Во-первых, идеальный реципиент относится к другим людям, в том числе к аргументатору и к адресатам оценки, как имеющим равные права в свободном познании. Во-вторых, приступая к анализу аргументационной конструкции, идеальный реципиент наделяет аргументатора презумпцией идеальности. Это означает, что для предположения о де-

фактах аргументатора (именно как аргументатора) требуется некоторая дополнительная информация. Реципиент, не имеющий компрометирующих сведений об аргументаторе, относится к нему как к идеальному. Компрометирующие сведения могут быть получены от третьих лиц, например человек, которому вы доверяете, предупреждает вас, что аргументатор нечестен, необъективен, корыстен и т. п. Разумеется, такие сведения способны сделать вас более осторожным, побудить вас более тщательным образом исследовать аргументацию. Тем не менее как идеальный реципиент, вы постараетесь сохранить объективность и беспристрастность в этом исследовании, справиться с отрицательными эмоциями, подняться выше подозрительности. Аналогичным образом обстоит дело и в тех случаях, когда компрометирующая информация получена не от третьих лиц, а почерпнута из собственного опыта общения реципиента с данным аргументатором. Кроме того, информация об аргументаторе может быть получена реципиентом из анализа именно рассматриваемой аргументационной конструкции, когда, например, содержащиеся в ней грубые искажения или логические ошибки позволяют сделать вывод о несостоятельности аргументатора как аргументатора по крайней мере в данном случае. Очевидно, что это ситуация особого рода, поскольку информация об аргументаторе не предшествует здесь анализу аргументационной конструкции, а, напротив, является результатом такого анализа.

Вопрос о том, что оценивается идеальным реципиентом — аргументатор или аргументационная конструкция — в традиционных концепциях аргументации решался довольно просто. Он решался в пользу аргументационной конструкции, и это выражалось в запрещениях доводов *ad personam*. Между тем люди, воспринимая, обсуждая, оценивая аргументационные тексты, нередко не удовлетворяются оценкой их как безличных аргументационных конструкций. Они интересуются их автором, будь то ученый, писатель, политик, особенностями его мировоззрения и обстоятельствами жизни, его нравственными характеристиками и общественной деятельностью. Достаточно вспомнить многочисленные жизнеописания, посвященные выдающимся ученым, философам, писателям, политическим деятелям.

Знакомство с жизнеописаниями авторов позволяет нам лучше понять их тексты. Применяя к аргументации известные герменевтические установки, мы вправе выдвинуть утверждение: для того, чтобы понять аргументацию, нужно понять аргументатора. Вместе с тем имеет смысл различать понимание текста и оценку текста, в данном случае гносеологическую оценку аргументационной конструкции. Разумеется, для оценки аргументационной конструкции требуется ее понимание, и на таком понимании сказывается информация об аргументаторе, имеющаяся у реципиента. Иногда новый уровень информиро-

ванности об аргументаторе, новый уровень понимания аргументатора приводит нас к новому уровню понимания аргументационного текста, при этом может измениться и гносеологическая оценка, данная нами этой аргументации на прежнем уровне понимания. В первом и во втором случаях мы имеем две разные интерпретации текста, т. е., по сути дела, два разных текста. Соответственно и оценку мы можем рассматривать как даваемую двум разным аргументационным конструкциям. Информация об аргументаторе отражается не на оценке аргументационной конструкции как таковой, а на понимании ее. Гносеологическая оценка (именно оценка, а не интерпретация) аргументационной конструкции в этом случае не зависит от оценки личности ее автора. Нельзя не видеть различий между спорами о правомерности приписывания того или иного смысла высказываниям какого-либо мыслителя, будь то Аристотель, Гегель или Маркс, и оценкой аргументации, подобной той, которую дают в приведенном в начале данного параграфа примере реципиенты P_7 , P_8 , P_9 , P_{10} . Все, что говорилось в предыдущей главе относительно *ad personam*, имеет силу и для тех случаев, когда *ad personam* используется для оценки аргументационной конструкции, а сама эта оценка выражается в новой аргументационной конструкции, как это происходит при оценке аргументации субъекта H реципиентами P_7 , P_8 , P_{10} .

Как уже отмечалось, оценки аргументации реципиентом могут относиться к различным планам аргументации. Логико-гносеологические оценки аргументационной конструкции состоят в характеристике ее компонентов (тезиса и посылок) как истинных, ложных или сомнительных, вероятных, ее логической формы как правильной или неправильной, в характеристике как правомерных или неправомерных тех или иных шагов демонстрации. Гносеологическая оценка аргументационной конструкции касается также ее имплицитных дополнений, которые рассматриваются реципиентом как истинные, ложные или проблематичные. Логико-гносеологической можно считать и оценку аргументации с позиции ее соответствия требованиям рациональности (нарушением этих требований является, например, наличие излишних посылок или звеньев в доказательстве). Другой вид оценки аргументации — драматическая оценка. Она заключается в определении соответствия компонентов аргументационной конструкции интересам или потребностям реципиента, аргументатора или третьих лиц, возможности использования содержащейся в аргументационной конструкции информации в этих интересах. Эмоциональная оценка аргументации достигается в результате рефлексии реципиента над переживаниями, которые вызывает аргументация в нем самом или в других людях. Эмоциональная оценка может также включать предположения о возможных эмоциональных восприятиях аргументации той или иной аудиторией и о «движе-

ниях души» самого аргументатора. Этическая оценка аргументации — это оценка аргументации в целом или ее компонента как этически приемлемых или неприемлемых, оценка использования данной аргументации в той или иной аудитории как действия, находящегося в соответствии с требованиями нравственности или противоречащего им, оценка моральных последствий принятия или отвержения данной аргументации. Кроме того, реципиент может дать эстетическую оценку аргументации, обращая, например, внимание на красоту языка или логическую стройность аргументационной конструкции. Отметим, что эмоциональную, прагматическую, этическую и эстетическую оценки аргументации не следует смешивать с гносеологической оценкой такой аргументационной конструкции, которая содержит в себе суждения о чувствах, о целесообразности совершения каких-либо действий, о нравственности или об эстетических качествах того или иного предмета.

Разумеется, не всякая аргументационная конструкция может получить все из перечисленных видов оценки. В различных сферах аргументации преобладают определенные типы оценок, в то время как другие традиционно отсутствуют, например, мало кому придет в голову выяснять этический смысл математической теоремы, зато эстетические оценки математической аргументации используются довольно активно. Политическая аргументация относительно редко оценивается в эстетическом плане, но практически не обходится без оценки прагматической, нередко имеет оценку этическую и эмоциональную. Между тем логико-гносеологическая оценка аргументации является, пожалуй, единственной, которая присутствует во всех сферах аргументирования.

Должен ли идеальный реципиент, оценивая аргументацию, давать ей все перечисленные виды оценок? Очевидно, что нет. Как правило, аргументация получает один, максимум два вида оценок. У человека, знакомого с проблемами аргументации лишь по традиционным руководствам, да и по теоретическим исследованиям определенного рода, может сложиться впечатление, что идеальный реципиент должен ограничиться логико-гносеологической оценкой аргументации, а принятие во внимание прочих ее аспектов способно лишь запутать человека и помешать ему адекватно оценить аргументационную конструкцию. Данное мнение глубоко ошибочно. Аргументация, будучи средством коммуникации, воздействует на разнообразные стороны человеческой личности, на разные планы человеческого мировосприятия, затрагивает в ряде случаев интересы человека, и рефлексия над этими воздействиями, выражаемая в тех оценках, которые отличны от логико-гносеологической, бывает значима ничуть не менее, чем оценка логических достоинств аргументационной конструкции и ее соответствия действительности. Напротив, идеальный реципиент способен дать аргументации тот вид оценки, который требуется в данных обстоятельствах.

Источником искажений и дефектов в оценке аргументации может явиться смешение различных видов оценки, подмена одного из них другим (например, оценка истинности тезиса подменяется рассмотрением его с точки зрения пользы или вреда). Идеальный реципиент — не бесчувственный субъект, но человек, способный, оценивая аргументацию в различных планах, отделять один план от другого, осознавать, что эстетическая оценка не есть еще логическая, а прагматическая оценка отлична от эмоциональной.

Перейдем к более подробному рассмотрению логико-гносеологической оценки аргументации идеальным реципиентом. Заметим, прежде всего, что логико-гносеологическая оценка, как и любой другой тип оценки аргументации, может быть более или менее детальной, общей, частичной, поверхностной и т. д. Идеальный реципиент, очевидно, способен как к общей, так и к детальной оценке аргументации. Первым шагом на пути к логико-гносеологической оценке обычно предполагается выделение так называемой «логической картины» аргументационной конструкции: выявление тезиса, посылок и логических взаимосвязей между ними. В связи с этим возникает вопрос: должен ли идеальный реципиент обладать познаниями в области логики, чтобы быть в состоянии создать эту «логическую картину»? Вернемся к примеру, приведенному в начале параграфа. Реципиент P_1 , утверждая: « H . совершенно прав. Обстоятельства A , B и C действительно имеют место, и отсюда мы просто обязаны прийти к выводу, что F », дает верную оценку аргументационной конструкции, построенной H ., если обстоятельства A , B и C впрямь имеют место, а из утверждений, что имеют место A , B и C действительно следует, что имеет место F . При этом реципиент P_1 не употребляет терминов «посылки», «тезис», «логическое следование» и, возможно, даже незнаком с соответствующими понятиями. Может ли такой реципиент считаться идеальным? Представляется, что в принципе может. Реципиент, умеющий адекватно оценить аргументационную конструкцию как верную или неверную, выделить содержащиеся в ней истинные, ложные и проблематичные суждения определить, правомерен ли переход от посылок к заключению, не может быть исключен из числа идеальных реципиентов лишь на том основании, что он не имеет специальных логических знаний. Читая платоновские диалоги, вы можете обратить внимание на то обстоятельство, что Сократ прекрасно выявляет логико-гносеологические дефекты в рассуждениях своих оппонентов, не пользуясь при этом логической терминологией, хорошо знакомой нам сегодня и не существовавшей еще в те дни. Сказанное не означает, разумеется, что изучение логики бесполезно для совершенствования человека как реципиента аргументации, для развития его способностей к ее оценке. Проблема, пожалуй, состоит в том, что сегодня мало кто может подняться до уровня Сократа — как среди тех, кто не

изучал логику, так и среди потративших значительные усилия на ее изучение.

В логической картине аргументационной конструкции выделяются посылки, тезис, указываются связи между ними. Задача реципиента — дать истинностную оценку посылкам и тезису, решить вопрос о правомерности перехода от одних посылок к другим посылкам и тезису, возможно выявляя при этом имплицитные дополнения. Идеальный реципиент дает логико-гносеологическую оценку аргументационной конструкции лишь в том случае, если он ее понял. Проблемам адекватного понимания аргументационных конструкций в философии и логике, начиная с древности, уделялось много внимания, при этом вырабатывались практически ориентированные рекомендации. Вопросы уточнения значения терминов и способы избежать двусмысленностей рассматривал Аристотель в своей «Топике». В определенном смысле аналогичными вопросами занимались и представители индийской философской школы Ньяи, разработавшие учение о правильном ведении дискуссии. С задачей уточнения смысла, вкладываемого аргументатором в те или иные слова или выражения из аргументационных конструкций, люди сталкиваются и по сей день. Если имеется такая возможность, предусмотрительный реципиент узнает у самого аргументатора, что именно тот имел в виду. Когда же такой возможности нет, используются другие средства. Допустим, к примеру, что аргументатор жил в другую эпоху, когда ряд терминов из рассматриваемой аргументационной конструкции имели иной смысл, чем они имеют сейчас. Если в качестве реципиента, дающего оценку, выступает добросовестный исследователь, он должен учесть это обстоятельство и, обратившись к документам соответствующей эпохи, выявить изначальный смысл аргументации. Далеко не всегда, однако, реципиент имеет возможность установить изначальный смысл аргументации независимо от того, является автором этой аргументации его современник или мыслитель прошлого. Тем не менее соответствующие аргументационные блоки могут использоваться им, играть активную роль в его сознании, хотя смысл, вкладываемый в них данным реципиентом, не совпадает с изначальным. Имеет ли право идеальный реципиент пользоваться такого рода аргументационными конструкциями, давать им логико-гносеологическую оценку? Разумеется может, и мы делаем это очень часто. Более того, духовная жизнь наша очень обеднеет, если мы решимся следовать правилу «не использовать аргументационную конструкцию, автором которой является другой человек, если не уверены до конца, что точно поняли смысл, вложенный в нее автором». Идеальный реципиент имеет право нарушить это правило, но, используя и оценивая такую аргументацию, он отдает себе отчет в том, что эта «импринтерированная аргументация» не есть уже аргументация того автора, которому она по традиции может приписываться.

С. И. Поварнин обращал внимание на такую предварительную работу, необходимую для того, чтобы перейти к оценке аргументации: нужно, во-первых, выяснить содержащиеся в ней понятия; во-вторых, выяснить «количество» тезиса, т. е. установить, идет речь об одном предмете или о всех без исключения предметах данного класса или не о всех, а о некоторых (большинстве, многих, почти всех, нескольких и т. п.); и, в-третьих, определить модальность тезиса. Эти требования естественным образом могут быть распространены на все утверждения, составляющие аргументационную конструкцию.

Как же оценивает идеальный реципиент посылки аргументационной конструкции, на какой основе он это делает? Обсуждая этот вопрос, мы не можем обойти вниманием тенденцию, представленную в современных отечественных руководствах по аргументации. Тенденция эта состоит в преувеличении роли науки в аргументации, вследствие чего способы оценки посылок в обыденной, философской, политической аргументации просто выпадают из поля зрения. Так, в разделе «Логические основы теории аргументации» учебника логики А. Д. Гетмановой различаются лишь следующие виды посылок аргументационной конструкции: 1) удостоверенные единичные факты (в качестве таковых указываются статистические данные о населении, территории государства, выполнении плана, количестве вооружения, свидетельские показания, подписи лица на документе, научные данные, научные факты); 2) определения понятий, содержащихся в аргументации; 3) аксиомы и постулаты; 4) ранее доказанные законы науки и теоремы [37, с. 200—202]. Нетрудно увидеть, что перечисленные типы оснований (посылок) аргументации полностью совпадают с типами оснований доказательства, которые выделял В. Ф. Асмус в книге «Учение логики о доказательстве и опровержении», изданной в 1954 г. Вот что писал в ней В. Ф. Асмус: «В число оснований входят: а) положения об удостоверенных единичных фактах; б) определения; в) аксиомы, или постулаты; г) доказанные ранее данной наукой положения, или теоремы» [14, с. 19]. Данная типологизация оснований, вполне оправданная при рассмотрении научного доказательства, никак не может считаться удовлетворительной для аргументации вообще, включающей как недемонстративные формы рассуждений, или рассуждения, основанные на проблематичных посылах в науке, так и многообразные формы внеаучной аргументации — обыденной, политической, философской и т. д. Недостаток такого подхода состоит также и в том, что подход этот в известном смысле «внечеловеческий»: он основывается на строении научных текстов и объективированном знании, а не на деятельности человека (аргументатора или реципиента) как существа познающего, наблюдающего, исследующего, принимающего решения.

Гораздо более оправданным, если иметь в виду сказанное, представляется подход В. Греннэна, где при рассмотрении воп-

роса об оценке аргументации в центре внимания оказывается индивид, осуществляющий эту оценку. Рекомендации В. Греннэна по оценке аргументации могут быть истолкованы как правила, согласно с которыми осуществляется логико-гносеологическую оценку аргументационной конструкции идеальный реципиент. Решение вопроса об истинностной оценке посылок, считает В. Греннэн, должно приниматься, после того как собраны все (если это возможно) существенные факты, релевантные посылкам, соотнесена информация, свидетельствующая в пользу посылок, с той, которая позволяет поставить их под сомнение. В качестве трех основных источников знания, необходимого для гносеологической оценки посылок, называются: 1) собственный опыт человека; 2) личное наблюдение; 3) свидетельство авторитета. Опора на собственный опыт, считает В. Греннэн, особенно часто используется в тех случаях, когда требуется оценить аргументацию, релевантную нашим личным интересам. Представим, например, что некто говорит вам: «Некоторые курсы, проходимые в высшей школе, полезны, так что обучение там не есть совсем уж пустая трата времени». Вы можете принять эту посылку как истинную, потому что сами прошли полезный курс в высшей школе или имеете информацию из вторых рук о некоторых полезных курсах. Роль личного наблюдения поясняется таким образом. Иногда мы не знаем, является ли утверждение истинным, сомнительным или ложным, но мы в состоянии лично исследовать этот вопрос. Например, кто-то говорит вам: «Профессор Далл очень скучный лектор, поэтому вам не следует записываться на какой-либо из его курсов». Для оценки посылки этой аргументационной конструкции вы можете провести своеобразное исследование, спросив у студентов, слушавших лекции профессора Далла, не находят ли они эти лекции скучными. Лучше, однако, посидеть на нескольких лекциях профессора Далла и решить этот вопрос самому [161, с. 9].

В большинстве случаев, однако, человек решает вопрос об истинностной оценке утверждения, основываясь на свидетельствах, предположениях, утверждениях других людей, которые являются в данном отношении авторитетными. Большая часть из знаний, которые мы имеем, получена нами из книг и разнообразных средств информации. Но из этих же источников мы получаем довольно много дезинформации. Проблема состоит в том, чтобы отличить источники информации, дающие нам подлинное знание, от тех, которые вводят нас в заблуждение. При этом, считает В. Греннэн, важно иметь в виду следующее.

1. Авторитет — это эксперт, а не субъект власти. Если вы не очень знакомы с предметом, вы не можете идентифицировать авторитет. Иногда, правда, это делает сообщество (например, присуждая ученую степень).

2. В исследовании каждой области имеются противоречивые темы, и поэтому даже величайшие эксперты не могут заведомо

считаться говорящими истину. Поэтому, если вы обнаруживаете разногласия среди экспертов, постарайтесь определить причины этих разногласий, «взвесите» их, и таким образом вы сделаете более основательным ваше собственное заключение (или воздержитесь от суждения).

3. Авторитет в одной области не является узаконенным авторитетом в любой другой области. Игроки в бейсбол, которые хотят, чтобы люди пользовались определенным лосьоном после бритья, не должны восприниматься всерьез как авторитеты. Высокая квалификация игрока и хорошее знание им бейсбола еще не снабжают его информацией о лосьонах и не развивают в нем способностей идентификации лучших лосьонов после бритья.

4. Мы также рассматриваем людей как авторитеты, когда они были очевидцами каких-либо событий. Для того чтобы решить, может ли тот или иной человек быть авторитетом в этом смысле, необходимо, во-первых, установить, мог ли он действительно наблюдать это событие; во-вторых, найти, если это возможно, других свидетелей и сравнить информацию, полученную от всех них; в-третьих, нужно быть уверенным, говорят ли они правду. В общем же оценка каких-либо суждений на основании такого рода событий — дело непростое, и историки сталкиваются здесь с такого рода трудностями, каких не имеют детективы, расследующие недавно совершенное преступление [см. 161, с. 10—11].

Представляется, что, хотя схема Грэнэна имеет достаточно широкую сферу применимости и выгодно отличается от тех схем, о которых шла речь выше, своей «человекоцентричностью», она все же нуждается в некоторых коррекциях и дополнениях для того, чтобы быть применимой в различных сферах аргументации.

Имеет смысл сделать следующие дополнения к этой схеме. Прежде всего, человек, сталкиваясь с задачей оценки некоторого утверждения, далеко не всегда ограничивается обращением лишь к собственному опыту (т. е. ранее проведенным личным наблюдениям и собственным переживаниям), личному наблюдению или авторитету. Значительную роль в оценке утверждения играет мобилизация человеком собственных познаний, в которых компоненты, полученные из собственного опыта и из авторитетных источников, переплетены столь тесно, что их очень часто нельзя отличить друг от друга. Опыт наблюдений, переживания, эксперименты оказываются концептуально, теоретически нагруженными; источником концептуальных компонентов явились авторитеты, в непогрешимости которых человек не сомневался, когда получал от них знания (родители, учителя); кроме того, концептуальный аппарат и результаты наблюдений могли появиться в результате его собственной теоретической исследовательской деятельности, в результате рефлексивной деятельности, которую затруднительно отнес-

ти к опыту (в интерпретации В. Греннэна), наблюдению или заимствованию у авторитета. Гносеологическая оценка определенного типа утверждений в науке может быть получена в результате эксперимента, а такого рода способ оценки должен быть, видимо, пользуясь терминологией Греннэна, назван наблюдением.

Учитывая вышесказанное, в качестве общей схемы деятельности идеального реципиента при оценке посылок аргументационной конструкции можно предложить такую: для оценки посылки реципиент использует, прежде всего, имеющиеся у него знания, а если их недостаточно, то предпринимает самостоятельное исследование предмета, при этом, возможно знакомясь с результатами его исследований другими людьми. Последнее практически неизбежно в научном исследовании.

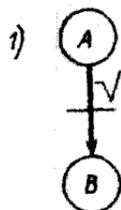
Логико-гносеологическая оценка аргументационной конструкции предполагает также истинностную оценку тезиса. Выработывая такую оценку, реципиент может принимать во внимание связь тезиса с посылками, но может и не делать этого, оценивая тезис сам по себе, независимо от посылок. В самом деле, иногда мы заключаем, что тезис аргументационной конструкции верен, отрицая при этом обосновывающую роль данных посылок для данного тезиса. В случае, когда тезис оценивается независимо от посылок, способы его оценки те же, что и способы оценки посылок.

Если же тезис оценивается реципиентом в зависимости от посылок, то существенной становится оценка логической связи посылок и тезиса и оценка соответствия реальной логической связи той, которая заявлена в аргументации. Впрочем, выявление типа рассуждения, реализованного в аргументационной конструкции, а также решение вопроса о соответствии действительной и заявленной связи посылок и тезиса необходимы при детальной логико-гносеологической оценке аргументации, даже если вопрос об истинности тезиса может быть решен реципиентом независимо от вопроса об истинности посылок. В решении вопроса о характере логической связи между утверждениями, входящими в состав аргументационной конструкции, реципиент использует те логические знания, которыми он располагает (представления о типах логической связи, умения их выявлять), а недостаток логических знаний может восполнить логической интуицией. Допустим, что в аргументационной конструкции заявлено (явно или имплицитно), что из утверждения A следует утверждение B , но это заявление не соответствует действительности. Оценка реципиента, выраженная в словах: « B не следует из A , потому что в таком-то случае (приводится пример), когда верно A , не имеет места B », является вполне адекватной оценкой логической связи между A и B (хотя и не исчерпывающей), даже если реципиент не имеет логических знаний как таковых.

В. Греннэн предлагает довольно интересную процедуру, позволяющую, как он считает, определить, в какой степени является обоснованным тезис аргументационной конструкции. Речь идет, разумеется, об обоснованности тезиса теми посылками, которые содержатся в аргументационной конструкции, и теми способами рассуждения, которые в ней реализуются. В этой процедуре используются три вида рейтингов, обозначаемые символами «V», «?», «X». Символ «V» понимается как представляющий «количественную оценку» от 75 до 100%. Символ «?» охватывает область от 50 до 75%, а «X» — от 0 до 50%. Работают данные рейтинги следующим образом. Допустим, в аргументации осуществляется переход от *A* к *B* (например, говорится «*B*, потому что *A*»). «Логическая картина» этой аргументации (или этой части аргументации) такова:



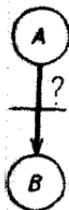
Если мы считаем, что истинность *A* делает вероятность *B* равной, по крайней мере $3/4$, то приписываем связи между *A* и *B* рейтинг «V» и изображаем это так:



В этом случае, считает В. Греннэн, логической связи между *A* и *B* может быть дана оценка: «Вывод *B* из *A* (переход от *A* к *B*) правилен».

Предлагаются еще восемь вариантов оценки правомерности перехода от *A* к *B*:

2) Истинность *A* делает вероятность *B* находящейся в пределах от $1/2$ до $3/4$.



Оценка: «Переход от *A* к *B* имеет ощутимую обоснованность».

3)  Истинность A обеспечивает вероятность B не больше, чем на $1/2$.

Оценка: «Переход неправилен».

4)  \checkmark Вероятность того, что A истинно, равна по крайней мере $3/4$.

Оценка: « A истинно»

5)  $?$ Вероятность того, что A истинно, находится между $1/2$ и $3/4$.

Оценка: « A сомнительно».

6)  \times Вероятность истинности A меньше $1/2$

Оценка: « A ложно».

7)  Вероятность, что B доказано, равна по крайней мере $3/4$.

Оценка: « B доказывается (удостоверяется) с помощью A ».

д)  Вероятность того, что B доказано, находится между $1/2$ и $3/4$.

Оценка: « B доказано (обосновано) в ощутимой степени»

е)  Вероятность доказанности B меньше $1/2$.

Оценка: « B не доказывается с помощью A ».



Приписывание заключению рейтингов «✓», «?» и «X» не означает, что это суждение является само по себе истинным, сомнительным или ложным, но, что оно соответственно доказано, в ощутимой степени обосновано или не обосновано вовсе. Мы можем считать суждение B истинным, но недоказанным, а то и вовсе не обоснованным. Таким образом, задаваемый рейтинг заключения B . Греннэн считает рейтингом аргументационной конструкции в целом.

Зная рейтинг посылки и рейтинг вывода, можно определить рейтинг заключения, пользуясь следующей таблицей:

Посылка \ Вывод	✓	?	X
✓	✓	?	X
?	?	X	X
X	X	X	X

Пример:

 A : Бостон находится более чем в 5 милях от Нью-Йорка.



 B : Бостон находится более чем в 10 милях от Нью-Йорка [162, с. 41—44].

В примерах, рассматриваемых В. Греннэном, описанная процедура приводит к вполне приемлемым результатам. Но далеко не всегда можно руководствоваться столь приблизитель-

ными методами оценки. Пусть аргументатор заявляет: «Поскольку *A*, то, несомненно, *B*». Один из реципиентов, оценивающих эту аргументацию, вполне с ним согласен: он считает, что переход от *A* к *B* демонстративный, что *A* истинно и что из истинности *A* с необходимостью следует истинность *B*. Другой реципиент также согласен с тем, что *A* истинно, но считает, что *B* обосновано с помощью *A* лишь на 75%. При этом у него нет другого способа установить *B* и он остается при мнении, что *B*, хотя и обладает высокой степенью вероятности, не может все-таки с полной уверенностью рассматриваться как истинное, в то время как первый реципиент безоговорочно считает *B* истинным. Описанная методика стирает различие между этими двумя случаями, а оно может быть существенным.

Человек, уверенный в чем-либо на 75%, нередко ведет себя иначе, чем в тех случаях, когда он уверен в этом на 100%. Такие ситуации мы встречаем в любых сферах аргументирования и оценки аргументации — в науке, в политике, в обыденной жизни.

Представляется также, что оценка аргументационной конструкции (если это полная, детальная оценка) не должна ограничиваться лишь оценкой степени обоснованности тезиса имеющимся в аргументационной конструкции посылками. Необходимо также оценить соответствие степени обоснованности, которую приписывает реципиент, той степени обоснованности, которую приписывает аргументатор. В рассмотренном примере второй реципиент, давая полную оценку аргументации, обратит внимание на несоответствие степени обоснованности тезиса, заявленной аргументатором и выраженной в словах «несомненно», и собственной оценки степени обоснованности. Полнота оценки аргументации с точки зрения ее рациональности: решение вопроса о том, есть ли лишние посылки, ненужные шаги в демонстрации и т. д. Напомним, что нерациональность аргументации и преувеличение аргументатором степени правдоподобности рассуждения были квалифицированы в предыдущей главе как пороки аргументации.

Оценивая аргументацию, реципиенту приходится иногда прибегать к оценке имплицитных дополнений. В. Греннэн обращает внимание лишь на один тип имплицитных дополнений, которые выявляются при оценке — так называемые *U*-факторы, наличие которых делает ложным тезис при истинности посылок. Например, для аргументационной конструкции «Грозные облака идут за нами, поэтому должна быть буря» *U*-факторами являются: «Направление ветра изменится и тучи уйдут в другую сторону», «Тучи еще не приобрели того характера, чтобы продуцировать молнию». Очевидно, что *U*-факторы есть не что иное, как «условия опровержения» (*rebuttals*) в смысле С. Тулмина. «Удовлетворительный вывод имеется тогда, — пишет В. Греннэн, — когда не имеется весьма прав-

доподобных «U-факторов», и вывод менее чем удовлетворителен, если такие факторы существуют» [161, с. 56]. U-факторы могут быть найдены в аргументациях любого рода. В качестве U-факторов для рассуждений о моральных обязательствах по отношению к некоторому человеку могут выступать суждения об обязательствах по отношению к другим людям, не позволяющих выполнить обязательства по отношению к данному человеку.

Разумеется, выявление U-факторов не является единственным способом оценки аргументации. В. Греннэн рассматривает множество других способов, включая традиционные индуктивные методы проверки утверждений о причинно-следственной связи, содержащихся в так называемых каузальных аргументационных конструкциях.

Итак, идеальный реципиент, пользуясь имеющимися в его распоряжении средствами, дает адекватную логико-гносеологическую оценку аргументационной конструкции. Кроме того, он может оценить аргументацию с точки зрения целесообразности, и эта оценка не связана однозначным образом с логико-гносеологической оценкой. Например, оценивая аргументационную конструкцию как логически безупречную и истинную, реципиент может вместе с тем отметить нецелесообразность адресации этой конструкции именно ему, ибо он и без того уверен в истинности тезиса и аргументационное воздействие в этом плане излишне: «Не надо убеждать меня в том, в чем я и без того убежден». Реципиент может дать аргументации любой из других видов оценки, охарактеризованных в начале данного параграфа, причем между оценками разных видов также не будет однозначной связи. Скажем, оценивая достаточно беспристрастно логико-гносеологический аспект аргументации, используемый при построении концепций расистского, националистического характера, или концепций, обосновывающих насилие, мы можем приписать этой аргументации, пользуясь терминологией В. Греннэна, рейтинг «?», а отдельным ее составляющим — даже рейтинг «У». Вместе с тем мы отвергнем эту аргументацию вследствие ее этической неприемлемости.

Идеальный реципиент не только осознает различие между видами оценок, но и умеет определять целесообразность и допустимость сообщений той или иной оценки тому или иному адресату. Нередко реципиент делает выводы об аргументаторе, его знаниях и умениях на основании анализа представленной им аргументационной конструкции. Если участниками коммуникации в этом случае являются учитель и ученик, а в качестве реципиента выступает учитель, то он не только имеет право, но и, как правило, должен выразить ученику оценку последнего как аргументатора и определить (или подсказать) пути совершенствования в этом отношении. Выражение подобного рода оценки в академической дискуссии недопустимо или допустимо с гораздо более серьезными ограничениями.

Подобно тому как дефектность аргументации возникает вследствие нарушений требований, предъявляемых к идеальному аргументатору, дефекты в оценке аргументации связаны с тем, что человек в своей деятельности сознательно или в силу иных причин не соблюдает правила идеального реципиента. Дефектность в оценке аргументации проявляется, прежде всего, во внутренней несвободе реципиента, когда он, воспринимая какие-либо аргументационные конструкции, не в состоянии осознать себя именно как реципиента аргументации, т. е. субъекта, находящегося вне сферы жесткого контроля со стороны аргументатора. Выражения такой несвободы могут быть различными. Например, реципиент воспринимает аргументационную конструкцию как нечто, что должно быть безусловно принято — неважно, что выступает в качестве тезиса этой конструкции и каковы ее логические достоинства, главное, что аргументатор — это авторитет, освященный властью, и надо выразить именно ту оценку аргументации, которую он желает услышать. Совершенно естественным в этих условиях является отсутствие такого свойства идеального реципиента, как критичность. Многие люди оказываются в незавидной роли «реципиентов по обязанности» в отношении к определенным классам аргументационных конструкций. «Реципиентами по обязанности» могут быть студенты по отношению к преподавателям, сами преподаватели по отношению к субъекту высшей власти (до недавнего времени такое положение было характерно для преподавателей общественных наук), подчиненный по отношению к начальнику. Оценка, выражаемая «реципиентом по обязанности», фактически заранее определена самим аргументатором или третьими лицами.

Дефектность оценки аргументации может быть обусловлена также непониманием реципиентом аргументационной конструкции (вследствие нежелания или неумения ее понять), неспособностью реципиента выявить логико-гносеологическую структуру аргументации, верно определить истинность или ложность ее компонентов. Дефектность оценки возникает также в результате смешения различных видов оценки, когда оценка эмоциональная выражается там, где требуется логическая, место этической оценки занимает прагматическая и т. п. Несоответствие внешне выражаемой оценке внутренней также может считаться дефектом в большинстве случаев. К неискренности во внешнем выражении оценки реципиента могут побудить как корыстолюбие, желание ввести в заблуждение другого человека в собственных интересах, желание заслужить одобрение, так и опасения тех неприятностей, которые могут последовать за адекватным выражением внутренней оценки аргументации.

Условия, в которых развивается дефектность оценки аргументации, во многом сходны с теми условиями, в которых развивается дефектность аргументации или происходит ее вырож-

дение. Вряд ли возможно представить себе сообщество, где сочетались бы идеальные аргументаторы и «реципиенты по обязанности», реципиенты, дающие дефектные оценки, или, наоборот, идеальные реципиенты довольствовались бы дефектной аргументацией. Обычно аргументатор и реципиент, по крайней мере в масштабах некоторого сообщества, стоят друг друга. Давление на реципиента, многочисленные ограничения, налагаемые субъектом власти на возможный спектр оценок, система поощрений за «нужные» оценки, особенно публично выражаемые, обстановка контроля за убеждениями человека — все эти факторы, особенно в сочетании с индивидуальной склонностью к неискренности, конформизму или нескритичному мышлению, создают благоприятные условия для проявления и широкого распространения дефектов в оценках аргументации.

§ 2. Дискуссия как форма организации аргументационной и аргументационно-оценочной деятельности

Исследование проблем аргументации, как правило, связывается с рассмотрением проблем дискуссии, спора, диалога, с попытками сформулировать правила их ведения. Объединение проблем аргументации и дискуссии в рамках одного и того же исследования обусловлено реальной взаимосвязью, взаимопереплетенностью аргументации и дискуссии как форм коммуникации. С одной стороны, дискуссия складывается из аргументационных монологов и монологов, выражающих оценку аргументации. С другой стороны, даже простейший аргументационный акт в сочетании с последующим выражением оценки аргументационной конструкции или какого-либо ее компонента может быть рассмотрен как «мини-диалог» или «мини-дискуссия».

Вообще слова «дискуссия», «диспут», «диалог», «спор» имеют различные оттенки. Существуют исследования, где эти оттенки пытаются отразить в различных концепциях дискуссии, диспута, диалога, спора как существенно отличающихся друг от друга форм обмена мнениями. Значительное внимание этому вопросу уделено в монографии А. Н. Соколова «Проблемы научной дискуссии. Логико-гносеологический анализ» [128]. Он видит различие между спором и дискуссией прежде всего в логических отношениях между утверждениями, выражающими позиции участников этих форм обмена мнениями. Спор при этом трактуется как столкновение противоречащих друг другу мнений, а дискуссия — как отстаивание противоположных мнений. С точки зрения целей участников спор и дискуссия различаются, по мнению А. Н. Соколова, тем, что в первом случае каждый из участников стремится утвердить свое мнение и опровергнуть мнение другого; в дискуссии же партнеры стремятся установить истину, не принимая априорно ни одного из

противоположных мнений в качестве истинных. Спор и дискуссия различаются им также по длительности протекания: считается, что спор (прежде всего научный) имеет более широкие пространственно-временные границы, чем дискуссия, в спор вовлекаются ученые, работающие в разных странах, в разные исторические эпохи и, возможно, не знающие друг друга.

Описанная попытка разделить спор и дискуссию вызывает возражения. Во-первых, как в споре, так и в дискуссии могут отстаиваться мнения, находящиеся друг с другом и в отношении логической противоположности, и в отношении логической противоречивости. Во-вторых, цель победить или приблизиться к истине, углубить понимание предмета может ставиться участником обмена мнениями независимо от того, называется данная форма обмена мнениями спором или дискуссией. В-третьих, даже если согласиться с тем, что различаемые А. Н. Соколовым по пространственно-временным границам формы обсуждения научных проблем действительно получают, как правило, название споров или дискуссий в зависимости от этих пространственно-временных границ, то все же применительно к спорам и дискуссиям в других областях — в политике, юриспруденции, общественной жизни — границы эти не могут служить основанием для отличия спора от дискуссии.

Вообще говоря, перспектива более или менее точно определить различия между дискуссией, диспутом, диалогом и спором и на этой основе закрепить за каждой из соответствующих форм обмена мнениями лишь один термин не представляется обнадеживающей. Можно, конечно, попытаться заключить на этом пути некоторые конвенции, но вряд ли они могут стать общепризнанными. Впрочем, для целей нашего исследования различие понятий дискуссии, спора, диспута, диалога не является существенным. Все эти формы обмена мнениями интересны нам прежде всего как формы организации аргументационной и аргументационно-оценочной деятельности. Именно такую форму организации обмена мнениями, в которой присутствуют в большей или меньшей степени упорядоченные аргументационные монологи и монологи, выражающие оценку аргументации, мы и называем дискуссией в самом широком смысле этого слова.

С древних времен философы, рефлексировав над дискуссиями, пытались выявить различие между ними, предлагали определенные типологизации дискуссий по логической структуре, по целям участников, их интеллектуальным возможностям, этическим установкам и эмоциональным характеристикам.

Непременным моментом рефлексии над логическим строением дискуссии всегда являлось выделение тезиса или темы дискуссии. Нужно иметь в виду, что тезис дискуссии отличается от тезисов входящих в нее аргументационных конструкций. В то время как каждая из аргументационных конструкций,

выдвигаемых в ходе дискуссии, имеет собственный тезис, существует также один общий тезис для всей дискуссии. По степени логической связанности утверждений участников дискуссии с тезисом дискуссии различного рода дискуссии (споры) обычно подразделяются на два вида, которые, пользуясь терминологией С. И. Поварнина, можно назвать сосредоточенной и бесформенной (неупорядоченной, разбросанной) дискуссиями. Пожалуй, первое систематическое учение о сосредоточенной дискуссии было разработано Аристотелем. Он называл этот тип дискуссии диалектической беседой. Все, что высказывалось участниками диалектической беседы, должно быть так или иначе связано с тезисом. И. Ю. Алексеева, анализируя аристотелевскую концепцию диалектической беседы, приходит к выводу о том, что направление диалектической беседы следующим образом задается ее тезисом: диалектическая дискуссия между двумя участниками может произойти лишь в том случае, когда имеется некоторый «да — нет» вопрос, на который они склонны дать альтернативные ответы. В ходе дискуссии один из них защищает положение, являющееся его ответом на данный вопрос, другой же стремится это положение опровергнуть. Задача участника дискуссии, считающего тезис ложным, — показать, что из тех предложений, которые принимает его собеседник, предложение, противоречащее тезису, получается с помощью силлогизма (дедуктивного рассуждения) или же наведения (индукции). В ходе диалектической беседы партнер, отрицающий тезис, задает защищающему вопросы, позволяющие точно установить, принимает ли тот положения, которые предполагается использовать для опровержения тезиса [8, с. 53—54]. Аристотель разрабатывал методику диалектической беседы в противоположность тем способам обсуждения спорных вопросов, которые страдали хаотичностью и несвязностью. Очевидно, такие способы обсуждения спорных вопросов существовали во все времена и будут существовать если не вечно, то во всяком случае очень долго.

С. И. Поварнин, противопоставляя сосредоточенный спор бесформенному, так характеризовал эти два вида дискуссии. «Сосредоточенный спор — когда спорящие все время имеют в виду спорный тезис, и все, что они говорят или что приводят в доказательство, служит для того, чтобы опровергнуть или защитить этот тезис. Одним словом, спор вертится около одного центра, одного средоточия, не отходя от него в стороны. Бесформенный же спор не имеет такого средоточия. Начался он из-за какого-нибудь одного тезиса. При обмене возражениями схватились за какой-нибудь довод или частную мысль и стали спорить уже за нее, позабыв о первом тезисе. Потом перешли к третьей мысли, к четвертой, нигде не завершая спора, а обращая его в ряд отдельных схваток. К концу спора спрашивают: «с чего же мы, собственно, начали спор», — и не всегда могут вспомнить это» [110, с. 2].

Тот вид связности дискуссии, требование которого мы находим у Аристотеля и С. И. Поварнина, не представляется обязательным для всех случаев хорошо организованной или даже идеальной дискуссии. Вполне оправданно рассматривать в качестве связных не только дискуссии, которые объединены тезисом, но и дискуссии, объединяющим началом которых выступает тема. Пример такой дискуссии — платоновский «Пир», где фактически отсутствует единый тезис, по отношению к которому участники могут быть разделены на две партии. Эта дискуссия представляет собой совокупность монологов, посвященных одной теме, каждый из монологов содержит аргументацию, в ней можно встретить оценку аргументации других участников беседы, хотя такие оценки занимают не так уж много места. Дискуссии, организуемые, например, на научных конференциях, также сходные по своей логической структуре скорее с платоновским «Пиром», чем с аристотелевской диалектической беседой. К дискуссиям, организующим началом которых выступает тема, нельзя предъявлять те же требования (касающиеся логического строения), что и к тем дискуссиям, для которых организующим началом выступает тезис. Вместе с тем нельзя не заметить, что объектом рефлексии последний тип дискуссии оказывается гораздо чаще, чем первый.

Подобно тому как размышления над проблемами аргументации побудили исследователей к созданию образа идеального аргументатора и идеального реципиента, рефлексия над дискуссией приводит к попыткам разработать концепцию идеальной дискуссии. Связность дискуссии, задаваемая ее тезисом или темой, не является единственным требованием к логической структуре идеальной дискуссии. В качестве обязательного для такой дискуссии требования нередко указывают на необходимость соблюдения правил логики.

Естественной на первый взгляд интерпретацией этого требования было бы представление о том, что в монологах участников идеальной дискуссии реализуются лишь логически правильные рассуждения; что аргументационные конструкции, выдвигаемые в ходе такой дискуссии, лишены дефектов — они логически безупречны, и все их компоненты истинны; что все оценки аргументации участника его партнером (или им самим) адекватны. На самом же деле если понимать идеальную дискуссию как состоящую только из идеальных аргументационных конструкций и идеальных оценок их, то придется признать, что такая дискуссия может состоять не более чем из одной аргументационной конструкции и одного оценочного монолога. Предположим, что партнер P_1 выдвинул аргументационную конструкцию. Поскольку это идеальная аргументационная конструкция, она логически безупречна, компоненты ее истинны, аргументатору удалось адекватно учесть поле аргументации (т. е. взгляды реципиента и его логические возможности),

и, таким образом, аргументация должна быть успешной и приниматься реципиентом. Реципиент, будучи не кем иным, как вторым партнером P_2 , должен дать адекватную оценку аргументационной конструкции, представленной P_1 . Так как он идеальный реципиент, то ему в этом случае остается только заявить, что данная аргументационная конструкция истинна и правильна, не имеет дефектов ни в каких отношениях и он ее принимает. Таким образом, дискутировать оказывается нечего.

Представим себе другой случай. Партнер P_1 утверждает: « B имеет место, поскольку имеет место A ». Партнер P_2 отвечает на это, что A не следует из B и обращает внимание партнера P_1 на фактор C , не позволяющий с уверенностью утверждать A при наличии B . Партнер P_1 принимает оценку P_2 , выраженную, как мы видим, в новой аргументационной конструкции, и замечает, что он действительно упустил из виду фактор C . Поведение партнеров в данном случае вполне соответствует нашим интуитивным представлениям о том, как должна протекать идеальная дискуссия, но можно ли считать идеальной аргументационную конструкцию, представленную P_1 ? Очевидно, что нет, поскольку эта конструкция имеет логический дефект: в ней заявлено о следовании, которое на самом деле не имеет места. Мы можем представить себе и иное развитие данной дискуссии. Допустим, что P_1 не согласился с оценкой, данной P_2 , а опроверг ее, показав, что C — не препятствие для того, чтобы имело место A или что само C не имеет места, и партнер P_1 с ним согласился. В этом случае нельзя считать идеальной изначальную оценку, данную партнером P_2 . Дискуссия же вновь соответствует нашим интуитивным представлениям об идеальной дискуссии.

Таким образом, мы не можем считать, что участники идеальной дискуссии строят лишь логически правильные и истинные аргументационные конструкции и дают лишь адекватные оценки. Вместо этого достаточно ограничиться таким требованием: участники идеальной дискуссии *стремятся* к построению логически безупречных и истинных аргументационных конструкций и к представлению адекватных оценок.

Характеристика идеальной дискуссии предполагает характеристику интенций ее участников, их гносеологических и этических установок, эмоционального среза их поведения в дискуссии. Что касается гносеологических и этических установок участников идеальной дискуссии, то они полностью совпадают с соответствующими установками идеального аргументатора и идеального реципиента. Приверженность истине, стремление в ходе дискуссии продвинуться к истине, углубить понимание обсуждаемого предмета — эти установки отличают участников идеальной дискуссии от спорщиков иного типа. Исследовательские задачи ставятся в сократических диалогах. Аристотель противопоставляет свою «диалектическую беседу» аристотелес-

кому спору, участники которого стремятся только к победе, и софистическому спору, где софисты стремятся прежде всего произвести на слушателей и собеседников впечатление мудрецов. Представители индийской философской школы ньяи отличали познавательную-ориентированную дискуссию (ее называли «вада») от дефектных видов спора («джалпа», «витанда»).

С. И. Поварнин, выделяя спор «для разъяснения истины, для проверки какой-либо мысли, для испытания обоснованности ее», в качестве «высшей формы спора, самой благородной и самой прекрасной» проводит типологизацию в соответствии с целями участников других видов дискуссий: спор ради убеждения противника, спор ради победы, спор ради спора (из «спортивного интереса»), спор-игра [110, с. 24—27].

Все исследователи дискуссии так или иначе обращали внимание на взаимосвязь ее логической структуры с гносеологическими и эстетическими установками участников. При этом, стремясь перевести обсуждение спорных вопросов в русло идеальной дискуссии, некоторые из них пытались определить унифицированную логическую форму обсуждения, которая гарантировала бы выполнение гносеологических и этических установок идеальной дискуссии или во всяком случае существенно облегчала бы выполнение таких установок.

В течение довольно длительного периода в истории европейской культуры в качестве такой унифицированной логической формы рассматривался вопросно-ответный диалог [8]. Протекал он таким образом. Допустим, обсуждается тезис A . Один из участников диалога (отвечающий) утверждает A . Другой участник диалога (за ним закреплена функция постановки вопросов) придерживается относительно A противоположного мнения, но может не выражать его открыто в начале обсуждения. Он «начинает издали», задавая приверженцу тезиса вопросы типа: «Верно ли A_1 ?», «Согласен ли ты с A_2 , A_3 ?» и т. д., причем связь $A_1—A_3$ с тезисом может поначалу не быть очевидной. В конце концов, однако, обнаруживается, что $A_1, A_2, A_3, \dots, A_n$ есть не что иное, как посылки, из которых очевидным образом следует отрицание A [8; 170]. Таким образом, если в вопросно-ответном диалоге и допускается использование аргументационных конструкций, то это могут быть лишь такие аргументационные конструкции, с посылками которых отвечающий ранее согласился и из которых тезис следует очевидным для отвечающего образом. Данная форма организации дискуссии позволяла упорядочивать обсуждение, служила препятствием для софистов, которые нередко оказывались многоречивыми ораторами. В диалогах Платона нередко сцены, где Сократ настаивает именно на таком способе ведения беседы. В диалоге «Протагор» сторонник Сократа так формулирует это требование: «...пусть он (Протагор. — А. А.) беседует, спрашивая и отвечая, а не произносит в ответ на каждый

вопрос длиннейшую речь, отрекаясь от своих утверждений, не желая их обосновывать и так распространяясь, что большинство слушателей забывает даже, в чем состоял вопрос» [105, т. 1, с. 222].

Вместе с тем было бы неверно думать, что вопросно-ответный метод всегда гарантировал осуществление принципов идеальной дискуссии. Этим методом пользовался не только Сократ, имевший благородные цели, но и сами софисты использовали такой метод, чтобы поставить в тупик собеседника. Блестящие примеры использования софистами вопросно-ответного метода продемонстрированы в диалоге «Евтидем». В целом же задача перевести всякое обсуждение, участники которого имеют целью приблизиться к истине или достичь более глубокого понимания предмета в вопросно-ответные рамки, оказалась нереализуемой. Живая дискуссия, даже познавательная ориентированная, никогда не вмещалась в такие рамки, хотя в концепциях идеального спора вопросно-ответный уклон сохранялся довольно долго. Но и от него в конце концов пришлось отказаться. Уже в аристотелевской «Топике» мы находим рекомендации, позволяющие выдвигать аргументационные конструкции, не имея заранее согласия партнера с используемыми в них посылками. Кроме того, происходит отход от жесткого закрепления ролей за сторонником и противником тезиса (это закрепление предполагает, что инициатива в диалоге, право задавать вопросы принадлежит противнику тезиса, в то время как сторонник тезиса дает лишь односложные ответы на эти вопросы). В «Топике» даются советы относительно критики доводов вопрошающего со стороны защитника тезиса. В целом, однако, идеальная дискуссия («диалектическая беседа») имеет вопросно-ответный характер.

Дальнейшей разработкой тех аргументных элементов, которые существовали уже в аристотелевской «диалектической беседе», явился так называемый «новый метод», разработанный поздними схоластами. Авторы этого метода рассматривают спор как состоящий прежде всего из аргументационных конструкций и выражения их оценок. При этом имеются еще некоторые ограничения, восходящие к вопросно-ответной форме спора: защитник тезиса (респондент) не имеет права выдвигать некоторые формы аргументационных конструкций [8; 160]. Однако и эти ограничения были со временем отброшены.

В современных концепциях идеальной дискуссии (а к ним в принципе можно отнести все концепции, разработанные в XX в., в том числе и учение о споре С. И. Поварина) участники дискуссии рассматриваются как имеющие равные «логические права», т. е. равные права на использование тех или иных логических форм заявлений и монологов. Каждый из них может выдвигать аргументационные конструкции и выражать оценки, ставить вопросы и давать ответы.

Хотя логические знания и навыки, безусловно, важны для участника идеальной дискуссии и «идеальный диалектик» ориентируется на построение логически правильных аргументационных конструкций и на адекватную логико-гносеологическую оценку, — при всем этом задать идеальный логический строй дискуссии, пользуясь лишь средствами логики, представляется задачей вряд ли выполнимой. Речь идет о невозможности сформулировать чисто логические правила, руководствуясь которыми можно было бы обеспечить идеальность дискуссии всегда и везде и с помощью которых можно было бы решать вопрос об уместности того или иного монолога в любом случае идеальной дискуссии. Вместе с тем имеются попытки частично определить логическую структуру идеальной дискуссии [163; 149; 8], которые представляются вполне правомерными (до тех пор, пока они рассматриваются именно как частично, а не универсально применимые).

Участник идеальной дискуссии («идеальный диалектик») реализует общие этические и гносеологические установки идеального аргументатора и идеального реципиента. Но специфика идеальной дискуссии накладывает на них дополнительные обязательства. Эти дополнительные обязательства связаны прежде всего с отношением к партнеру. Идеальный диалектик наделяет своего партнера презумпцией равенства себе, т. е. презумпцией обладания гносеологической и этической установками идеального аргументатора и реципиента. Последнее означает, что в ходе идеальной дискуссии не могут ставиться под сомнение искренность реципиента, его беспристрастность, стремление к истине, компетентность и т. д. Даже если такие сомнения возникают, идеальный диалектик не выражает их. В случае, когда выразить такого рода сомнения (или прямо уличить партнера, скажем, в нечестности и некомпетентности) диалектик считает необходимым (а такая ситуация, естественно, может возникнуть в дискуссии), дискуссия перестает быть идеальной, (если не прекращается вовсе). Презумпция идеальности партнера позволяет сосредоточиться на предмете обсуждения, и какие-либо утверждения о качествах партнера, будь они критическими или хвалебными, недопустимы в идеальной дискуссии. Если какая-то аргументационная конструкция или «ход» в рассуждениях собеседника вызывают особое одобрение или даже восхищение, то ничто не мешает выразить это одобрение, но одобрение именно данной аргументационной конструкции, данного «хода», но не аргументатора самого по себе.

Допустима ли для идеального диалектика апелляция к сделанным ранее утверждениям партнера? Ответ на этот вопрос зависит от того, идет ли речь об утверждениях, сделанных ранее в рамках данной дискуссии, или об утверждениях, сделанных до ее начала или во всяком случае вне ее. В первом случае ответ очевиден — допустима. Во втором случае нужно соблюдать определенную осторожность, имея в виду, что такая

апелляция имеет силу, только если партнер не переменял своего мнения по поводу утверждений, о которых идет речь, и поэтому не мешает осведомиться об этом.

Разумеется, далеко не все дискуссии, в которых нам приходится участвовать, идеальны. Это может быть связано с тем, что мы, даже имея установки идеального диалектика, оказываемся не всегда последовательными в их проведении в силу собственных недостатков и слабостей. Кроме того, никто из нас не застрахован от встречи с партнером, использующим дефектную или вырожденную аргументацию, грубо нарушающим, иногда даже сознательно, правила идеальной дискуссии и тем самым провоцирующим нас на подобные нарушения. Как быть, если ваш партнер не способен к ведению идеальной дискуссии, если он нечестен, груб, склонен к использованию недопустимых доводов, логически неразвит? Лучше всего, если эти качества потенциального партнера будут обнаружены еще до начала дискуссии и это позволит вам отказаться от спора с ним. В Древней Индии, например, существовали специальные процедуры с целью установить, обладает ли предполагаемый партнер качествами, необходимыми для ведения честного, взаимоуважительного и познавательного ориентированного спора. Между тем в силу тех или иных условий человек иногда не может уклониться от спора, даже если видит, что партнер его далек от соответствия требованиям, предъявляемым к идеальному диалектику. Представители школы ньяиков в таких случаях допускали использование нечестных приемов, способных сбить с толку или направить по ложному пути человека, недостойного того, чтобы раскрыть перед ним истину. Приемы эти сравнивались с утыканным шипами забором, охраняющим поле истины [10, с. 110]. А. Шопенгауэр построил свою «Эристику» на презумпции нечестности и порочности партнера. Он, по существу, призывал отказаться от установок идеального диалектика на том основании, что трудно найти партнера, который разделит бы эти установки, а потому единственная реальная достижимая цель в споре — одержать победу любой ценой, в том числе и с помощью нечестных средств. С. И. Поварнин, работа которого носила антишопенгауэровскую направленность, который много усилий посвятил пропаганде именно идеальной дискуссии, прекрасно отдавал себе отчет в том, что такая дискуссия возможна не со всеми. Советуя, прежде всего, уклоняться от спора с противником недобросовестным или некомпетентным, он считал, что в тех случаях, когда спор с таким противником неизбежен, оправданно руководствоваться правилом «на войне как на войне», разоблачая нечестные или ошибочные доводы противника, используя допустимые уловки. Но и здесь, подчеркивал С. И. Поварнин, есть грань, которую порядочный человек никогда не перейдет.

Представляется, что использование нечестных приемов в споре, сознательное использование дефектной аргументации

или неадекватных оценок недопустимы, независимо от того, какие качества демонстрирует партнер по дискуссии. Иное дело — способность разбираться в уловках противника, выявлять их и иногда, возможно, условным образом использовать аналогичные дефектные рассуждения: «Согласитесь ли вы, если я, рассуждая способами, продемонстрированными вами, приду к такому-то выводу?» Конечно, и этот способ применим в весьма ограниченных пределах.

В целом ценность установок идеального диалектика неизмеримо выше иных ориентаций участника дискуссии. Идеальная дискуссия оправдана не только с точки зрения вклада в процесс познания обсуждаемого предмета, но и в плане ее эмоционально-этического содержания. В такого рода деятельности человек поднимается над пороками; презумпцией неотягощенности пороками он наделяет своего собеседника; он реализует представления о равенстве людей в познании, уважение к личности данного человека и к человеческой личности вообще.

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

КОДЕКС АРГУМЕНТАТОРА И КОДЕКС РЕЦИПИЕНТА

Автор этой книги, в отличие от автора «Эристики», рассчитывает, прежде всего, на читателя, стремящегося в аргументации не только к успеху, но и к тому, чтобы его утверждения соответствовали действительности, чтобы его рассуждения были правильными и последовательными. Поэтому результаты рассмотрения идеальной и дефектной аргументации, а также результаты рассмотрения идеальной и дефектной ее оценки имеет смысл отразить в кратком своде общих правил, которыми стоит руководствоваться, аргументируя и оценивая аргументацию. Такие кодексы аргументатора и реципиента могут оказаться полезными для того, кто их принимает и вспоминает о них в тех случаях, когда обстоятельства «подталкивают» к их нарушению. Сформулируем эти кодексы следующим образом.

Кодекс аргументатора

1.1. Аргументатор стремится к достижению или распространению истины, углублению понимания предмета.

2. Аргументатор рассматривает себя и реципиента как людей, имеющих равные права свободного познания.

На основании этого:

1.1. Аргументатор имеет целью достичь принятия реципиентом тезиса в той модальности, в какой его принимает сам аргументатор.

2. Аргументатор не может вводить в заблуждение реципиента, используя заведомо неверные послышки или заведомо не-

верные способы рассуждения. Все, что утверждается аргументатором, утверждается в той модальности, в которой принимается им самим.

3. Аргументатор учитывает поле аргументации, что означает:

а) аргументатор формирует аргументационную конструкцию таким образом, чтобы она была понятна реципиенту;

б) аргументатор формирует аргументационную конструкцию таким образом, чтобы взгляды и склонности реципиента, информация, которой он располагает, и его интеллектуальные возможности позволили ему ее принять.

4. Аргументатор избегает использования *argumentum ad hominem*, и особенно тех его случаев, где ставится под сомнение способность реципиента к объективному и адекватному суждению по рассматриваемому вопросу.

5. Приверженность аргументатора этико-гносеологической установке, сформулированной в пункте I, поддерживает его эмоциональное равновесие в случае неудачи аргументации и способствует сохранению самокритичности и стремления к совершенствованию в случае ее успеха.

Кодекс реципиента

I.1. Реципиент осознает себя свободным во внутренней оценке аргументации.

2. Реципиент стремится к достижению истины, углублению понимания предмета, распространению истины.

3. При внутренней оценке аргументации и внешнем ее выражении реципиент придерживается общих этических норм.

Исходя из этого:

II.1. Реципиент стремится дать адекватную логико-гносеологическую оценку аргументационной конструкции, а также адекватные прагматическую, этическую и эмоциональные оценки.

2. При этом реципиент осуществляет тот вид оценки, который требуется или уместен в наличествующих обстоятельствах для данной аргументационной конструкции.

3. Реципиент не смешивает различные виды оценок, не подменяет один вид оценки другим.

4. Если позволяют условия и этические нормы, реципиент дает внешнюю оценку аргументации, совпадающую с внутренней. Реципиент избегает давать внешнюю оценку аргументации, противоречащую внутренней.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агапов Е. П. Средневековый диалог: структура, цель и способы аргументации // Философские проблемы аргументации. Ереван, 1984.
2. Агаян П. Ц. Критический анализ современных буржуазных концепций философской аргументации. Ереван, 1987.
3. Агаян П. Ц. «Новая риторика» Х. Перельмана (критический анализ) // Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
4. Агаян П. Ц. Проблема философской аргументации в неопозитивизме // Вестник общественных наук АН АрмССР. 1982. № 8.
5. Акопян А. М. Методологические аспекты концептуализации знания и проблема аргументации // Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
6. Алексеев А. П. Аргументация и преподавание философии // Филос. науки. 1989. № 2.
7. Алексеев И. С. Некоторые соображения по поводу дискуссии Эйнштейна и Бора // Роль дискуссии в развитии естествознания. М., 1977.
8. Алексеева И. Ю. Исторические формы дискуссии: логический анализ // Вестн. Моск. ун-та. Сер. «Философия». 1984. № 2.
9. АLEXИНА Н. С. Некоторые проблемы логического анализа языка научной аргументации // Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
10. Антология мировой философии: В 4 т. Т. I. Ч. 1. М., 1969.
11. Аристотель. Соч.: В 4 т. М., 1976—1984.
12. Аристотель. Риторика // Античные риторики. М., 1978.
13. Асатрян М. В. Экстраполяция и аргументация // Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
14. Асмус В. Ф. Учение логики о доказательстве и опровержении. М., 1954.
15. Бажанов В. А. Аргументация, доказательство и нормы науки. Этический и психологический подтекст дискуссии Бора и Эйнштейна // Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
16. Бажанов В. А. К вопросу о социально-этических аспектах логико-математического доказательства в эпоху НТР // Философско-социальные вопросы научно-технической революции. Казань, 1983.
17. Бахтин М. М. Проблема речевых жанров // Эстетика словесного творчества. М., 1986.
18. Безменова Н. А. Неориторика: проблемы и перспективы // Семиотика. Коммуникация. Стил. М., 1983.
19. Блинов А. Л., Петров В. В. Дискурсивные акты и теория аргументации // Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
20. Бранский В. П., Оганян К. М. К характеристике структуры видов философской аргументации // Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
21. Брутян Г. А. Аргументация. Ереван, 1984.
22. Брутян Г. А. Аргументация (общая характеристика) // Вопр. философии. 1982. № 11.
23. Брутян Г. А. Новая волна интереса к философской аргументации // Философия и культура. М., 1987.
24. Брутян Г. А. Очерки по анализу философского знания. Ереван, 1979.

25. Брутян Г. А. Перспективы исследований актуальных проблем теории аргументации // Филос. науки. 1983. № 6.
26. Брутян Г. А. Философская природа теории аргументации и природа философской аргументации // Филос. науки. 1978. № 1, 2.
27. Бубырченко Н. Ф. Соотношение интуитивного и логического аргументирования в научном познании // Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
28. Быков Г. В. Типология научных дискуссий // Вопр. философии. 1978. № 3.
29. Вернадский В. И. По поводу критических замечаний акад. А. М. Деборина // Известия Академии наук СССР. Отделение математических и естественных наук. 1933.
30. Войшвилло Е. К., Ивлев Ю. В. Логические аспекты философской аргументации // Вопр. философии. Межвузовский сборник научных трудов. Вып. 6—7. Ереван, 1988.
31. Восканян А. В. Практически-духовная природа философского знания и аргументация в философии // Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
32. Вяккерев Ф. Ф. Философские принципы и способы их доказательства // Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
33. Габриэлян Г. Г. К вопросу о природе аргументации в философии // Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
34. Гадамер Х.-Г. Истина и метод (основы философской герменевтики). М., 1988.
35. Гегель. Наука логики. Т. 3. М., 1972.
36. Герменевтика: история и современность (критические очерки) / Под ред. Б. Н. Бессонова и И. С. Нарского. М., 1985.
37. Гетманова А. Д. Логика. М., 1986.
38. Грифцова И. Н., Сорина Г. Б. О роли вопросно-ответной процедуры в процессе аргументации // Философские проблемы аргументации. Ереван, 1984.
39. Грязнов Б. С. Дискуссия как процедура доказательства // Роль дискуссии в развитии естествознания. М., 1977.
40. Гусев С. С., Тульчинский Г. Л. Проблема понимания в философии. Философско-гносеологический анализ. М., 1985.
41. Деборин А. М. Проблема времени в освещении акад. Вернадского // Известия Академии наук СССР. Отделение математических и естественных наук. 1932.
42. Джиджян Р. З. Доказательство, обоснование, убеждение, аргументация // Вопросы философии. Межвузовский сборник научных трудов. Философская аргументация. Вып. 4. Ереван, 1984.
43. Джохадзе Д. В. Дialeктика Аристотеля. М., 1971.
44. Джохадзе Д. В., Стяжкин Н. И. Введение в историю западно-европейской средневековой философии. Тбилиси, 1981.
45. Диоген Лаэртский. О жизни, учениях и изречениях знаменитых философов. М., 1979.
46. Доказательство и понимание / Отв. ред. М. В. Попович. Киев, 1986.
47. Древнекитайская философия. Т. 2. М., 1973.
48. Заботин П. С. Преодоление заблуждения в научном познании. М., 1979.
49. Залкинд А. Нервный марксизм или — паническая критика? // Под знаменем марксизма. 1924. № 12.
50. Звонев Л. Партийность философии. Л., 1932.
51. Зиневич Ю. А. О категориальных основаниях дискуссий // Роль дискуссий в развитии естествознания. М., 1986.
52. Ивлев Ю. В. Курс лекций по логике. М., 1988.
53. Ишмуратов А. Т. Понимание, рациональность и формализация // Доказательство и понимание. Киев, 1986.
54. Кабисов Р. С. Об искусстве спора. Иристон, 1984.
55. Кант И. Критика чистого разума. Соч.: В 6 т. Т. 3. М., 1964.

56. Кедров Б. М. Объективная основа научных дискуссий//Роль дискуссий в развитии естествознания. М., 1986.
57. Кессиди Ф. Х. Сократ. М., 1976.
58. Кириллов В. И., Старченко А. А. Логика. М., 1982.
59. Коблов А. Н. О природе и специфике философской аргументации//Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
60. Кольман Э. Вредительство в науке//Большевик. 1931. № 2.
61. Копнин П. В. Философские идеи В. И. Ленина и логика. М., 1969.
62. Красавин В. П. Выбор аргумента: его внутренние и внешние детерминанты//Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
63. Крымский С. Б. Понимание в системе культуры//Доказательство и понимание. Киев. 1986.
64. Кудрин А. К. Об особенностях философского доказательства//Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
65. Курбатов В. И. Практический аргумент: проблема его логической структуры//Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
66. Ксенофонт. Воспоминания о Сократе. Часть II. Спб., 1887.
67. Лакост И. Доказательства и опровержения. М., 1967.
68. Лейбниц Г. В. Соч.: В 4 т. Т. I. М., 1982.
69. Ленин В. И. Полн. собр. соч.
70. Летов О. В. Аксиологические аспекты научного познания//Проблемы гуманитарного познания. Новосибирск, 1986.
71. Логинов Б. В. История науки и диалектика поиска нового//Роль дискуссий в развитии естествознания. М., 1986.
72. Лой А. Н. Проблема интерсубъективности в современной философской герменевтике//Герменевтика: история и современность (Критические очерки). М., 1985.
73. Лукьянов О. П. Логика дискуссии и модальная логика//Модальные и интенциональные логики. Вильнюс, 1982.
74. Маклаков В. А. Ф. Н. Плевако. Лекция, прочитанная в мае 1909 г. в Московском обществе любителей ораторского искусства. М., 1910.
75. Маковельский А. О. История логики. М., 1967.
76. Маковельский А. О. Софисты. Вып. I. Баку, 1940.
77. Маркарян Э. Б. Экспликация как метод языка философии и ее аргументации//Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
78. Маркарян Э. С. Различные подходы и типы аргументации при обосновании теории культуры//Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
79. Маркс К., Энгельс Ф. Из ранних произведений. М., 1956.
80. Марченко А. Б. Соотношение логики и интуиции в процессе аргументации//Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
81. Матвеева Л. А. Роль логико-семантического анализа вопросов в теории аргументации//Философские проблемы аргументации. Ереван, 1984.
82. Матвеева Л. А. Роль логического анализа вопросов в теории аргументации//Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
83. Мельвиль Ю. К. Аргументация в философии//Философские проблемы аргументации. Ереван, 1984.
84. Мельвиль Ю. К. Аргументация в философии//Филос. науки. 1985. № 4.
85. Минто В. Дедуктивная и индуктивная логика. М., 1893.
86. Михайлов В. А. О специфике аргументации в процессе научной дискуссии//Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
87. Налетов И. З. Конкретность философского знания. М., 1986.
88. Налчаджян А. А. Конфликт, аргументация и адаптация//Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
89. Нарский И. С. Онтология и методология философской герменевтики//Герменевтика, история и современность. М., 1985.
90. Нарский И. С. Роль антимоний-проблем в процессах теоретической аргументации//Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
91. Нестеренко В. Г. Аргументация в системе марксистской критики

- современной буржуазной культуры//Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
92. Никитин Е. П. Открытие и обоснование. М., 1988.
 93. Никитин Е. П. Природа обоснования. Субстратный анализ. М., 1981.
 94. Об искусстве полемки//П. Н. Федосеев, С. И. Попов, В. Л. Артемов и др. М., 1980.
 95. Овчинников Н. Ф. Об основании научных дискуссий//Роль дискуссии в развитии естествознания. М., 1977.
 96. Оганесян С. Г. Предметная область аргументации и основные понятия теории аргументации//Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
 97. Оганесян С. Г. Специфика философского знания и философская аргументация//Вестник Ереванского ун-та. 1981. № 2.
 98. Огурцов А. П. Исторические типы дискуссий и становление классической науки//Роль дискуссии в развитии естествознания. М., 1977.
 99. Ойзерман Т. И. Проблемы историко-философской науки. М., 1969.
 100. Омельяничук В. И. Речь, истинность и парадокс лжеца//Доказательство и понимание. Киев, 1986.
 101. Ополев В. Т. Процедура аргументации в период формирования науки//Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
 102. Орлов В. В. Достоверный и доказуемый характер философского знания, особенности аргументации в философии//Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
 103. Петров Ю. А. Сущность и научно-практическое значение философских аргументов//Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
 104. Печенкин А. А. Обоснование как процедура научного исследования//Вопр. философии. 1984. № 1.
 105. Платон. Соч.: в 3 т. М., 1968—1972.
 106. Платон. Диалоги. М., 1986.
 107. Плевако Ф. Н. Речь. Т. 1. М., 1910.
 108. Плеханов Г. В. Заметки публициста. Новые мысли о тактике и бестактности. Спб., 1907.
 109. Плеханов Г. В. Избр. филос. произведения. Т. II. М., 1956.
 110. Поварнин С. И. Спор. О теории и практике спора. Лг., 1918.
 111. Попова Т. Е. Вопросы классификации дискуссий//Роль дискуссий в развитии естествознания. М., 1977.
 112. Попович М. В. Связь понимания и доказательства как проблема философии науки//Доказательство и понимание. Киев, 1986.
 113. Прилюк Ю. Д. Понимание как общесоциологическая проблема//Доказательство и понимание. Киев, 1986.
 114. Проблемы гуманитарного познания/Отв. ред. А. Н. Кочергин, В. П. Фофанов. Новосибирск, 1986.
 115. Проблемы формирования коммунистического мировоззрения. Минск, 1975.
 116. Реньи В. Диалоги о математике. М., 1969.
 117. Родос В. В. О правилах доказательства, аргументации и полемки//Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
 118. Родчанин Е. Т. Онтологический аспект критики//Этические проблемы научного исследования. Ростов-на-Дону, 1975.
 119. Ровов М. А. Методологические особенности гуманитарного познания//Проблемы гуманитарного познания. Новосибирск, 1983.
 120. Роль дискуссий в развитии естествознания/Отв. ред. М. П. Ярошевский. М., 1986.
 121. Рубина М. П. Проблема фактуальной аргументации научного знания//Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
 122. Рузавин Г. И. Проблема понимания и герменевтика//Герменевтика: история и современность (Критические очерки). М., 1983.
 123. Свищов В. И. К вопросу о соотношении понятий «аргументация», «доказательство», «обоснование»//Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.

124. Свинцов В. И. О дезинформации//Текст как психолингвистическая реальность. М., 1982.
125. Сергеев П. Искусство речи на суде. М., 1960.
126. Скрипник К. Д. Логическая экспликация аргументации в теории диалога//Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
127. Содейка Т. А. Диалог как метод философии: Сократ, Гегель, Хайдеггер//Методологические проблемы исследования и критики современной буржуазной философии. Ч. II. М., 1985.
128. Соколов А. Н. Проблемы научной дискуссии. Логико-гносеологический анализ. Л., 1980.
129. Старченко А. А. Категория «убеждение» в процессе формирования мировоззрения//Формирование мировоззренческих представлений студенчества. Тарту, 1974.
130. Старченко А. А. О методологической функции теории аргументации//Методология развития научного знания. М., 1982.
131. Старченко А. А., Бовао Ш. К вопросу о научном статусе теории аргументации//Вестн. Моск. ун-та. Сер. «Философия». 1985. № 5.
132. Стяжкин Н. И. Формирование математической логики. М., 1967.
133. Сумарокова Л. Н. О взаимодействии логического и речевого аспектов аргументации//Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
134. Таурин Г. К. Предмет и структура философии и специфика философской аргументации//Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
135. Уемов А. И. Логические ошибки (как они мешают правильно мыслить). М., 1958.
136. Уемов А. И. О типологии философской аргументации и проблеме ее формализации//Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
137. Уемов А. И., Цофнас А. Ю. Формальное выражение онтологических утверждений//Филос. науки. 1973. № 3.
138. Урсул А. Д. Гносеологические особенности научной дискуссии//Вопр. философии. 1978. № 3.
139. Урсул А. Д. Философия и интегративно-общенаучные процессы. М., 1981.
140. Философские проблемы аргументации/Отв. ред. Г. А. Брутян. Ереван, 1986.
141. Философские проблемы аргументации (тезисы докладов)/Отв. ред. Г. А. Брутян. Ереван, 1984.
142. Фромм Э. Иметь или быть? М., 1986.
143. Хорев В. И. О структуре философского убеждения как конечной цели философской аргументации//Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
144. Чалин М. Л. «Философская вера» и феномен убежденности//Филос. науки. 1974. № 1.
145. Шемякин В. М. Соотношение философской и физической аргументации (на примере геометрической трактовки физического движения)//Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
146. Шопенгауэр А. Эристика, или искусство побеждать в спорах. Спб., 1900.
147. Шрейдер Ю. А. Спор или диалог//Роль дискуссий в развитии естествознания. М., 1977.
148. Штельцнер В. Логические проблемы дискуссии//Вопр. философии. 1972. № 6.
149. Штельцнер В. Об утверждении логических противоречий//Логика и методология научного познания. М., 1974.
150. Штерн И. Б. Понимание и лингвистические модели: исследовательский и конструктивный аспекты//Доказательство в понимании. Киев, 1986.
151. Юм Д. Соч.: в 2 т. Т. 1. М., 1966.
152. Ярошевский М. Г. Дискуссия как форма научного общения//Вопр. философии. 1978. № 3.
153. Ярошевский М. Г. Функции дискуссии в предметно-логическом развитии естествознания. М., 1986.

154. Яскевич Я. С. Роль определений в естественнонаучной аргументации//Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986.
155. Ajdukiewicz K. Pragmatic Logic. Warszawa, 1962.
156. Angelelli J. The Techniques of Disputation in the History of Logick//Journal of Philosophy. V. LXV. N 20 (1970).
157. Argumentation. Approaches to Theory Formation. Amsterdam, 1982.
158. Berk U. Konstruktive Argumentationstheorie. Stuttgart, 1979.
159. Broekriede W. Arguing: The Art of Being Human//Practical Reasoning in Human Affairs. Studies in Honor of Chaim Perelman. Dordrecht, 1986.
160. Chafee D. Thinking Critically. Boston, 1985.
161. Grennan W. Argument Evaluation. N. Y.; L., 1984.
162. Habermas J. Wahrheitstheorien//Wirklichkeit und Reflexion. Pfullingen, 1973.
163. Hamblin C. L. Mathematical Models of Dialogue//Theoria. V. 27. P. 2 (1971).
164. Hegselmann R. Formale Dialektik: Ein beitr. zu einer Theorie des rationalen Argumentierens. Hamburg, 1985.
165. Johnstone H. W. Philosophy and Argument. Pennsylvania, 1959.
166. Johnstone H. Philosophy and Argumentum ad Hominem Re//Johnstone H. Validity and Rhetoric in Philosophical Argument. An Outlook in Transition. Pennsylvania, 1973.
167. Johnstone H. W. Some Reflection on Argumentation//Philosophy, Rhetoric and Argumentation. Pennsylvania, 1965.
168. Korsgaard Ch. M. Two Arguments Against Lying//Argumentation. 1988. V. 2. N 1.
169. Lambert K., Ulrich W. The nature of argument. N. Y. Macmillan, 1980.
170. Lorenzen P. Die dialogische Begründung von Wissenschaftlichen Argumentierens. Frankfurt a. M., 1980.
171. Lorenzen P. Normative Logic and Ethics. Mannheim, Zürich, 1969.
172. Lorenzen P., Lorenz K. Dialogische Logik. Darmstadt, 1978.
173. Norris C. The deconstructive turn: Essays in the rhetoric of philosophy. L.; N. Y., 1983.
174. Owen G. Dialectic and Eristic in the Treatment of the Forms//Aristotle on Dialectic. The Topics. Oxford, 1968.
175. Perelman Ch. The New Rhetoric and the Humanities. Essays on Rhetoric and Application. Dordrecht, 1979.
176. Perelman Ch. Opinions and Truth//Perelman Ch. The Idea of Justice and the Problem of Argument. London, 1970.
177. Perelman Ch. The Social Context of Argumentation//Perelman Ch. The Idea of Justice and the Problem of Argument. London, 1970.
178. Perelman Ch., Olbrechts-Tyteca L. Act and Persona in Argument//Philosophy, Rhetoric and Argumentation. Pennsylvania, 1965.
179. Perelman Ch., Olbrechts-Tyteca L. The New Rhetoric: A Treatise on Argumentation. Notre Dame; London, 1969.
180. Ryle G. Philosophical Arguments. Oxford, 1945.
181. Ryle G. Dialectic in the Academy//Aristotle on Dialectic. The Topics Oxford, 1968.
182. Stelzner W. Diskussion und Logik//Deutsche Zeitschrift für Philosophie. 1978. N 2.
183. Toulmin C. The Uses of Argument. Cambridge, 1958.
184. Woods J. Ideals of Rationality in Dialogic//Argumentation. 1988. V. 2. N 4.
185. Woods J., Walton D. Towards a Theory of Argument//Metaphilosophy. Oxford, 1977. Vol. 8. N 4.
186. Yearley S. Argumentation, Epistemology and the Sociology of Language//Argumentation. 1988. V. 3. N 3.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение		3
Глава I. ЧТО ТАКОЕ АРГУМЕНТАЦИЯ?		16
§ 1. Аргументация как способ воздействия на взгляды и поведение человека		17
	Логический, методический, коммуникационный подходы в исследовании аргументации (16). Неаргументационные способы воздействия; отличие аргументации от приказа, угрозы, похвалы (19). Представление о реципиенте как находящемся вне сферы жесткого контроля — характерная черта аргументации (21). Непосредственная цель аргументации: убеждение или принятие? (23). Успех аргументации (34)	
§ 2. Логическая структура аргументации		36
	Аргументационный текст (36) и аргументационная конструкция (40). Имплицитные дополнения к аргументационной конструкции (41). Аргументация и доказательство (49)	
Глава II. ИСТОКИ И МОТИВЫ АРГУМЕНТАЦИИ		55
§ 1. Аргументация как способ достижения истины		55
	Условная и безусловная аргументация (55). Аргументация в естественных, гуманитарных науках и в философии (57). Образы идеального аргументатора у Платона (61), Аристотеля (63), С. И. Поварнина (65), В. Брокриди (68). Гносеологическая, этическая, логико-процедурная компоненты аргументации (70). Установки и возможности идеального аргументатора (74). Рациональность аргументатора (77)	
§ 2. Опасная метаморфоза. Превращение аргументации из средства познания в способ закрепления заблуждений		78
	Недостаточность логики для описания дефектов аргументации (78). Нарушение гносеологической установки идеального аргументатора: мотивы и способы (79). «Эристика» А. Шопенгауэра — руководство для нечестного аргументатора (84). Дефекты демонстрации (85). Проблема irrelevantных доводов в <i>ad hominem</i> и <i>ad personam</i> (90). Коммуникативные просчеты аргументатора (97). Вырождение аргументации (100). Вырожденная философская аргументация в 30-е годы (103). Свобода аргументатора и ее ограничения (106).	
Глава III. ОЦЕНКА АРГУМЕНТАЦИИ. АРГУМЕНТАЦИЯ ГЛАЗАМИ РЕЦИПИЕНТА		110
§ 1. Виды и способы оценки		110
	Многоаспектность отношения «реципиент — аргументация» (110). Этическая и гносеологическая установки идеального реципиента (113). Понимание аргументации как предпосылка ее оценки (115). Основания оценки (122). Степень обоснованности тезиса по В. Греннэну (126). Дефекты оценки (131)	

§ 2	Дискуссия как форма организации аргументационной и аргументационно-оценочной деятельности	132
	Дискуссия и другие формы обмена мнениями (132). Связность дискуссии, тезис и тема дискуссии (133). Проблема логической структуры идеальной дискуссии (137). Качества «идеальной диалектика» (139)	
	Вместо заключения. Кодекс аргументатора и кодекс реципиента	141
	Литература	143

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

АЛЕКСЕЕВ Александр Петрович
АРГУМЕНТАЦИЯ. ПОЗНАНИЕ. ОБЩЕНИЕ

Зав. редакцией **Н. А. Гуревич**

Редактор **А. В. Кричевский**

Художественный редактор **Ю. М. Добрянская**

Художник **Б. С. Казаков**

Технические редакторы **О. В. Андреева, Г. Д. Колоскова**

Корректоры **Л. А. Айдарбекова, М. И. Эльмус**

ИБ № 3810

Сдано в набор 02.11.90. Подписано в печать 17.01.91.
Формат 60 × 90/16 Бумага тип. № 2 Гарнитура литературная.
Высокая печать. Усл. печ. л. 9,6 Уч.-изд. л. 10,49
Тираж 3500 экз. Заказ 385 Изд. № 1427
Цена 2 руб.

Орден «Знак Почета» издательство Московского университета.
103009, Москва, ул. Герцена, 5/7.
Типография ордена «Знак Почета» изд-ва МГУ.
119899, Москва, Ленинские горы
