

**Российская Академия Наук
Институт философии**

Г.И. РУЗАВИН

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ
ПРОБЛЕМЫ АРГУМЕНТАЦИИ**

Москва
1997

В авторской редакции

Рецензенты:

доктора филос. наук: *А.Л.Никифоров,*
С.И.Гончарук, В.А.Смирнов

**Р–83 Рузавин Г.И. Методологические проблемы
аргументации. — М., 1997. — 204 с.**

Долгое время проблемы аргументации почти совсем не рассматривались в нашей литературе. Заметный интерес к ним возник в связи с широкой демократизацией общественной жизни, когда возникла потребность в освоении мастерства убеждения, умения вести полемику и дискуссию. В монографии освещаются основные методологические вопросы аргументации, касающиеся определения ее природы и логической структуры, форм и методов ее ведения. Критикуя отождествление аргументации с доказательством, автор обосновывает более широкий взгляд на нее как рационально–логическую часть целостного процесса убеждения.

Предназначается для преподавателей логики и всех, интересующихся вопросами мастерства убеждения и аргументации.

ISBN 5–201–01919–6

© Г.И. Рузавин, 1997

© ИФРАН, 1997

Введение

Заметный интерес к проблемам аргументации возник у нас в связи с широким развертыванием процессов демократизации общественной жизни в нашей стране. Это создало благоприятные условия для взаимного обмена мнениями между представителями различных партий, блоков и движений. Столкновение разных мнений неизбежно приводит к спорам, дискуссиям и полемике. Чтобы защитить в них свою позицию необходимо уметь убеждать оппонентов и слушателей, приводить весомые аргументы в пользу своих утверждений и выдвигать контрдоводы против оппонентов. Все это требует не только основательного знакомства с существом обсуждаемого вопроса, но и высокой логической, философской, психологической и этической культуры. А их — то как раз и недостает иным участникам дискуссий и публичных выступлений.

Долгое время проблемы аргументации, мастерства убеждения и дискуссии почти совершенно не разрабатывались в нашей логико—методологической, психологической и философской литературе. Этому во многом мешал устоявшийся догматический и комментаторский стиль в гуманитарных науках, который насаждался сверху и препятствовал свободному обсуждению новых назревших проблем и приобщению к интеллектуальным ценностям, накопленным мировой культурой.

К числу таких ценностей несомненно принадлежит искусство аргументации и убеждения, достигшее своего расцвета еще в Античной Греции. Развитая политическая жизнь в греческих государствах—полисах, борьба разных партий за влияние на умы и сердца своих сограждан, демократический дух, господствовавший на всех общественных форумах — все это не могло не способствовать совершенствованию мастер-

ства публичной речи. Древние греки впервые задумались над такими основополагающими вопросами: почему одна речь убеждает, а другая — нет? Почему с одной мы соглашаемся, а против другой возражаем? Из ответов на них возникли не только античная риторика, но и диалектика Сократа и логика Аристотеля.

Поэтому анализ методологических проблем аргументации мы начинаем с обсуждения истории становления античной риторики, как искусства убеждения, именно в Древней Греции. Великие античные мыслители Сократ, Платон и Аристотель критиковали софистическую риторику за то, что она не имела прочной философской и логической базы, стремилась не к поиску истины, а к победе в споре любой ценой, в том числе путем преднамеренных логических ошибок, или софизмов, и недопустимых психологических уловок.

Начиная с античных греков, в развитии риторики, как искусства убеждения, ясно прослеживаются две тенденции. Одна из них связана с методом **диалога**, практиковавшимся Сократом и детально разработанным в блестящих по форме и глубоких по содержанию диалогах Платона. В настоящее время этот метод называют сократовским приемом постановки систематических вопросов и анализа полученных ответов для совместного поиска истины и уточнения и согласования своих позиций по обсуждаемому вопросу. Он может с успехом применяться для активизации процесса обучения, стимулирования самостоятельности и творческого мышления как у учащихся, так и у студентов. В недавнее время Я.Хинтикка и Д.Бачман придали методу Сократа новую форму, объединив его с представлениями интеррогативной логики и теории игр. Кратко этого вопроса мы касаемся в 5 главе. Но диалог можно рассматривать и в более широком контексте, когда, например, заходит речь о совместном поиске истины и аргументации в судебном состязании обвинения и защиты, научной дискуссии, полемике по острым вопросам общественно-политической жизни.

Другая тенденция, ставшая традиционной в классической риторике, связана с именем Аристотеля и содержанием его труда “Риторика”. В ней риторика рассматривается как учение, способствующее “находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета”, в то время как “каждая другая наука может поучать и убеждать только относительно того, что принадлежит к ее области”. Эта цель достигается путем применения логических умозаключений к “нетехническим”, по выражению Аристотеля, средствам убеждения, к которым он относит факты, свидетельства очевидцев, письменные договоры, клятвы и даже показания, полученные под пыткой. Эти средства даны нам, а не изобретены или построены нами, к которым относятся логические умозаключения. Нетрудно заметить, что в риторике Аристотеля логика используется как прикладное учение. и сам он явно отличает ее от Аналитики. Это объясняется тем, что в риторике для упрощения речи вместо полных силлогизмов применяются сокращенные их формы, а именно энтимемы, а индуктивные обобщения заменяются представляющими их примерами. Этот подход Аристотеля впоследствии стал основой традиционного взгляда на аргументацию как доказательного рассуждения. Но в работах великого грека, в частности в “Топике”, содержатся исходные идеи и другого направления исследований, в котором используются не доказательные, а правдоподобные рассуждения, названные им диалектическими.

Систематическую разработку эти идеи получили лишь в наше время в трудах главным образом основателя бельгийской школы Х.Перельмана. Изучая рассуждения, применяемые представителями гуманитарных профессий и практиками, Перельман вместе с Олбрехтс–Титекой заново переоткрыли ту часть логики Аристотеля, которую он называл диалектикой. Поэтому они озаглавили свой обширный трактат по аргументации как “Новую Риторiku”. В отличие от Аристотеля они рассматривали более широкий класс правдоподобных рассуждений, а формальные доказательства совре-

менной математической логики и оснований математики вообще исключают из области аргументаций потому, что последние имеют дело с чисто формальными доказательствами, в то время как теория аргументации использует только неформальные доказательства.

Важным новым понятием, вводимым Перельманом и другими теоретиками, является понятие аудитории, согласие от которой со своими утверждениями и доводами стремится получить аргументатор. Другой немаловажной особенностью современных подходов к аргументации является попытка построить более адекватную ее модель за счет введения дополнительных характеристик различных классов суждений и анализа их взаимоотношений в реальном процессе ведения спора или дискуссии. В качестве исходного образца многие исследователи берут судебный спор, где условия аргументации точно регламентированы и упорядочены соответствующими юридическими законами и процессуальными нормами. Особенно настойчиво такой подход защищает С.Тулмин, который считает логику, создаваемую для аргументации, обобщенной юриспруденцией. Такая логика должна, по мнению ряда теоретиков, не просто копировать юридическую модель, а выделить и обобщить наиболее существенные особенности аргументации, применяемой в разных областях теоретической и практической деятельности, в особенности гуманитарной.

В реальной практике аргументация осуществляется в тесной связи с другими компонентами убеждения. Еще Аристотель в своей “Риторике” указывал, что убеждение достигается, во—первых, характером и поведением оратора, во—вторых, его эмоциональным воздействием на слушателей, в—третьих, содержанием логических доказательств. Такое сложное переплетение психологических, этических, эмоциональных, стилистических, эстетических и т.п. факторов убеждения с логико—рациональными значительно затрудняет самостоятельное исследование и определение аргументации.

Во второй главе книги мы попытались специально обсудить место и специфику аргументации в общем контексте процесса коммуникации и убеждения. Если с наиболее общей точки зрения коммуникация рассматривается как любое информационное взаимодействие между объектами, то социальный подход конкретизирует этот взгляд и определяет коммуникацию как особую область человеческой деятельности. Коммуникация возникла и развивается обществом в целях взаимного обмена информацией, служащей для взаимопонимания и согласованного действия людей в различных областях человеческой деятельности.

Процесс **убеждения** составляет ту часть коммуникативной деятельности, которая носит ярко выраженный интенциональный характер, направленный на то, чтобы повлиять на изменение взглядов, мнений и поведения людей. Но это изменение взглядов и действий людей достигается не принуждением, связанным с насилием, ограничением свободы и жестким управлением действиями и поступками людей, а именно их убеждением. Последнее предполагает такое воздействие, при котором люди имеют возможность поступать по своему усмотрению, обладают свободой воли, могут сознательно и практически оценивать предлагаемые решения и доводы в их защиту.

Аргументация, в отличие от других форм убеждения, составляет его рационально—логическую составляющую, которая влияет на разум людей и потому оказывает более сильное и продолжительное воздействие на сознание и поведение людей. Она с самого начала ориентирована, во—первых, на логический анализ отношения между заключениями и аргументами, или доводами, применяемыми для этого рассуждения. Во—вторых, аргументация опирается на рациональный анализ и оценку данных, с помощью которых подтверждаются и обосновываются ее заключения. Если заключение выводится из аргументов по правилам логического вывода (дедукции), то ее называют демонстративной, доказательной или дедуктивной аргументацией. Во многих других случаях при-

водимые аргументы, или доводы, лишь в той или иной степени подтверждают или делают правдоподобными или же вероятными заключения. Поэтому такую аргументацию называют недемонстративной, правдоподобной или вероятной.

В нашей литературе, особенно в учебниках по логике, распространено мнение, что аргументация сводится к доказательным рассуждениям. По-видимому, такой взгляд объясняется прежде всего тем, что демонстративная, доказательная аргументация является наиболее убедительной формой обоснования утверждений, мнений и позиций, ибо она приводит к достоверным заключениям. В отличие от этого при недемонстративной аргументации заключения всегда являются лишь правдоподобными или вероятными и потому имеют частично обоснованный и неопределенный характер. Самое же главное заключается в том, что подобная аргументация существенно зависит от релевантных данных, а поэтому их результат не может оцениваться без ссылки на них. Тем не менее, без такой аргументации нельзя обойтись ни в гуманитарном исследовании, ни при принятии практических решений по многим важным вопросам общественно-политической и социально-экономической деятельности. Вот почему аргументация не может ограничиваться доказательными рассуждениями, а включает в свой состав различные формы недемонстративных рассуждений (индукция, аналогия, статистические обобщения и др.). Характер аргументации во многом определяется также составом той аудитории, к которой обращается оратор, публицист, общественный деятель, чтобы получить от нее согласие с выдвигаемыми тезисами и подтверждающими и обосновывающими их доводами. Получение согласия служит важным критерием эффективности аргументации и его всегда необходимо учитывать.

Широкое разнообразие средств и методов аргументации делает необходимым анализ ее логической структуры, а также обсуждение и оценку данных, на которые она опирается при обосновании заключений, тезисов, мнений и решений.

Логическая структура аргументации подробно рассматривается в 3 главе, где особое внимание обращено на анализ логической вероятности как базисного понятия недемонстративной аргументации. В более широком контексте структура аргументации, начиная от простейших повседневных ее форм и кончая современными демонстративными и недемонстративными рассуждениями, может быть наглядно представлена с помощью графических схем и диаграмм, наиболее удачными из которых являются предложенные С.Тулмином.

Анализу и оценке данных аргументации посвящена 4 глава книги. В ней классифицируются различные типы данных, которые используются для подтверждения и обоснования аргументации и перечисляются основные требования, предъявляемые к этим данным. Особое внимание при этом уделяется применению ценностных суждений, которые играют существенную роль в гуманитарной деятельности. Кроме того, здесь же рассматривается вопрос о доверии как источнике убеждения и предпосылки получения согласия с выдвигаемой аргументацией.

В последней, 5 главе, обсуждаются различные формы диалога и соответствующие им способы аргументации. В ней подчеркивается, что в конкретных условиях спора, дискуссии и полемики аргументация выступает именно в форме **диалога**, а не монолога, как это происходит при доказательстве. Диалог служит важнейшим средством совместного поиска истины и потому в нем используются все методы логических рассуждений и средств убеждения. С такой точки зрения заслуживает внимания интеррогативная модель диалога, которую ее авторы Я.Хинтика и Д.Бачман рассматривают как дальнейшее развитие сократовского метода рассуждения в форме вопросов и ответов на них, которые связаны логическими умозаключениями. С помощью систематически задаваемых вопросов исследователь получает информацию, которая сужает круг возможных альтернатив и тем самым облегчает поиск истины. Логические же заключения помогают представить всю известную и вновь полученную информацию

в систематической и последовательной форме. Наиболее ценную часть интеррогативного диалога составляют стратегия постановки вопросов и анализ полученных ответов. Эффективность такой стратегии может быть оценена с помощью понятий и принципов теории игр.

Поскольку наиболее распространенными формами применения диалога являются споры, дискуссии, дебаты и полемика, постольку мы сочли целесообразным остановиться на анализе характерных особенностей каждой из этих форм, их достоинств и недостатков. В связи с этим в книге обсуждаются наиболее важные типы логических ошибок — паралогизмов и софизмов, которые часто возникают в ходе споров и дискуссий. Обычно к анализу этих ошибок сводятся многие руководства для колледжей, публикуемые в США и Западной Европе. При этом логика изучается не как чистая наука, а прикладная дисциплина, ориентированная на привитие навыков по практическому овладению мастерством аргументации. Этот зарубежный опыт следовало бы перенести и на нашу почву и тем самым превратить изучение логики в школе и вузе в занятие, стимулирующее активность и самостоятельность мышления обучающихся.

В заключение автор выражает признательность коллегам за советы и ценные критические замечания, сделанные по тексту первоначальной рукописи

Глава I

Формирование и эволюция основных идей, принципов и методов аргументации

Истоки аргументации, связанные с различного рода спорами, словесными состязаниями, дискуссиями, теряются в глубокой древности. В дошедших до нашего времени источниках можно обнаружить уже достаточно развитые философские, логические, психологические и нравственные идеи и принципы, на которые опиралась практика ведения споров в древней Индии, Китае и в особенности в античной Греции и Риме.

Поскольку наиболее надежные письменные источники относятся к античному миру, постольку историю формирования учения об аргументации обычно рассматривают, начиная с анализа тех способов ведения полемики, диспутов и споров, которые зародились и практиковались в Древней Греции. Античный Рим, воспринявший греческое наследство, хотя и развил дальше некоторые идеи и приемы аргументации, но в принципиальном отношении мало что изменил в логических и методологических основаниях учения об аргументации. Древних римлян интересовала главным образом прикладная сторона этого учения, возможность практического его применения в публичных спорах, судебных прениях, политической борьбе и выступлениях по общественным вопросам. Поэтому мы начнем обсуждение истории проблемы с рассмотрения тех важнейших идей и принципов аргументации, которые сформировались в рамках древнегреческой риторики, философии и логики.

1.1. Искусство красноречия и аргументации в античной Греции

Учение об аргументации возникло из обобщения и систематизации тех приемов и методов ведения полемики, споров и диспутов, которые получили широкое распространение в античной Греции с ее развитой политической жизнью и борьбой разных партий за влияние на массы. В этих условиях умение убеждать людей, приводить убедительные аргументы против своих оппонентов, подкреплять их фактами, воздействовать не только на разум, но и чувства и эмоции слушателей, приобретало исключительно важное значение. Вот почему в античной Греции разработка проблем аргументации начиналась задолго до того, когда были созданы надежные логико—методологические, психологические и нравственные основы и принципы, на которые должен опираться убедительный спор, диалог, диспут или полемика. Точнее говоря, эти принципы и методы формировались постепенно в процессе обобщения и систематизации тех приемов, доводов и способов ведения полемики или диспута, которые практиковались в публичной речи.

Анализируя эти речи, древние греки одними из первых задались целью объяснить, в чем заключается убедительная сила речи: почему с одной речью мы соглашаемся, а с другой — нет, почему одна из них убеждает нас и заставляет признать доводы оратора, а в другой обнаруживаем изъяны как в доводах, так и в самом построении речи? Первыми начали исследовать эти проблемы **софисты**, многие из которых были также учителями **риторики** как особого искусства красноречия, хотя само это искусство возникло задолго до появления софистов. Привлекательной чертой софистической риторики был демократический дух, стремление помочь всякому, желающему научиться искусству красноречия, умению убедительно и аргументированно спорить со своими противниками. Софисты обращали также внимание на воспитание у своих учеников стремления к свободе высказывания своих

мнений и умения их защищать, невзирая на какие—либо авторитеты. Много занимались они и специальными вопросами произнесения и построения речей.

Однако со временем софистическая риторика выродилась в своего рода словесное фехтование, задачей ее стало не искание и обоснование истины, а достижение победы в словесном состязании любой ценой. Для этой цели использовались любые приемы и средства, начиная от преднамеренного нарушения законов и правил логики, получивших впоследствии название логических софизмов, и кончая различными психологическими уловками и недопустимыми с нравственной точки зрения методами ведения полемики. Заманчивая цель — выйти победителем в любом споре—привлекала в многочисленные школы риторики большое число учеников, что давало возможность организаторам и учителям школы зарабатывать большие деньги. Таким образом, несмотря на известные заслуги в распространении и пропаганде знаний о приемах ведения полемики и искусстве красноречия, софистическая риторика к концу V в. до н.э. пришла в упадок и сошла с исторической сцены. Это и неудивительно, ибо она не стала анализировать и разрабатывать те приемы, методы и традиции, которые сформировались в реальной практике ведения полемики в публичных выступлениях лучших ораторов своего времени. В то время как эти ораторы, выступая в народных собраниях, общественных форумах и судах, стремились найти истину и тем самым убедить своих слушателей, в школах риторической софистики старались научить находить такие приемы и уловки в ведении полемики, с помощью которых можно было победить в споре ценой различных логических ухищрений, подтасовки фактов, психологического воздействия на оппонента и т.п. некорректных и недопустимых способов. Такая риторика поэтому вряд ли имеет что—либо общее с подлинным искусством красноречия, которое ставит своей главной целью с помощью хорошо аргументированной, эмоционально окрашенной и стилистически

безупречной речи прежде всего убедить слушателей в истинности выдвигаемых в ней положений.

В отличие от этого софистическая риторика, особенно в годы ее заката, всецело ориентировалась не на поиск истины и знания (“эпистемы”), а защиту мнений (“доксы”), утверждая, что такие мнения постоянно меняются со временем у одного и того же лица, а тем более различны они у разных людей. Такая ориентация опиралась на принципы философского релятивизма, выдвигавшиеся такими видными софистами, как Кратил, Горгий, Протагор. Релятивисты считают, что поскольку наши знания постоянно меняются, то в них нет ничего достоверного и абсолютного. Такое заключение они пытаются оправдать ссылками на диалектику. Так, например, один из основателей софистической риторики Протагор, неверно интерпретируя диалектику Гераклита, настолько раздувает момент относительного и преходящего в человеческом знании, что последнее начисто лишается объективного содержания и превращается в чисто субъективное представление человека. “Человек есть мера всех вещей существующих, что они существуют, несуществующих, что они не существуют” [1, 151 е—152]. В историю риторики Протагор вошел как изворотливый софист, способный “более слабый аргумент выставить более сильным”.

Одним из первых греческих философов выступил против софистики и основанной на ней риторики Сократ, о взглядах которого мы можем судить по диалогам его ученика Платона, так как сам он предпочитал излагать свое учение в устных беседах и не оставил никаких письменных сочинений. Что касается Платона, то его отношение к софистике и даже к прежней риторике вообще было весьма отрицательным. Он считал, что эта риторика приспособляется к вкусам публики, не заботится об истине и поэтому представляет собой не искусство, а скорее сноровку. Такую негативную оценку софистической риторики Платон дает в своем диалоге “Горгий”, который непосредственно направлен против одного из основателей этой риторики Горгия Леонтийского,

пользовавшегося такой огромной славой среди своих сограждан, что в его честь в Дельфах была поставлена золотая статуя. Так же, как и Протагор он считал, что в речи и рассуждении не следует стремиться к чему—то достоверному, так как в самом окружающем нас мире нет ничего постоянного и абсолютного. Поэтому следует ограничиться лишь достижением практических целей и прежде всего добиваться победы над своим оппонентом с помощью ловких и рассчитанных на внешний эффект приемов убеждения. По его мнению, “искусство убеждать людей, много выше всех искусств, так как оно делает всех своими рабами по доброй воле, а не по принуждению” [2, 58 а]. Платон в первой части диалога “Горгий” убедительно показывает, что такие притязания софистической риторики ни на чем не основаны, а те определения риторики, которые дают софисты, не выдерживают критики. Во—первых, риторика, или искусство красноречия, не сводится к составлению речей, сила которых обнаруживается в слове. Устами Сократа Платон говорит, что существуют другие виды искусства или деятельности вообще, которые также пользуются словом. Ведь нельзя, например, назвать красноречием искусство счета, а тем более врачевание или гимнастику [3, 450 а]. Во—вторых, нельзя рассматривать красноречие как “способность убеждать словом и судей в суде и советников в Совете, и народ в Народном собрании, да и во всяком ином собрании граждан”. По мнению Горгия, владея такою силой, ты и врача будешь держать в рабстве, и учителя гимнастики, а что до нашего дельца, окажется, что он не для себя наживает деньги, а для другого — для тебя, владеющего словом и умением убеждать толпу” [там же, 452 е]. В ответ на это Сократ, выражающий в диалоге точку зрения Платона, говорит, что убеждение создается не одним красноречием, так как всякий, кто учит чему—нибудь, убеждает в том, чему учит [там же, 453 д]. Но если красноречие не единственное средство убеждения, то на что оно направлено? — спрашивает Сократ. Горгий отвечает, что он говорит о таком убеждении, которое “действует в судах и других сборищах, а его пред-

мет—справедливое и несправедливое” [там же, 454 в]. На это Сократ замечает, что представления о справедливом и несправедливом могут быть разными, да к тому же мастерство убеждения в красноречии состоит во внушении веры, а не знания в справедливое [там же, 455 в]. Это различие между верой и знанием, правдоподобностью и знанием играет существенную роль в учении Платона, для которого подлинное убеждение дает лишь истина (“эпистема”), а не мнение (“докса”).

Софистическую риторику Платон рассматривает не как искусство, а как “навык и сноровку”, которое по своему значению похоже на поварское дело. Все подобного рода навыки, хотя и доставляют удовольствие, но представляют собой разновидности угодничества и служат не прекрасным, а низменным страстям. Поэтому он характеризует софистическое красноречие “как бы поварское дело для души” [там же, 465 е].

После прочтения этого диалога может создаться впечатление, что Платон свое негативное отношение переносит на всю существовавшую до него риторику и не замечает того положительного фактического материала, который был накоплен в процессе развития ораторского искусства. Но из самого текста диалога ясного ответа на этот вопрос получить нельзя. По—видимому, позиция Платона по отношению к предшествующей риторике не была целиком отрицательной, но он считал ее теоретические основы довольно зыбкими, а софистический подход и вовсе неприемлемым. Свою конструктивную позицию о плане построения и обоснования новой риторики Платон выразил в диалоге “Федр”, на который обычно ссылаются исследователи.

По его мнению, новую риторику необходимо строить на фундаментальных принципах диалектики и психологии: с их помощью оратор будет разбираться, с одной стороны, в идеях, на которые он должен опираться в процессе убеждения, а с другой — в свойствах души и индивидуальных особенностях людей, к которым он обращается с речью. Само

риторическое искусство Платон сравнивает с врачебным искусством. “И в том и другом, — пишет он, — нужно уметь различать природу — тела во врачебном искусстве, души — в риторическом, если хочешь — не при помощи рутины только и натасканности, но по всем правилам искусства — телу предлагать лекарства и пищу ... душе — речи и надлежащие занятия, которые вселили бы в нее желательное для тебя убеждение и добродетель” [4, 270 в]. Такое убеждение достигается только в том случае, когда оратор “будет достаточно сведущ, чтобы сказать, какой человек и в зависимости от чего поддается убеждению; когда он будет в состоянии, различая данное лицо, объяснить себе, что природные свойства его ...именно таковы, что к этим природным свойствам в данном случае нужно обращаться с такими—то речами для убеждения в том—то, — когда он все это усвоил, а сверх того сообразил, при каком удобном случае и когда следует говорить и воздерживаться; распознал, когда своевременно и несвоевременно говорить кратко, жалостно, преувеличенно, применяя все виды речи, какие только он изучил, — тогда, и только тогда, разработка искусства доведена до прекрасного совершенства” [там же, 271 е—272 в]. Следует особо подчеркнуть, что для Платона убеждение основывается только на истинных доводах, а не на мнениях и вероятных суждениях. В связи с этим он критикует известного в то время ритора и логографа (составителя речей) Лисия, который был известен тем, что стремился не к раскрытию истины, а скорей к тому, чтобы произвести своей речью наиболее благоприятное впечатление на судей и тем самым выиграть процесс.

Небезынтересно также сравнить взгляды Исократы, риторическая школа которого пользовалась в то время большой славой, с идеями и принципами, на которых Платон рекомендовал строить новую риторику. Для Исократы риторика являлась чисто практическим искусством, которое должно опираться не столько на знание и истину, сколько на мнение, пользу и целесообразность. Не случайно поэтому в его школе учили ораторов не гнаться за какой—то недости-

жимой истиной и справедливостью, а добиваться выгоды и угождать слушателям. Для Платона такой подход был в принципе неприемлем. Более того, он не допускает в риторике вероятных доводов и порицает Горгия и Тисия, “которые усмотрели, что вероятное должно предпочитать истинному, и которые, благодаря силе слова, заставляют казаться малое великим, великое малым, новое старым, старое новым” [там же, 267 в]. Что касается логических средств и риторической техники, то в сочинениях Платона можно найти лишь рекомендации весьма общего характера. Так, в “Федре” он перечисляет основные части речи оратора, а именно вступление, изложение, где должны быть приведены предположения, которые подкрепляются соответствующими свидетельствами, фактами и другими видами подтверждения. Кроме того, в обвинительной и защитительной речи необходимо приводить подробные опровержения, а также побочные объяснения [там же, 267 в].

Очевидно, что такие рекомендации мало чем могут помочь в овладении ораторским искусством, но Платон и не преследовал подобной цели. Его главные усилия были направлены на то, чтобы найти такие общие принципы аргументации, которые могли придать речи не только изящество и ясность, но прежде всего убедительность. Такие принципы он надеялся найти в диалектике и психологии. Психологические основания риторики Платон усматривал в знании характера и душевных особенностей слушателей, перед которыми выступает оратор. Об этом он ясно говорит в диалоге “Федр”, но не раскрывает подробно какими приемами и методами достигается постижение характера слушателей. Что касается диалектического подхода к риторике, то в том же диалоге он подразумевает под ним умение расчленять и объединять идеи или, говоря современным языком, с анализом и синтезом. Устами Сократа он объявляет себя “поклонником такого разделения на части и сведения (их) в одно целое: и то и другое помогает говорить и мыслить” [там же, 266 с]. Таким образом, из всего сказанного выше становится ясным,

что Платон в противовес софистам стремился прежде всего заложить твердый фундамент для новой риторики именно с помощью такой философии, в которой вместо мнений и вероятных предположений всецело господствовала бы истина и достоверность. Хотя с современной точки зрения, кажется совершенно нереалистичным не учитывать роли предположений, правдоподобных или вероятностных суждений в процессе убеждения и постижения истины вообще, тем не менее, не следует забывать, что такой подход к риторике Платона был продиктован критикой релятивистской философии софистов, абсолютизировавших значение мнения, относительного и субъективного характера знания. Именно своей критикой софистической риторики Платон во многом способствовал поднятию уровня ораторского мастерства, появлению целой блестящей плеяды выдающихся ораторов, среди которых следует назвать величайшего оратора античности Демосфена, который был усердным слушателем Платона.

Однако главная заслуга Платона заключается в разработке и усовершенствовании того метода ведения беседы, полемики и диспута, который широко практиковал его учитель Сократ. На этом основании этот метод часто называют сократическим, или диалогическим. Многие даже полагают, что именно отсюда берет свое начало и диалектика, если, конечно, руководствоваться этимологическим происхождением древнегреческого слова “диалого”, означающего вести беседу, полемику, спор. Но уже сам Платон употребляет этот термин в “Федре” в ином смысле, а Аристотель, как мы покажем ниже, под ним подразумевает теорию несиллогистических умозаключений.

Сократ, как можно судить по свидетельству Платона, рассматривал диалог как вопросно—ответный метод поиска истины, в котором участвуют, по крайней мере, два человека, один из которых задает вопросы и, по сути дела, руководит диалогом, а другой отвечает на них. Путем систематической постановки вопросов можно в конечном итоге придти либо к решению вопроса или же максимально сблизить позиции

участников диалога. Вот почему искусство целенаправленной постановки вопросов с таким расчетом, чтобы привести собеседника к противоречию с ранее высказанными предположениями, Сократ называет маевтикой, или искусством повивальной бабки, так как маевтика помогает рождению истины. При этом речь не идет о том, чтобы выставить оппонента в невыгодном свете и победить в споре, а в стремлении совместными усилиями найти истину. Такой метод поиска истины оказал стимулирующее воздействие не столько на традиционную риторику, сколько на разработку соответствующего стиля аргументации, с которым мы встречаемся и в настоящее время, например, в судебных диалогах обвинителя и адвоката, при активизации обучения в школе, когда учащиеся не просто пассивно воспринимают знания, а вступают в живой диалог с учителем. Плодотворным диалог оказывается и при проведении различных дискуссий и диспутов. Подробнее этого вопроса мы коснемся в дальнейшем. Здесь же важно было обратить внимание на диалог как специфическую форму аргументации, наиболее приближенную к реальной практике общения, полемики, спора между людьми.

Сам Платон, будучи учеником Сократа, в наибольшей степени способствовал развитию и пропаганде диалога как нового метода аргументации, который в большой мере соответствовал ищущему, творческому духу античной мысли. По сути дела, ему мы и обязаны знакомством с этим методом аргументации, которым широко пользовался Сократ. Все произведения Платона, за исключением “Апологии Сократа”, написаны в форме диалогов, где позицию самого автора выражает Сократ. Живой обмен мнениями по спорным вопросам, тщательный анализ доводов за и против, выявление противоречий и отказ от прежних предположений и обобщений, детальный анализ фактов и непрерывный поиск истины — вот что покоряет и искушенного современного читателя в мастерски написанных диалогах Платона, которые на протяжении почти двух с половиной тысяче-

лений считаются блестящими образцами интеллектуальной художественной прозы.

Само отношение к риторике, как мы видели, не оставалось у Платона неизменным. Если в “Горгии” он отождествляет ее со сновровкой и навыком наподобие поваренного дела, то в “Федре” она уже рассматривается как определенное искусство, нуждающееся, однако, в реформировании на основе философских и психологических принципов. Следует также обратить внимание на то, что Платон считает приемлемыми в риторике только истинные доводы, хотя в диалогах можно встретить у него и аналогии и правдоподобные обобщения. Логической стороны аргументации он почти не касается в своих сочинениях.

Проблемы риторики с логической точки зрения особенно тщательно исследовал ученик Платона Аристотель, посвятивший им ряд сочинений, среди которых следует выделить его знаменитую “Риторику”. В ней риторика определяется как учение, способствующее “находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета”. Это, по мнению Аристотеля, “не составляет задачи какого—нибудь другого искусства, потому что каждая другая наука может поучать и убеждать только относительно того, что принадлежит к ее области” [5, 1355 в 25]. Всеобщий характер риторики, как искусства убеждения, по своей природе сходен с диалектикой, которая, по мнению Стагирита, также “имеет дело со всеми науками, а не с каким—либо одним определенным родом” [5, 77 а 25]. И в риторике, и в диалектике приходится убеждать людей как разбирать, так и поддерживать какое—нибудь мнение, как оправдываться, так и обвинять [5, 1354 а].

Для правильного понимания взглядов Аристотеля необходимо учитывать то различие, которое он проводит между аналитикой и диалектикой. Аналитика для него тождественна формальной логике, точнее, теории силлогистических умозаключений. В ней анализируются способы построения правильных силлогизмов и раскрываются ошиб-

ки, которые встречаются в такого рода умозаклучениях. В диалектике же рассматриваются общие вопросы, связанные с использованием несиллогистических умозаклучений, а именно рассуждений по аналогии и индуктивные обобщения. Поскольку заключения таких рассуждений имеют лишь вероятностный, или правдоподобный, характер, то они представляют собой мнения, а не доказательства. Риторика отличается от аналитики и диалектики прежде всего своим прикладным характером, так как она предназначена для того, чтобы убеждать людей в ходе полемики, в публичной речи или судебном споре. Но поскольку наилучшей силой убеждения обладает доказательство, которое изучается в аналитике, то Аристотель считает последнюю теоретической основой риторики. Правда, в устной речи было трудно пользоваться развернутыми силлогизмами, поэтому вместо них там обращаются к сокращенным силлогизмам или энтимемам. Диалектика также выступает в качестве теоретической основы риторики, поскольку в ней изучаются такие несиллогистические формы рассуждений, как индукция и аналогия. Опять—таки для краткости речи вместо полного перечисления случаев, на которых строится индуктивное обобщение, ораторы чаще всего прибегают к примерам. Таким образом, энтимемы и примеры являются главными способами, на которых оратор строит свою логику убеждения.

Что касается самого процесса убеждения, то автор “Риторики” различает, с одной стороны, способы или приемы убеждения, которые “не нами изобретены” и называет их “нетехническими”, а с другой — “технические” методы, которые “могут быть созданы нами с помощью метода и наших собственных средств”. К первому роду относятся всевозможные факты, данные, свидетельства и т.п. посылки, на которые опираются в доказательных и правдоподобных рассуждениях. Сам Аристотель причисляет к ним свидетельства очевидцев, письменные договоры, клятвы и даже показания, данные под пыткой [5, 135 в 35]. В современной логике они чаще всего называются посылками, основаниями доказатель-

ства, нередко также аргументами или доводами. Во избежание недоразумений заметим, что в дальнейшем под аргументацией мы будем понимать не только анализ доводов или аргументов, но весь процесс убеждения, включающий также обсуждение способов вывода заключений из этих аргументов.

Аристотель относит к техническим средствам убеждения как раз эти способы вывода, посредством которых аргументы, т.е. нетехнические способы убеждения по его терминологии, связываются с выводимыми из них заключениями. Наиболее распространенными формами логического вывода являются дедуктивные умозаключения, в которых заключение с логической необходимостью вытекает из посылок как аргументов. Сам Аристотель исследовал чаще всего встречающиеся силлогистические умозаключения или короче, силлогизмы. Они подробно исследуются в “Аналитиках”. Но кроме них он обращается также к правдоподобным, или вероятностным, рассуждениям, которые он называет диалектическими, и противопоставляет их доказательным. “Доказательство, — читаем мы в “Топике”, — имеется тогда, когда умозаключение строится из истинных и первых (положений), т.е. из таких, знание о которых берет свое начало от тех или иных первых и истинных (положений). Диалектическое же умозаключение — это то, которое строится из правдоподобных (положений)” [6, 100 в 30]. Интересно отметить, что он определяет вероятное как “то, что случается по большей части, и не просто то, что случается, как определяют некоторые, но то, что может случиться и иначе” [5, 1357 а 35]. В этом определении мы можем заметить сходство с современной частотной интерпретацией вероятности. Таким образом, убедительность любой речи, позиции в споре, публичном выступлении основывается, согласно Аристотелю, во-первых, на истинности или по крайней мере правдоподобности приводимых аргументов, доводов, посылок, которые он называет нетехническими, не нами созданными средствами убеждения. Во-вторых, она зависит также от тех методов

или логических правил, с помощью которых из имеющихся аргументов выводятся или, точнее, получаются заключения. О выводе говорят лишь в дедуктивных, доказательных умозаклчениях. В недедуктивных рассуждениях, в частности индуктивных, приходится ограничиваться термином “наведение”.

Поскольку, однако, явное и развернутое использование дедуктивных и индуктивных умозаклчений крайне усложнило бы речь, то в риторике Аристотель рекомендует использовать более гибкие и ослабленные их варианты, а именно вместо силлогизмов — энтимемы, а индукции — примеры. Под энтимемой, как уже отмечалось выше, подразумевают сокращенный силлогизм, в котором пропущена та или иная посылка, хотя она легко подразумевается, а в случае необходимости ее нетрудно восстановить. В реальном рассуждении люди практически так всегда и поступают и именно поэтому Аристотель рекомендует также подходить к риторике. Точно так же в обычной речи достаточно сослаться на типичный пример, который может навести на индуктивное обобщение. Не случайно поэтому индукцию называют наведением. Четкое различие между основными понятиями и методами логики и диалектики, с одной стороны, и риторики, с другой, Аристотель проводит в своем главном труде по риторике. “Что же касается способов доказывать действительным или кажущимся образом, — пишет он там, — то как в диалектике есть наведение, силлогизм и кажущийся силлогизм, точно так же есть и здесь, потому что пример есть не что иное, как наведение, энтимема — силлогизм, кажущаяся энтимема — кажущийся силлогизм. Я называю энтимемой риторический силлогизм, а примером — риторическое наведение: ведь и все ораторы излагают свои доводы, или приводя примеры, или строя энтимемы, и помимо этого не пользуются никакими способами доказательства” [5, 1356 в 5].

Энтимемы, по мнению Стагирита, должны играть решающую роль в риторике, поскольку они убеждают сильнее, чем примеры. “Примерами, — пишет он, — следует пользо-

ваться в том случае, когда не имеешь доказательства, ибо для того, чтобы убедить, требуется (какое—нибудь) доказательство; когда же энтимемы есть, то примерами следует пользоваться как свидетельствами, помещая их вслед за энтимемами в виде эпилога. Если их поставить в начале, то они походят на наведение, а риторическим речам наведение не свойственно, за исключением немногих случаев; когда же они помещены в конце, они походят на свидетельства, а свидетельства всегда возбуждают доверие” [5, 1394 а 10].

Особое внимание автор “Риторики” обращает на различие между энтимемами двух видов: диалектическими и риторическими, в которых посылки имеют общий, универсальный характер, с одной стороны, и с другой, энтимемами частного характера. Для характеристики первых Аристотель использует понятие топа, или общего места. “В них, — пишет он, — мы говорим общими местами — топоами” [5, 1358 а 10]. В энтимемах частного характера посылками служат суждения, относящиеся к отдельным видам явлений и конкретных событий. Хотя знание последних способствует лучшему пониманию конкретных, специальных наук, тем не менее знание топов и основанных на них силлогизмов позволяет, во—первых, выявить связь между общим и частным, во—вторых, умело их использовать в качестве общепризнанных средств убеждения. Такова в общих чертах аристотелевская концепция риторики, опирающаяся, как мы видели, скорее на логику, чем на философию и диалектический метод в сократовско—платоновском понимании этого термина. В отличие от Платона диалектика для Аристотеля означает анализ всех несиллогистических форм рассуждения, в частности аналогии и индукции. Его заслуга состоит в том, что он значительно расширил те приемы и методы аргументации, которые основываются на правдоподобных умозаключениях и которые широко использовались в публичных речах, спорах по судебным и другим вопросам, хотя раньше они часто игнорировались философами как простые мнения.

Было бы, однако, ошибкой считать, что Аристотель занимался только анализом логических проблем риторики и не учитывал роли эмоций, настроений, чувств и склонностей слушателей в процессе их убеждения. Всякий, кто хотя бы бегло ознакомится с его “Риторикой”, убедится, что он в отличие от Платона не ограничивается здесь самыми общими рекомендациями, а в свойственной ему последовательной и систематической манере подробно анализирует эти вопросы. Главный упрек, который он делает софистической риторике, состоит в том, что последняя почти исключительно ограничивалась эмоциональной и стилистической сторонами риторики, игнорировала логические основания убеждения, а в ряде случаев сознательно прибегала к софизмам для победы в публичном споре. Именно поэтому Аристотель и выступил против софистической риторики, глубоко раскрыв логические, психологические и нравственные основания убедительности речей. Об этом свидетельствуют не только такие его сочинения, как “Риторика”, “Тописка”, “Софистические рассуждения”, но и многочисленные свидетельства современников. “Позорно молчать, когда говорят Исократы” — такова легендарная реплика, не без основания приписываемая ему [7, с. 440]. Но он, конечно, понимал, что завоевать доверие слушателей и убедить их нельзя лишь доказательностью, логической последовательностью речей. “Есть три причины, возбуждающие доверие к говорящему, — указывает Стагирит, — потому что есть именно столько вещей, в силу которых мы верим без доказательства, — это разум, добродетель и благорасположение“ [5, 1378 а 5–10]. Если такое доверие не оправдывается, то это происходит потому, что говорящий либо неверно рассуждает благодаря своему неразумию, либо, хотя и рассуждает правильно, но говорит не то, что думает, или же хотя он и разумен и честен, но не благорасположен к людям и потому не дает им наилучших советов [5, 1378 а 10].

Убедительность речей в огромной степени зависит от эмоциональной природы людей или, как говорит Аристо-

26

тель, от их страстей. Под влиянием страстей возникает или исчезает доверие людей, с ними же связано изменение их решений по различным вопросам, чувство удовольствия и неудовольствия, выражающееся в гневе, сострадании, страхе и т.п. Поскольку именно страсти часто оказывают решающее влияние на поведение людей, то Аристотель всю вторую часть своей “Риторике” посвящает скрупулезному исследованию различного рода страстей, а самое главное — тому, как оратор должен воспользоваться ими для достижения своей цели.

С эмоциональной стороной речей тесно связан их стиль. Чтобы речь произвела должное впечатление, стиль должен быть полон чувства, отражать характер и соответствовать истинному положению вещей. Поэтому о вещах, вызывающих презрение и негодование, советует великий грек, необходимо говорить языком гневающимся, о вещах похвальных — с восхищением, а о вещах, возбуждающих смирение и сострадание, — языком смиренным. Другими словами, истинное положение вещей диктует соответствующий стиль речи.

Завершая краткий обзор взглядов Аристотеля на риторику, мы видим, что в его сочинениях нашли отражение все важнейшие принципы, на которых основывается доказательность, эмоционально—психологическая и стилистическая адекватность публичной речи. Можно с полной уверенностью сказать, что “Риторика” Аристотеля представляет собой наиболее глубокое и систематическое исследование важнейших проблем ораторского искусства, в особенности тех, которые связаны с аргументацией. Именно на этой основе в античном мире сформировалась аристотелевская традиция, которая, в отличие от платоновской, переносит центр тяжести с диалога на публичную речь, будь то выступление на форуме, народном собрании, в судебном заседании и т.п. В связи с этим значительно расширились и обогатились приемы и методы аргументации, а вместе с ними и возможности самой риторики. Можно поэтому сказать, что Аристотель заложил фундамент риторической системы, которая полу-

чила название классической, и которая на протяжении свыше двух с половиной тысячелетий принималась в качестве образца для обучения искусству публичной речи. Более того, идеи Аристотеля, как мы покажем дальше, послужили основой для возникновения одного из современных направлений в теории аргументации, которое его родоначальник — бельгийский философ Х. Перельман назвал “Новой риторикой”. Это свидетельствует о том, что аристотелевская риторика ориентировалась прежде всего на логические принципы убеждения, что придавало ей прочные, надежные основания и обеспечивало стройность и последовательность в процессе аргументации.

1.2. Риторика и ораторское искусство в древнем Риме

Несмотря на то, что Аристотель оставался для античного Рима высшим авторитетом в области риторики, тем не менее римляне внесли немало ценного и заслуживающего внимания в эту науку и особенно практику ораторского искусства. Прежде всего их заслуга заключается в разработке приемов составления речей, анализе тех аргументов, или доводов, которые Стагирит называл нетехническими, и совершенствовании стиля и красоты речи. Здесь римские ораторы следователи скорее той традиции, которая возникла в трудах ученика Аристотеля Феофраста, чем его самого. Они считали, что его “Риторика”, несмотря на неоспоримые достоинства, лучше подходит для анализа готовых речей, чем для их составления. Поэтому для римских риториков и ораторов гораздо большее значение имело руководство “О слоге”, написанное Феофрастом — до нас не дошедшее, в котором он, опираясь на принципы своего учителя, обобщил громадный опыт, накопленный своими предшественниками в области стиля и произнесения речи [8, с. 12].

Римские судебные ораторы значительно усовершенствовали так называемые нетехнические средства аргументации,

связанные с использованием свидетельств, показаний, контрактов, договоров и в особенности норм права. Хорошо известно, что усиленно разрабатывавшееся римское право стимулировало интерес к вопросам аргументации и убеждения, а ссылка на юридические законы стала неоспоримым доказательством в судебных речах. Римских судебных ораторов привлекала схема сведения всех многообразных случаев и мотивов к единой системе сложных и разветвленных видов и разновидностей — так называемых статусов. Основы такой системы разработал в середине II века до н.э. Гермагор, считающийся переходной фигурой от эллинистической риторики к римской. Римские ораторы отказались также от аристотелевского деления посылок просто на общие и частные. Вместо этого они стали характеризовать их как категории определенного рода, такие, как причина и следствие, действительное и возможное и т.п. Благодаря этому им удалось проводить более тонкое различие между послылками скорей по их качеству, чем количеству, или объему (общие и частные суждения).

Под влиянием Гермагора римские судебные ораторы стали использовать в своих речах заранее подготовленные формы, или структуры, аргументов или доводов, которые можно было бы использовать в будущих речах. Однако впоследствии Цицерон и Квинтиллиан выступили против таких догматических схем, справедливо подчеркивая, что изобретение и нахождение подходящих аргументов и схем рассуждения представляет собой творческий процесс и требует широкого и свободного образования.

Усилия древнеримских ораторов были сконцентрированы главным образом вокруг проблем политической борьбы в сенате, на народных форумах, а также судебных разбирательств гражданских и уголовных дел. Поэтому их мало занимали теоретические вопросы аргументации и риторики вообще. Единственным исключением из этого был, пожалуй, выдающийся оратор античного Рима Марк Юлий Цицерон, неизменно подчеркивавший в своих сочинениях не-

обходимость сочетания красноречия с убедительностью, риторики с философией. Правда, философские взгляды самого Цицерона нельзя назвать последовательными и монистическими, поскольку он пытался сочетать в своем мировоззрении взгляды таких несовместимых античных школ, как стоики, перипатетики и академики (последователи Платона), хотя в теории он склонялся к скептической философии, а на практике придерживался стоицизма, помогавшего ему переносить трудности и лишения политических гонений и преследований. В риторике Цицерон пытался объединить, с одной стороны, философские принципы Платона и Аристотеля, а с другой, чисто практические приемы и рекомендации, идущие от Исократа. Однако главное внимание он уделяет не философским принципам, о которых очень мало говорится в трех его трактатах об ораторском искусстве. Его больше всего занимает прикладная сторона риторики, ее умелое использование в сенате, народном собрании, суде.

Руководствуясь этой целью, Цицерон во главу угла ставит содержательность и убедительность речи, а не ее внешнюю форму и красоту. “В самом деле, — пишет он, — что может быть так нелепо, как пустой звон фраз, хоть бы самых отборных и пышных, но за которыми нет ни знаний, ни собственных мыслей” [9, с. 86]. Идеалом оратора для него является не ремесленник и с хорошо подвешенным языком, а мудрец, знающий науку о красоте выражения. Поэтому воспитание и образование оратора должно строиться так, чтобы развить его природные качества, ибо без природного дара, живости ума и чувства нельзя влиять на слушателей, убеждать их в чем-то. “Следовательно, необходимо помнить, во-первых, о том, что цель оратора, — подчеркивает он, — говорить убедительно; во-вторых, о том, что для всякого рода речи предметом служит или вопрос неопределенный... или случай” [9, с. 102]. Именно на таких вопросах должен сосредоточить свои доказательства и опровержения оратор. Спорные пункты могут быть весьма различными и поэтому они требуют в каждом случае особые способы доказательства.

Характеризуя структуру публичной речи, Цицерон обращает внимание на то, что “все силы и способности оратора служат выполнению следующих пяти задач: во—первых, он должен приискать содержание для своей речи; во—вторых, расположить найденное по порядку, взвесив и оценив каждый довод; в—третьих, облечь и украсить все это словами; в—четвертых, укрепить речь в памяти; в—пятых, произнести ее с достоинством и приятностью”. Но прежде чем приступить к делу, предупреждает Цицерон, надо в начале речи расположить слушателей в свою пользу, затем установить предмет спора и только после этого начать доказывать то, на чем оратор настаивает и что он опровергает. В конце речи следует подвести итоги сказанному, а именно “развернуть и возвеличить то, что говорит за нас, и поколебать и лишить значения то, что говорит за противников” [9, с. 102].

Более подробное обсуждение перечисленных пяти задач дается в трактате “Оратор”, где он главное внимание обращает на то, что сказать, где сказать и как сказать. В этой триаде основную роль играет, по его мнению, процесс нахождения того, что нужно сказать и какими доводами подтвердить сказанное. “Действительно, — пишет он, — найти и выбрать, что сказать — великое дело: это как бы душа в теле” [10, с. 340]. Поскольку в судебной и политической речи необходимо было сосредоточить усилия прежде всего на предмете спора, постольку выяснению подлежали, “во—первых, имел ли место поступок, во—вторых, как его определить и, в—третьих, как его расценить” [10, с. 340]. Решение первого вопроса достигается с помощью доказательства. В качестве посылок таких доказательств Цицерон рассматривает не только факты, но и суждения общего характера, которые Аристотель называет топами. На их основе “можно развить речь и за и против”, но ими следует пользоваться не бездумно, а точно все взвесить и сделать выбор, прежде чем применить к конкретному случаю. Определение и оценка поступка осуществляется путем соотнесения к соответствующему роду на основе понятий и определений. При разрешении третьего

вопроса используются понятия правоты и неправоты, справедливости и несправедливости [10, с. 340].

Примечательно, что в трактате “Оратор” Цицерон впервые ясно указывает на связь своих основных идей с логическими принципами аристотелевской риторики. Действительно, когда он говорит о доказательствах в судебной речи, то обращает внимание на значение общих мест, или топов, в качестве посылок рассуждения и в то же время указывает, какую большую роль в ней играют частные суждения, которые выступают как свидетельства, факты, контракты, юридические нормы и т.п. нетехнические средства убеждения. Более того, такие конкретные аргументы, или доводы, убеждают и судей на заседаниях, и слушателей в народном собрании, и законодателей в сенате больше, чем отвлеченные принципы и общие рассуждения. Но это не означает, что Цицерон не признавал роли логики и философии в риторике. Правда, он скептически относился, например, к логике стоика Хризиппа, как слишком искусственной и потому мало пригодной в ораторском искусстве, где, по его мнению, следует полагаться на аристотелеву логику и диалектику. Хотя Цицерон был больше занят прикладной риторикой, с успехом выступая с публичными речами сначала в Народном собрании, а затем в сенате, но в своих письменных трудах он неизменно придерживался высоких образцов теоретического анализа своих великих предшественников Платона и Аристотеля. Не случайно поэтому его трактаты об ораторском искусстве написаны не в виде традиционных в то время ремесленных руководств и наставлений, которые были широко распространены в тогдашних риторических школах, а в форме свободного диалога, в котором мысли автора выражают наиболее знаменитые в прошлом ораторы. Некоторые западные исследователи считают оригинальным вкладом Цицерона в риторику, во—первых, разработку понятия о долге оратора, во—вторых, подчеркивание роли стиля и оформления речи. Нетрудно, однако, показать, что задачи, которые ставит Цицерон перед оратором, были ясно и четко сформулированы еще Ари-

стотелем, а частично и Платоном. В самом деле, требование доказать обсуждаемый случай было подробнейшим образом разработано и выяснено Аристотелем не только в “Риторике”, но и в “Аналитике” и “Топике”. Несколько труднее обстоит дело с обязанностью оратора добиться согласия с аудиторией, а также внушить слушателям мысль о действии и побудить их к такому действию. Здесь Цицерон, опираясь на свой опыт и тогдашнюю практику, высказал ряд оригинальных идей, которые у Аристотеля выступают как апелляции к нравственности и к эмоциям.

В историю риторики и ораторского искусства Цицерон вошел прежде всего как блестящий стилист и вдохновенный оратор, своими речами и письменными сочинениями много способствовавший построению, оформлению и убедительности публичных выступлений своих коллег и последователей. Здесь он неизменно следовал завету величайшего оратора античности Демосфена, который говорил, что в ораторском искусстве “и первое дело, и второе, и третье есть произнесение” [10, с. 342]. Забота о стиле речи, ее эмоциональном воздействии на слушателя и даже отходе ораторской речи от естественной, когда начинают использоваться особые фигуры мысли и слова, в дальнейшем стали постепенно возобладать над ее содержательностью и убедительностью. Тем самым из трех задач оратора: убеждать, услаждать и увлекать, о которых говорил Цицерон, после него риторика сосредоточилась на одной — услаждении слушателя, да и это нередко вызывало протест со стороны слушателя.

Что же касается римской риторики после Цицерона, то с падением республики и возникновением монархий потребность в публичных речах заметно упала, за исключением судебного ораторского мастерства. Но даже сам характер судебного красноречия значительно изменился. В нем стал преобладать деловой стиль и вместо многословных и длинных рассуждений стали использоваться короткие, точные формулировки, которые лучше подходили к характеру судебного разбирательства.

Короткий взлет ораторского искусства и риторики после Цицерона был связан с именем Марка Фабия Квинтилиана, считавшегося самым знаменитым оратором в последней четверти I века н.э. Хотя Квинтилиан и был большим поклонником Цицерона, но в своей риторике он ориентировался не столько на народ и широкую демократическую публику, а избранный круг ценителей стиля и красоты речи. Поэтому он хотел видеть в ораторе не столько мыслителя, сколько стилиста [8, с. 68]. Характерно, что он определяет и риторику как искусство говорить хорошо [11, р. 1].

Отход от античной традиции в риторике, хотя и обозначился в позднейшей римской риторике, тем не менее он не был выражен в явной и тем более резкой форме. Поэтому этот этап развития риторики можно охарактеризовать как переходный от античности к средневековью, когда на место убеждения пришла вера, которая, по мысли отцов церкви, должна была заменить и все ранее созданные средства убеждения.

1.3. Отход от античной традиции в риторике и аргументации

Античная традиция в риторике, сформировавшаяся, как мы видели, под влиянием трудов Платона и Аристотеля, характеризуется органическим сочетанием логико—философских, эмоционально—психологических и нравственных принципов убеждения. Однако в позднейший период постепенно происходит отход от этой традиции, который выразился в переключении интереса от исследования общетеоретических проблем к вопросам разработки стиля речей, поискам особых риторических фигур, приемам произнесения речей, использования различных средств для их украшения и т.п.

С другой стороны, в Средние века на место убеждения все сильнее выдвигается вера. Так, например, Августин Блаженный в своей книге о христианстве, хотя и допускает воз-

возможность заимствования некоторых принципов языческой риторики Цицерона, но настаивает на том, что убедительность речей христианского проповедника в большей степени зависит от его нравственной чистоты и веры, чем от красноречия. Поэтому он усиленно рекомендует ораторам применять простой стиль, который должен основываться “на твердом авторитете и естественном красноречии Священного Писания” [12, р. 27].

Такая ориентация не могла не привести к тому, что риторика в Средние века превратилась во второстепенную, вспомогательную дисциплину. Зато больше повезло логике, но она никак не была связана с риторикой, а носила скорее философский характер. Однако как и философия, логика в значительной мере была пропитана духом схоластики и догматического преклонения перед авторитетами. Вплоть до XII века основными источниками изучения логики были две книги римского философа—неоплатоника Боэция и переведенная им же книга древнегреческого философа Порфирия, посвященная категориям Аристотеля. Но эти категории и логические принципы не только не были развиты дальше, но были интерпретированы в духе господствующей тогда схоластической философии.

Как общая реакция на схоластику и догматизм средневековой философии в период Возрождения возникает, во—первых, новая интерпретация места и роли логики и диалектики в риторике; во—вторых, сама риторика все больше начинает ориентироваться на разработку стилистики, причем не столько устной, сколько письменной речи. Античная традиция, как уже отмечалось, состояла в тесном взаимодействии логики и философии с построением и произнесением речи, ибо именно первые придавали речи наибольшую убедительность. После того, как схоластическая философия оказалась скомпрометированной в глазах ученых Возрождения, они стали отходить от античной традиции и начали рассматривать риторику как искусство выражения мыслей с помощью языка и главным образом языка литературного. Други-

ми словами, риторика превратилась в стилистику, которая изучает особые фигуры речи, значительно отклоняющиеся от выражений обычной, естественной речи. Можно сказать даже, что такая стилистика представляла собой искусственный язык, который должен придать речи особую красоту и изящество. По аналогии с этим формальный, искусственный язык современной логики, хотя и придает обычному языку особую точность, но значительно огрубляет и упрощает его, исключая метафоры и другие речевые обороты, которые затрудняют его понимание.

Такой взгляд на риторiku был развит Омером Талоном, который опубликовал в 1572 г. две книги по этому вопросу. В них он явно отходит от античной традиции, которая доминировала в Европе на протяжении двух тысячелетий. Если раньше риторика опиралась на логические, эмоционально—психологические и нравственные принципы убеждения, то теперь она становится скорее средством оформления и выражения речи. В связи с этим небезынтересно сравнить, какие из пяти канонических элементов речи стала изучать новая риторика. В античной традиции пятью основными элементами канонической речи считались, во—первых, аргументы, или доводы, составляющие основной материал рассуждения; во—вторых, построение речи или порядок рассуждения; в—третьих, стиль речи, включающий выбор терминов и фраз; в—четвертых, запоминание содержания речи для устного ее произнесения; в—пятых, искусство произнесения речи перед слушателями. Первые два элемента речи, определяющие ее убедительность и обоснованность в большей степени, чем все другие, начисто были исключены как объекты анализа в новой риторике. Все ее внимание оказалось сосредоточенным на третьем элементе: выборе фраз и слов для выражения идей и чувств, так как со временем риторика отошла от анализа публичной, устной речи и превратилась в стилистику письменных текстов, став, по сути дела, разделом филологической науки. Так она воспринимается многими до сих пор, а нередко еще хуже, а именно как бессодержательная фразе-

ология, как чисто словесное украшение речи, не несущей какой—либо смысловой нагрузки.

Разрыву с античной традицией во многом способствовал французский философ и логик Пьер Раме (по латинской транскрипции Петр Рамус), который в XVI веке предпринял реформу логики. Недовольный схоластической интерпретацией аристотелевской логики, он подверг сомнению не только подлинную систему его силлогистики, но и то различие, которое Стагирит проводил между знанием и мнением, аналитическими и диалектическими рассуждениями. “Аристотель, или более точно, последователи его теорий, — писал Раме, — считали, что существуют два рода рассуждений или дискуссий, одни из которых применимы в науке и называются Логикой, а другие — имеют дело с мнениями и называются Диалектикой. Однако, несмотря на всяческое уважение к таким великим учителям, они во многом были неправы. В действительности оба эти термина, Диалектика и Логика, обозначают ту же самую вещь... Кроме того, хотя наши знания о вещах рассматриваются либо как необходимые и научные или же как случайные и фактуальные мнения, подобно тому, как мы воспринимаем все цвета как неизменные или изменяющиеся, точно так же искусство познания, т.е. Диалектика и Логика, являются той же самой доктриной рассуждения о чем—либо” [11, с. 2—3].

Для Раме главной целью в познании было открытие нового. Поэтому и к логике он подходил не столько с позиций демонстрации готовых, заранее найденных результатов, сколько открытия до сих пор неизвестных результатов. Мы можем сказать, что в прежних риторических канонах его интересовали лишь первые два элемента: поиски и открытие новых фактов, свидетельств и аргументов и методы, или способы, их обоснования с помощью рассуждений. По—видимому, этим прежде всего и должна заниматься логика, хотя он явно не отделяет ее от диалектики. Больше того, он включает в диалектику и значительную часть того материала, который раньше относили преимущественно к риторике. Сюда

относятся, кроме построения речи, изучение топов или фигур стилиа и даже искусства ораторского произношения речи. Однако для Раме эти части диалектики имеют второстепенное значение. Впоследствии специальным их исследованием занялся друг Раме О.Талон, который считается основоположником стилистической риторики.

Отход от античной традиции в риторике привел к явному размежеванию логики и риторики. Некоторые моменты расхождения между ними можно было заметить уже в позднюю античную эпоху, в частности в римской риторике. С одной стороны, римские ораторы—практики, составлявшие речи для других и выступавшие с ними в суде, мало интересовались логико—философскими вопросами риторики и больше опирались на здравый смысл и знание тонкостей юриспруденции. С другой стороны, философы невысоко ставили искусство ораторов своих современников. Стоики, например, сравнивали риторику с парикмахерским искусством, призванным не столько убеждать, сколько украшать речь и тем самым добиться внешнего впечатления на слушателя. В свою очередь, ораторы не оставались в долгу и обвиняли философов в том, что их принципы трудно реализовать в публичной речи, где наибольший эффект при прочих равных условиях достигается за счет эмоциональности и красоты речи. А эти особенности речи не привлекали внимания философов, которые ориентировались не на толпу, а тонких и внимательных слушателей. И все же, несмотря на эти взаимные упреки философов и ораторов, искусство риторики пользовалось в античном мире огромным почетом и поэтому овладение им считалось обязанностью всякого политического деятеля, судьи, адвоката и воспитателя юношества.

В эпоху Возрождения гуманисты критически отнеслись к совету Цицерона о соединении философии с красноречием, справедливо полагая, что полученная в наследство от Средних веков схоластическая философия, не может помочь в реформировании риторики. Поэтому постепенно разрыв между ними увеличивался: риторика из искусства убежде-

ния превращалась в техническую, специальную дисциплину о стиле письменной речи, а философия и логика стали ориентироваться на исследование процессов открытия. Такой поворот ясно виден уже в трудах Пьера Раме, который рассматривал логику и диалектику прежде всего как искусство открытия и обоснования новых истин. Эта тенденция значительно усилилась под воздействием бурного развития естествознания и опытных наук в период Ренессанса и Нового времени.

На протяжении XVIII и XIX веков риторика и философия развиваются совершенно обособленно, хотя, например, в Англии античная традиция о плодотворности их взаимодействия поддерживалась дольше всех. Тем не менее, еще в XVII веке на континенте и в самой Англии философия все больше ориентировалась на науку, а многие выдающиеся ученые стремились создать особую логику открытия. Говоря современным языком, их усилия были направлены, по сути дела, на разработку проблем аргументации, поиски и систематизацию тех фактов и эмпирических данных, с помощью которых можно было бы обосновывать новые гипотезы и предположения. Сейчас нам ясно, что создать логику открытия новых научных истин в принципе невозможно, поскольку процесс открытия не поддается алгоритмизации. Но с помощью убедительных аргументов мы можем обосновывать свои гипотезы, отсеивать ложные и выдвигать наиболее правдоподобные.

О новом подходе к риторике писал в своей ранней работе 1605 г. “Прогресс познания” Фрэнсис Бэкон. В ней он высказывал идею о том, чтобы риторика была не только искусством рассуждений, адресованных к общей публике, но также к научному сообществу, стала методом убеждения и в научном познании. Отсюда становится ясным, что Бэкон хотел приспособить аргументативную часть риторики к потребностям вновь возрождающейся опытной науки. Особое внимание он обращал при этом на индуктивные методы рассуждений, которые анализируют и обобщают результаты на-

блюдений и контролируемых экспериментов. То, что у Аристотеля выступало под именем диалектических рассуждений, ориентированных на учет мнений и основанных на обобщении повседневного опыта, у Бэкона превратилось в индуктивный метод исследования. Ф. Бэкон одним из первых проанализировал и систематизировал в виде канонов индукции простейшие способы умозаключений из опыта. В то время как аристотелевская теория ограничивалась в основном так называемой суммативной индукцией, где заключение делается с помощью простого перечисления сходных случаев, бэконовскую индукцию часто характеризуют как элиминативную, так как она основывается на элиминации, или исключении, тех случаев, которые не обладают искомым свойством. Такой подход можно назвать условно “отрицательным” подходом к истине, и подобный прием часто используется при аргументации.

Такая же тенденция о связи аргументации с опытом ясно прослеживается у Рене Декарта, а также его последователей из Пор—Рояля. “Рассуждение о методе” Декарта считается одной из основополагающих работ в области методологии научного познания. Она, несомненно, оказала значительное влияние на стиль аргументации, так как связала последнюю с методологией. Придерживаясь определенных методов и норм исследования, заявлял Декарт, можно быстрее и более целенаправленно приблизиться к истине, чем, если действовать наугад, с помощью произвольных догадок. Декарт, как и Бэкон, невысоко ценил чисто силлогистические рассуждения, в особенности в схоластической их интерпретации. Только опора на опыт, свидетельства чувств и наблюдений вместе с безупречностью рассуждений могут стать надежным способом поиска истины. Будучи рационалистом, Декарт отдавал предпочтение интеллектуальной интуиции и развитым формам дедуктивных умозаключений, которые чаще всего используются в математике.

Идеи Декарта оказали значительное влияние на авторов “Логики Пор—Рояля”, которые, хотя и признавали зас-

луги Аристотеля, но в целом склонялись к методологической системе Декарта с ее установкой на открытие новых знаний, а не на их обоснование после того, как они каким-то непонятным образом будут открыты. Открытие и обоснование должны идти рука об руку, и новая логика должна способствовать не только обоснованию и проверке знаний, как было раньше, но их открытию, взаимодействуя здесь с другими методами и формами познания.

В английской философии эмпирический взгляд на аргументацию настойчиво защищал Джон Локк, книга которого “Очерк о человеческом понимании” была одной из самых популярных и читаемых книг. Локк подчеркивал, что у людей нет врожденных идей, а все, что они узнают, проходит через их внутренний и внешний опыт. Поэтому апелляция к этому опыту должна убеждать их сильнее, чем ссылка на отвлеченные и схоластические рассуждения.

Таким образом, отход от античной традиции в риторике, начало которого связано с именем Пьера Раме, во времена Декарта, Бэкона, авторов “Логики Пор-Рояля” значительно усилился, хотя все они сознательно не пытались ни реформировать риторику, ни разрабатывать особую теорию аргументации. Но своими исследованиями в области методологии и логики науки они во многом способствовали становлению и возникновению специфического учения об аргументации. Это и неудивительно, ибо их методы были ближе связаны с конкретными применениями логики и методологии к исследованию актуальных проблем науки своего времени. Фактически же риторика и философия, начиная еще с XVI века, развиваются параллельно и почти независимо друг от друга. При этом не без влияния философии риторика низводится до положения второстепенной лингвистической или литературоведческой дисциплины. В переведенной у нас книге французских авторов по этому поводу говорится следующее: “...Отношения между представителями риторики и философии с самого начала складывались не лучшим образом. Их окончательный разрыв происходит в

эпоху картезианского рационализма: лишь доказательства, базирующиеся на очевидных фактах, получают права гражданства в философии... Признается, что разум бессилён в отрыве от опыта и логической дедукции, только с помощью последних становится возможным провести доказательство того или иного положения, которое будет понятно даже некомпетентной аудитории” [13, с. 35–36].

Возникает вопрос: чем отличается новый взгляд на аргументацию от старого, когда она была составной частью риторики? Что нового внесли логика и методология науки в процесс становления теории аргументации?

Во—первых, прежняя риторика опиралась на такие методы аргументации, которые изучались в силлогистической логике и диалектике правдоподобных рассуждений. Логика и методология Нового времени значительно расширила возможности аргументации, с одной стороны, путем выдвижения и разработки новых более тонких и глубоких способов дедуктивного и в особенности индуктивного рассуждения. С другой стороны, она открыла новые возможности для более точного и полного анализа тех аргументов, с помощью которых можно было убеждать других в обоснованности выдвигаемых тезисов, гипотез и предположений в ходе научной дискуссии или полемики. Следовательно, прогресс произошел как в “технических, так и нетехнических” средствах убеждения.

Во—вторых, изменилось само соотношение между дедукцией и индукцией, как основными способами рассуждений. Появление опытных наук в корне изменило взгляд на индукцию, которая стала рассматриваться в качестве самостоятельной логической формы рассуждений, а нередко даже противопоставлялась дедукции, в частности силлогистике, как бессодержательной логической системе.

В—третьих, значительно более усовершенствованы так называемые нетехнические средства убеждения, которые в античной риторике ограничивались данными чувств и наблюдений без их тщательного логического анализа.

В—четвертых, логика и методология, начиная с Г.Галилея, стали больше ориентироваться на решение прикладных вопросов научного познания, в частности опытного естествознания.

Все это показывает, что отход философии от риторики, ее переход к исследованию проблем открытия и обоснования научного знания способствовали формированию учения об аргументации, хотя по—настоящему заговорили о таком учении лишь в середине нашего столетия. Что же касается риторики, то она все больше теряла связь с логикой и философией, и превращалась в теорию стиля речи, причем такой стиль становился весьма непохожим на стиль обычной речи. Поэтому риторические фигуры выглядели как крайне искусственные и многих это отталкивало от их изучения. В связи с этим риторика, по мнению Х.Перельмана, многим казалась к концу прошлого века мертвой наукой, напоминающей древние языки [11, с. 2—3].

Новый всплеск интереса к риторике возник уже в нашем веке и был вызван, с одной стороны, разработкой различных концепций аргументации, а с другой — появлением новых идей в общей теории языкознания и возникновением структурной лингвистики. Мы не будем касаться последнего вопроса, а обратимся непосредственно к краткому обзору формирования новых концепций аргументации.

1.4. Становление теории аргументации

Как самостоятельное направление исследований теория аргументации стала формироваться в 40—е годы нашего века. Ее возникновение, однако, было подготовлено длительной историей развития тех средств и методов убеждения, которые начали применяться еще в рамках риторики, в особенности античной логики и диалектики. Значительный импульс к появлению учения об аргументации как особого направления в логике и методологии научного

познания получило под воздействием тех исследований, которые были предприняты в области анализа процессов научного открытия.

С другой стороны, превращение логики в чисто формальную науку, возникновение символической, или математической логики, попытка применения ее методов даже там, где они оказываются неэффективными, способствовали поиску новых средств и методов рассуждения в особенности в гуманитарной сфере. А это не могло не выдвинуть вопроса о природе логики в целом, возможности применения ее понятий, теорий и методов для оценки действительных рассуждений и приводимых в их защиту доводов.

Поэтому первое направление исследований в создании учения об аргументации шло по линии поиска адекватных логических средств и методов убеждения. Речь здесь шла не столько о выдвигании новых типов умозаключений, сколько об их применении к реальным случаям аргументации, которые не сводятся только к формальному процессу дедукции и индукции, а обязательно включают анализ тех аргументов, доводов или посылок, на основе которых делается достоверное или вероятностное заключение. Чисто формальный подход, например, к дедуктивному рассуждению не анализирует характер посылок, фигурирующих в выводе. Ими могут быть гипотезы, тогда все рассуждение приобретает гипотетико—дедуктивный характер, и заключение окажется достоверно истинным или вероятностным в зависимости от характера гипотез. Аргументация же тем отличается от формального рассуждения, что она стремится обосновать и подтвердить свои утверждения или заключения с помощью тщательного анализа аргументов, которые служат исходной основой рассуждения. На эту сторону дела обращала внимание еще античная риторика, в особенности Аристотель. Но Аристотель хотел превратить логику в формальную науку и в качестве идеала и образца для себя ориентировался на геометрию. хотя в диалектике он опирался на неформальные и недедуктивные способы рассуждений? Его идеал логики как

чисто формальной науки нашел свое воплощение в той математической модели дедуктивных рассуждений, которая была построена в символической логике сначала Г.Фреге, а затем была усовершенствована другими учеными и вошла в науку под именем современной математической логики. В этой логике анализируются логические отношения дедукции между посылками и заключением рассуждения, выраженные в терминах истинностных значений (т.е. истины и лжи). Бесспорно, что такой анализ весьма важен для понимания природы дедукции и ее возможностей, но он оставляет в стороне оценку аргументов в ходе применения дедуктивных рассуждений в науке и практической жизни. Поэтому не случайно, что математическая логика нашла наибольшее применение именно для анализа математических рассуждений и теорий. В значительной мере она способствовала также разработке теории алгоритмов, на основе которой осуществляется математическое программирование для быстродействующей вычислительной техники.

Однако возможности дедуктивных выводов и доказательных рассуждений ограничены определенными рамками. Поэтому даже в самой математике для открытия новых истин прибегают к догадкам, аналогиям, индукции и иным способам правдоподобных рассуждений. На ту сторону дела в своих работах обращает внимание Д.Пойа [14]. В нематематических науках и гуманитарной деятельности роль правдоподобных рассуждений еще больше возрастает. В связи с этим во второй половине нашего века настойчиво выдвигаются проекты создания неформальных логик и усиленно обсуждаются проблемы практического применения логики для оценки реальных рассуждений.

Не вдаваясь в подробное рассмотрение различных вариантов создания практической логики, остановимся лишь на исследовании Стефена Тулмина "Использование аргументации" [15], которая имеет непосредственное отношение к нашей теме. Критикуя сложившуюся традицию отхода логики от практического применения своих методов Тулмин ста-

вит вопрос о необходимости устранения этого отрыва теории от практики, разработки приемов и методов логики для анализа, оценки и обоснования аргументов, которые встречаются в реальных рассуждениях, в особенности в гуманитарной области. Характерно, что в качестве идеала для будущей теории аргументации он выбирает не математику, а юриспруденцию. “Логика, — пишет он, — есть обобщенная юриспруденция” [15, с. 7]. Поэтому аргументацию он сравнивает с судебным процессом, в котором заявления делаются на основе анализа свидетельств, показаний, фактов и вещественных доказательств, которые должны подтвердить или опровергнуть его. По аналогии с этим, аргументация вообще должна характеризовать то, что можно назвать рациональным процессом, т.е. процедуры и категории, которые применяются для обоснования, доказательства, подтверждения или опровержения утверждений, выдвигаемых в ходе практических рассуждений [15, с. 7]. Аналогия между логикой аргументации и юриспруденцией является весьма глубокой, поскольку она помогает держать в фокусе критическую функцию разума. “Работающая”, “практическая логика”, по мнению Тулмина, помогает нам обосновывать утверждения, которые мы делаем в практических рассуждениях в самых различных областях действительности, начиная от повседневного опыта и кончая наукой.

Подход Тулмина к аргументации, как мы видим, основывается на содержательном анализе логических понятий, принципов, процедур и методов. Однако сама структура аргументации опирается не на математическую, а юридическую модель и строится по аналогии с процедурами и приемами, используемыми в ходе судебных прений. Но он совершенно не касается в своей концепции аргументации ни психологии ни социологии, которые играли заметную роль в прежней риторике и у некоторых современных авторов. Больше того, поскольку он критикует взгляды тех авторов, которые сводили логику к психологии, видя в ее принципах обобщение привычек мышления, то он исключает из аргумента-

ции все то, что относится к субъективной стороне убеждения. Точно также логику нельзя рассматривать как раздел социологии, изучающий общественное поведение и практику мышления людей в ходе социальной эволюции. Поэтому Тулмин не касается социальной стороны процесса аргументации и убеждения людей в целом. Он подходит к анализу аргументации исключительно с точки зрения применения понятий и методов логики к оценке, обоснованию и подтверждению тех заявлений, утверждений и предположений, которые люди делают в реальной практике их рассуждений. На этом пути, как мы увидим дальше, ему удалось выявить ряд общих закономерностей процесса аргументации, раскрыть ее логическую структуру, установить связь между аргументацией и некоторыми принципами философии и методологии научного познания.

Другое направление исследований было предпринято бельгийским философом Х. Перельманом во второй половине сороковых годов нашего века. К своим идеям о необходимости разработки новой теории аргументации, которую он назвал новой риторикой, он пришел после того, когда убедился, что принципы эмпиризма, выдвигавшиеся сторонниками логического позитивизма, не дают возможности анализировать суждения о ценностях. С такими суждениями он столкнулся при анализе проблемы справедливости. Позитивисты настаивали на универсальной применимости принципов и методов формальной логики, которая, однако, имеет дело с суждениями факта. Суждения же о ценностях имеют совершенно отличную природу и именно поэтому их нельзя ни вывести ни свести к суждениям факта. Между тем все ценностные суждения, так же как и многие другие суждения, ориентированные на практическое применение, предполагают выбор, и тем самым наличие критерия для такого выбора. Но ни доказательная формальная логика ни эмпиризм не могут установить такой критерий. Вследствие этого, указывает Перельман, идея ценности оказалась «несовместимой ни с формальной необходимостью ни с эксперимен-

тальной универсальностью” [11, с. 8]. Поэтому ситуацию, в которой он оказался, сам он сравнивает с положением Канта, когда последний познакомился с доводами Юма против эмпиризма. Если нельзя было найти обоснование ценностным суждениям на путях эмпиризма, то следовало поискать другой способ их обоснования. Перельман поступил здесь так же, как в свое время сделал известный немецкий логик Готлоб Фреге. Последний для построения математической логики начал исследовать рассуждения, которыми пользовались математики в своих рассуждениях. Почти десять лет вместе с Ольбрехт—Титекой они изучали приемы и методы аргументации, которые применяют в своей деятельности юристы, политики, социологи и другие представители гуманитарных профессий.

В результате тщательного и систематического исследования они пришли к выводам, которые совершенно не предполагали. “Мы, — пишет Перельман, — получили результаты, которые никто из нас не ожидал. Не зная и не желая этого, мы переоткрыли ту часть аристотелевской логики, которая долгое время была забыта или, по крайней мере, игнорировалась и презиралась. Эта часть имела дело с диалектическими рассуждениями, которые противопоставлялись демонстративным, — названными Аристотелем, аналитическими, и которые подробно обсуждались в “Риторике”, “Топике” и “Софистических рассуждениях”. Мы назвали эту новую, или возрожденную, отрасль исследования, посвященную анализу неформальных рассуждений “Новой Риторикой” [11, с. 9].

“Новая Риторика”, как нетрудно заметить, является риторикой не столько в традиционном ее понимании, сколько в античном, аристотелевском смысле. Речь в ней идет о тех неформальных рассуждениях, которые Аристотель называл диалектическими и которые в качестве аргументов используют правдоподобные суждения и мнения. Перельман всюду подчеркивает, что в “Новой Риторике” анализируются неформальные рассуждения, которые широко используются в практике принятия решений судьями, политически-

ми деятелями, моралистами, социологами, людьми других гуманитарных профессий. Такие рассуждения он противопоставляет демонстративным, или доказательным рассуждениям, которыми исключительно занимается современная формальная логика и которую обычно отождествляют с символической или математической логикой. В отличие от логики формальной неформальная логика выступает как логика аргументации, а не строгого доказательства. Поскольку при аргументации главная цель состоит в том, чтобы убедить аудиторию, а тем самым получить ее согласие с выдвигаемым тезисом, постольку неформальное, практическое рассуждение в противоположность демонстрации учитывает особенности аудитории и потому носит более личностный, субъективный характер. “Аргументация, — подчеркивает Перельман, — всегда адресуется лицом, называемым оратором, ... к аудитории слушателей или читателей. Последний ставит своей целью получить или усилить согласие аудитории с некоторым тезисом, который он надеется подкрепить. Новая риторика, подобно старой, стремится также склонить или убедить слушателей, чтобы получить их согласие, которое может быть сначала теоретическим, хотя оно может выражаться в предрасположенности к действию, или же практическим, провоцирующим либо непосредственное действие, либо решение или обязательство действовать” [11, с. 10–11].

В отличие от демонстрации аргументация, таким образом, предполагает взаимодействие или, как пишет Перельман, встречу умов. В этом взаимодействии, с одной стороны, выступает воля оратора, который стремится не принудить, а убедить аудиторию, а с другой стороны, готовность последней слушать оратора. Такая взаимная добрая воля должна существовать не только при решении общих, но и частных вопросов [11, с. 11].

Отсюда становится ясным, что для Перельмана теория аргументации не сводится к простому применению принципов и методов неформальной логики к разнообразным практическим рассуждениям, как это представляется Тулмину. Она

не тождественна логике практических рассуждений, разные варианты которых предлагали в последние годы различные философы. Аргументация должна быть ориентирована на аудиторию, учитывать ее особенности, добиваться ее согласия с выдвигаемым тезисом. Именно в этом смысле она представляется возвратом к старой античной традиции, в которой доминирующую роль играли логические и диалектические принципы и методы убеждения. В последней своей статье Перельман с особой настойчивостью подчеркивает, что “в то время как формальная логика есть логика доказательства, или демонстрации, неформальная логика есть логика аргументации. Если доказательство может быть правильным или неправильным, то аргументация может быть более или менее сильной, подходящей или убедительной” [16, с. 11]. Если при доказательстве мы стремимся показать, что истинность заключения логически следует из посылок, то при аргументации мы хотим убедить других в том, что предлагаемый нами тезис или принимаемое решение основывается на достаточно разумных и обоснованных аргументах. Поскольку убеждение связано с согласием субъекта, постольку аргументация в принципе может меняться от одного лица к другому. Чтобы избежать субъективизма, Перельман вводит понятие универсальной аудитории, играющей роль интерсубъективного фактора. Но здесь возникает ряд трудностей, с которыми мы будем иметь дело при анализе специальных проблем аргументации.

В целом же его концепция риторики представляет собой модернизированный вариант аристотелевской риторики, в которой значительно усовершенствованы принципы и методы практических рассуждений и заметно ослаблены ссылки на психологические аспекты убеждения. Субъективные и психологические моменты перельмановской концепции новой риторики связаны с учетом аудитории, ее согласия с выдвигаемыми тезисами и в первую очередь с теми доводами, которые приводятся в их обоснование и подтверждение. Другими словами, практические, нефор-

мальные рассуждения в этой концепции ориентируются на аудиторию, на ее согласие или несогласие как с тезисом или решением оратора, так и с его доводами. В противоположность этому, доказательные рассуждения совершенно не зависят от мнения, желания, склонности или предубеждения людей и поэтому они имеют интересубъективный характер. Именно поэтому они могут осуществляться по точно предписанным правилам и результат их будет вполне достоверным. А раз так, то построив соответствующий алгоритм, их можно поручить вычислительной машине. Но даже в рамках математики не все рассуждения можно заменить вычислениями, как на это надеялся предтеча современной математической логики Г.В.Лейбниц, выдвигавший даже более амбициозную программу о замене всех споров и рассуждений вычислениями.

На практике наши знания, в том числе и аргументы, никогда не бывают окончательными, вполне однозначными и достоверными, а тем более полными. Поэтому и решения, принимаемые в практических делах, не могут быть вполне безупречными, но тем не менее их успех зависит от того, насколько тщательно оцениваются и обосновываются аргументы, на которые они опираются. Одно из новейших направлений в теории аргументации в качестве своей теоретической основы использует процесс принятия решений, поскольку он имеет много сходного с процессом рационального убеждения, как мы убедимся в этом впоследствии. Авторы этого направления Р.Риеке и М.Зилларс называют его теорией, ориентированной на аудиторию, а саму аргументацию определяют как процесс выдвижения, подтверждения и критики утверждений и заявлений, относящихся к самым различным областям знания и практической деятельности [17, с. 6]. Вместе с Перельманом они признают, что целью аргументации является достижение согласия с аудиторией [17, с. 2], причем под последней они понимают не только обычную аудиторию, в которой выступает оратор, но любую группу и даже отдельного человека, к которым обращена аргумента-

ция. При анализе структуры аргументации Риеке и Зилларс используют логическую схему, предложенную С.Тулмином.

Таким образом, несмотря на расхождения, между перечисленными направлениями аргументации существует внутреннее единство. Все они в качестве модели аргументации выбирают юридический спор или судебный процесс, где стороны должны свои заявления подкреплять и обосновывать такими аргументами, как факты, показания свидетелей, вещественные доказательства, данные специальных экспертиз и т.п. Такой спор скорее напоминает диалог, чем монолог оратора перед публикой и тем более дедуктивное рассуждение математика. Поэтому и логика, используемая для аргументации, носит не формальный, а содержательный характер. Это означает прежде всего конкретный анализ аргументов, выступающих в качестве посылок рассуждения. В зависимости от степени их обоснованности и правдоподобия определяется надежность, мера подтверждения или вероятности заключения. Поскольку, однако, убедительность аргументации зависит также от субъективной веры людей, составляющих определенную аудиторию, постольку она так или иначе учитывается в теории. Тем не менее, современные варианты теории аргументации ориентируются прежде и больше всего на логические принципы и методы и имеют мало точек соприкосновения с традиционной риторикой.

Литература

1. *Платон. Тезтет // Платон. Соч.: В 3 т. Т. 2. М., 1968.*
2. *Платон. Филеб // Платон. Там же. Т. 3. Ч. 1.*
3. *Платон. Горгий // Там же. Т. 1.*
4. *Полное собрание творений Платона в 15 т. / Под ред. Жебелева. Т. 5. Пг., 1922.*
5. *Аристотель. Риторика // Античные риторика. М., 1978.*
6. *Аристотель. Топпика // Аристотель. Соч.: В 4 т. Т. 2. М., 1978.*
7. *Цицерон М.Т. Избранные сочинения. М., 1975.*
8. *Гаспаров М. Вступительная статья // Цицерон М.Т. Избранные сочинения. М., 1975.*

9. *Цицерон М.Т.* Об ораторе // *Цицерон М.Т.* Три трактата об ораторском искусстве. М., 1972.
10. *Цицерон М.Т.* Оратор // Там же.
11. *Perelman Ch.* The New Rhetoric and the Humanities, Dordrecht 1978.
12. Practical Reasoning. Dordrecht, 1978.
13. *Дюбуа Ж., Менге Э.* и др. Общая риторика. М., 1988.
14. *Пойа Д.* Математика и правдоподобные рассуждения. М., 1957.
15. *Toulmin S.* The Uses of Argument. Cambridge, 1958.
16. *Perelman Ch.* Formal logic and Informal Logic / From Methaphysics to rhetoric. Dordrecht, 1989.
17. *Rieke R., Sillars.* Argumentation and Decisin making process. New?, 1975.

Глава II

Коммуникация, убеждение и аргументация

Приступая к систематическому обсуждению проблем аргументации, необходимо прежде всего определить ее место и специфику в рамках более широких областей человеческой деятельности, какими являются процессы коммуникации и убеждения.

В античной риторике, как было показано в первой главе, аргументация рассматривалась как составная часть процесса убеждения. Об этом свидетельствует, например, само определение риторики Аристотелем как умения “находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета”. Эти способы убеждения он не ограничивает рациональными и логическими средствами, а подробно обсуждает социально—психологические, эмоциональные, нравственные, стилистические и ораторские приемы и методы убеждения. Вместе со своим учителем Платоном он критикует прежнюю, софистическую риторику потому, что она не обращала достаточного внимания на главное условие всякой убедительной речи: ее доказательность, обоснованность и логическую последовательность рассуждения.

Древние греки хорошо сознавали, что процесс убеждения неразрывно связан с коммуникативной деятельностью, с сообщением мыслей и чувств одних лиц другим, их взаимопониманием и взаимодействием. При этом решающее значение они придавали логосу, которое олицетворяло для них мысль и слово.

Отход от античной традиции в риторике привел, во—первых, к обособлению аргументации, как логического компо-

нента убеждения, от формы представления и произнесения речи, ставшей главным предметом изучения новой риторики. Во—вторых, в результате этого произошло разделение и даже противопоставление мысли к средству ее выражения — речи, слову и тексту, которые у греков выступали в единстве. Этим во многом объясняется тот факт, что начиная с Нового времени, философы почти не обращали внимания на риторику, превратившуюся в отрасль филологической науки. Сосредоточившись на исследовании проблем логики и методологии научного мышления, многие логики и философы были озабочены прежде всего анализом приемов, средств и методов научного открытия и только впоследствии стали обращать внимание на принципы обоснования знания. Поэтому разработанные ими теоретические модели, понятия и принципы оказались неприемлемыми не только в процессе ведения полемики, диалога или научного диспута, но и в многочисленных практических рассуждениях.

Усилившийся интерес к неформальным, практическим рассуждениям и реальным процессам убеждения в ходе споров и дискуссий во многом способствовал возрождению и переосмыслению уже в нашем столетии тех идей, которые существовали в античной риторике. Не случайно поэтому Х.Перельман в своей “Новой риторике” говорит о возврате к аристотелевской точке зрения. Но это, конечно, не означает простого повторения и воспроизведения его идей, схем и моделей. Хотя в основе процесса убеждения теперь также признается аргументация, опирающаяся на рациональные и логические принципы, но последние ориентируются, во—первых, на средства и методы неформальной логики, во—вторых, в качестве модели или образца берется не математика с ее доказательными рассуждениями, а юриспруденция, опирающаяся на спор, диалог и дискуссию участников судебного процесса; в—третьих, поскольку аргументация стремится в чем—то убедить людей, чтобы получить их согласие с выдвинутыми тезисами, утверждениями и заявлениями, постольку предполагается демократическое обсуждение аргументов, или

доводов, аудитории по обсуждаемому вопросу. Иными словами, убеждение здесь корректируется согласием участников обсуждения вопроса, их доводами за и против тезиса.

Учитывая все вышесказанное, мы попытаемся в этой главе рассмотреть, во—первых, убеждение как составную часть коммуникативного процесса, в основе которого заложены такие элементы, как интенция источника сообщения, с одной стороны, и реакция, ответ получателя, с другой стороны. Убеждение в этом смысле выступает как конкретная реализация этой особенности коммуникативной деятельности, хотя последняя не сводится к убеждению, а может играть чисто информационную роль. Этот вопрос освещается в первом параграфе. Во—вторых, исходя из указанного подхода к убеждению, как части коммуникативного процесса, мы попытаемся охарактеризовать аргументацию как рациональный способ обоснования, уточнения, критики тезисов и утверждений в ходе спора, диалога, диспута и практических рассуждений в разных областях деятельности. Изложение этого вопроса дается во втором параграфе. Наконец, в—третьих, мы постараемся показать, в чем состоит различие между традиционным, обычным и современным взглядами на аргументацию, их схемами и моделями.

2.1. Убеждение как коммуникативный процесс

С современной точки зрения, коммуникация рассматривается как информационное взаимодействие между объектами, причем такими объектами могут служить технические информационные устройства, предприятия, учреждения, животные и люди [1, с. 3]. Согласно широко распространенной в теории информации модели, построенной К. Шенноном и У. Уивером, в системе коммуникации выделяются пять частей, осуществляющих следующие специальные функции: 1) источник информации, который производит сообщение для передачи; 2) передатчик, преобразующий сообщения в

сигналы, передаваемые по каналам связи; 3) канал связи, служащий для передачи сигналов; 4) получатель или приемник информации, который производит операцию по преобразованию сигналов в сообщение; 5) адресат, которому сообщение предназначено. Такая модель имеет весьма общий характер и ориентирована не столько на людей, сколько на технические устройства информации. Поэтому в моделях, учитывающих особенности коммуникации между людьми, главное внимание обращается на их деятельность, связанную с содержательным анализом информации, с теми интенциями или намерениями, которые предполагает реализовать коммуникатор, т.е. лицо, являющееся источником информации, с одной стороны, и получатель этой информации, соответствующим образом интерпретирующий ее и принимающий соответствующее решение о своих действиях в качестве реакции или ответа. Содержательность информации, ее интенциональность, или направленность, со стороны источника и интерпретация полученной информации адресатом составляют важнейшие предпосылки взаимного обмена мыслями и чувствами, благодаря которому достигается взаимопонимание и взаимодействие между людьми в процессе коммуникации. С социальной точки зрения, коммуникация представляет собой специальную область человеческой деятельности, которая возникла и развивается обществом в целях упорядочения взаимного обмена информацией, служащей для взаимопонимания и согласованного действия в различных областях практической жизни и науки.

Хотя интенциональность коммуникации в целом все еще вызывает споры, но в процессе убеждения она представляется вполне очевидной. Ведь в ходе спора, дискуссии или же при принятии решений по какому-либо вопросу каждый человек намеревается в чем-то убедить другого, а следовательно, коммуникация приобретает явно выраженный интенциональный характер. Основная проблема, которая возникла еще в древности, касается не столько интенциональ-

ности источника коммуникации, сколько воздействия и влияния этого источника на получателя информации (слушателя, читателя, зрителя).

Нигде отношения к фактуальным и ценностным аспектам убедительной коммуникации не были так распространены, чем в сочинениях античных греческих и римских авторов [1, с. 400]. Вспомним, какое большое значение придавал Платон нравственным принципам убеждения. В диалоге “Горгий” устами Сократа он заявляет, что подлинная риторика должна основываться не на вере без знания, а на знании и истине. Риторiku же Горгия и его последователей он характеризует как сноровку, опирающуюся на поверхностные и кажущиеся мнения. Такая риторика, считает Платон, может убедить лишь толпу афинян, осудивших Сократа, а не мудрого человека и благородного гражданина. В “Федре” он набрасывает эскиз подлинной риторики, основанной на общих принципах философии и психологии и поэтому вера в ней опирается на глубокое знание, а не поверхностные мнения. Не случайно, что риторiku Платон характеризует как “искусство привлечения души с помощью рассуждения”. Особо следует отметить непреходящее значение нравственных установок личности оратора в процессе убеждения, на которые Платон обращает специальное внимание. Ведь ловкий демагог с помощью нечестных приемов и софизмов может добиться своей цели, в особенности в тех случаях, когда он выступает перед необразованной толпой. Отсюда становится ясным, что главными источниками интенций в процессе убеждения Платон считал знание предметов, о которых пытается говорить оратор, во—первых; во—вторых, философское обоснование принципов рассуждения; в—третьих, умение разбираться в душевных качествах слушателей, их психологии; в—четвертых, нравственный характер самой личности оратора.

Наиболее полно и развернуто основные факторы убеждения анализирует в своей “Риторике” Аристотель. Сегодняшний читатель этой книги найдет в ней не только систе-

матическое изложение различных способов убеждения, но и ценнейшие указания по стратегии, тактике и технике убеждения. Уже в первой книге “Риторики” он подчеркивает, что убеждение достигается, во—первых, характером и поведением оратора (ethos), во—вторых, его эмоциональным воздействием на слушателей, умением вызвать у них соответствующие обстановке чувства и настроения (pathos) и, в—третьих, содержанием логических доказательств (logos). Все эти методы убеждения у него выступают как равноправные или почти равноправные, хотя, как логик и философ, он понимал, что фундаментом убеждения является логическая аргументация, включающая дедукцию и индукцию, силлогизмы и примеры. Тем не менее, он признавал, что в некоторых случаях характер оратора оказывается наиболее эффективным средством убеждения, которым он обладает [5, 1356 а]. Во второй книге Аристотель уделяет основное внимание анализу различных эмоций, или страстей души, по его терминологии, и их воздействию на слушателей. Среди них он специально останавливается на влиянии фобий, или страхов, как специфических средств, воздействующих на убеждение. Эти идеи Аристотеля оказали заметное влияние на современные исследования в области социальной психологии, различных отраслей социологии и даже медицины. Но главная заслуга великого грека состоит в том, что он впервые четко выделил основные способы, средства и методы убеждения. Неудивительно поэтому, что многие исследования по психологическим и нравственным аспектам убеждения, осуществленные на Западе во второй половине нашего века, идут в русле идей, высказанных Аристотелем и другими теоретиками античной риторики [1, с. 402].

Что касается проблемы интенциональности, то особенно интересной с современной точки зрения представляется мысль Стагирита, что в процессе коммуникации происходит взаимодействие интенций оратора и слушателей. Хотя первоначально определенные интенции идут от оратора, так как именно он стремится внушить слушателям некоторые

мысли, чувства и намерения к поступкам и действиям, но слушатели их воспринимают не слепо и бездумно, а оценивают в их защиту аргументы, выдвигают контраргументы и на этом основании строят свое поведение, предпринимают или воздерживаются от поступков и действий. А это и означает интенциональную направленность аудитории. Аристотель также обращал внимание на то, что убежденность аудитории возникает не вследствие каких-то предварительных представлений, мнений и ощущений, а в первую очередь от поведения оратора, его эмоциональных установок, а также, разумеется, тех аргументов, с помощью которых он постарается склонить аудиторию на свою сторону. Следовательно, интенции оратора должны вызвать адекватные интенции слушателей, их согласие с заявлениями и утверждениями говорящего. В этом отношении позиция Аристотеля представляется более демократической и реалистической, чем позиция Платона, который склонялся к мысли, что задача риторики состоит не в открытии новых истин, а в убеждении их обоснованности тех, кто не в состоянии самостоятельно открыть их. Позиция Сократа, как основоположника метода диалога, была иной. Он стремился вместе с собеседником искать истину путем наводящих вопросов и привести его к верным заключениям и тем самым убедить его. Марк Аврелий, кратко излагая его метод, замечает, что Сократ с увлечением спорил с любым, чтобы доискиваться истины, а не добиться победы над оппонентом [14, с. 170].

У Аристотеля ориентация на поиск истины не так явно выражена, но в целом его риторика ориентирована на такое убеждение аудитории оратором, которое основывается на принятии доводов оратора, их оценке и критике. А это означает, что убеждение у него не сводится к простой коммуникации кем-то открытых, готовых истин.

Какие главные факторы выступают в процессе убеждения в качестве его интенций в классической риторике?

Во-первых, для большинства ее представителей характерно подчеркивание особого значения нравственности в

ходе убеждения. Платон, например, указывал, что моральная мотивация в речах оратора последовательно приводит к диалектической коммуникации, как наиболее подходящей, потому что она есть результат благородных человеческих стремлений по отношению к познанию, направленной скорее на общие, чем частные истины. Современные исследователи отмечают, что для Платона именно этические и эпистемологические, а не функциональные и ситуационные нормы определяют ценность любого коммуникатора, его интенции [1, с. 15]. Поэтому принципы коммуникации и убеждения рассматривались им под углом зрения эпистемологических и этических теорий. В Римской риторике Цицерон и Квинтиллиан считали философию и нравственность интегрированными в риторику и даже рассматривали отношение между ними как взаимосвязь формы и содержания. Цицерон, опираясь на Платона, утверждал, что задача риторики заключается в том, чтобы публично выразить наилучшее понимание, которое можно вывести из трех частей философии: диалектики, как искусства рассуждения, метафизики, как исследования природы вещей, и морали, опирающейся на принципы нравственности и соответствующего поведения людей. Квинтиллиан, в целом разделявший идеи Цицерона, особое внимание уделял нравственности оратора. В своем труде “О воспитании оратора” он писал: “Я не просто утверждаю, что идеальный оратор должен быть хорошим человеком, но заявляю, что ни один человек не может быть оратором, если он не будет хорошим человеком” [1, с. 16].

Во-вторых, классическая риторика уделяла значительное внимание психологическим аспектам убеждения. Платон, как мы видели, требовал от оратора, чтобы он разбирался в “природе души”, подобно тому, как врач знает природу тела. Он должен быть достаточно сведущ, чтобы сказать, какой человек и в зависимости от чего поддается убеждению [2, 271 е]. Аристотель особое внимание уделял эмоциональной стороне речей, которая зависит, с одной стороны, от настроений и чувств оратора, а с другой — от эмоций, или как

он выражается, от страстей или душевного состояния слушателей. Именно под влиянием страстей возникает или исчезает вера людей, а это непосредственно сказывается на их убеждениях. Поэтому автор “Риторики” советует оратору говорить о вещах, вызывающих презрение языком гневающим, о вещах похвальных — с восхищением.

В—третьих, древнегреческая риторика заложила прочные основания для той части процесса убеждения, которая связана с эпистемологическими и логическими принципами, и которая впоследствии стала ассоциироваться с аргументацией. Не будет преувеличением сказать, что аристотелевская силлогистика и диалектика в значительной мере сформировались именно под воздействием потребностей развитой политической и общественной жизни греческих полисов с их высоким уровнем ораторского искусства. Поскольку убедительность речи зависит прежде всего от логической правильности и обоснованности рассуждений, постольку необходимо было в первую очередь выявить их логическую структуру, понять, каким образом и в какой мере одни мысли вытекают из других, заключения из посылок. После кодификации правил рассуждений и создания логики следовало рассмотреть, как ее абстрактные принципы применяются к практическим рассуждениям, в особенности в ходе полемики, диалога или дискуссии.

Именно эту проблему попытался разрешить Аристотель в своей “Риторике”, где вместо полного силлогизма он обращается к энтимемам, а индуктивное обобщение заменяет примерами. Следует, однако, отметить, что даже наиболее разработанная риторическая система Аристотеля ориентировалась не столько на реальную практику аргументации, сколько идеал демонстративных рассуждений античной математики. Именно поэтому, как отмечают некоторые современные исследователи, он стремился превратить логику в формальную науку, чтобы сделать ее такой же точной наукой, как математика. Такая ориентация дедуктивной логики на математику, ставшая совершенно явной для последовате-

лей Аристотеля, хотя и упростила категории и структуры логики, но значительно отдалила ее от практических приложений [3, с. 147]. Как убедимся в дальнейшем, теория аргументации, выделившаяся из риторики, не только усовершенствовала средства и методы логического анализа рассуждений, но стала ориентироваться на новую, более сложную модель применения их к реальным ситуациям.

Что касается психологических, нравственных, стилистических и иных аспектов классической риторики, то они получили дальнейшее развитие с помощью специальных научных методов анализа в общей теории коммуникации, обзор которых дан в обстоятельном руководстве по риторической и коммуникативной теории [1], а также в исследованиях по социологии, этике, общей и социальной психологии и некоторых других гуманитарных наук.

После того, как общие процессы коммуникации в социальных науках стали изучаться с помощью точных научных методов и концепций, обозначилась явная тенденция относиться к убеждению все те явления, которые ставят своей целью влиять на мысли и поведение получателя информации с помощью тех внутренних, психологических изменений и реакций, которые убедительное сообщение вызывает у получателя информации [5, с. 8–9]. Такое воздействие достигается с помощью различных по своему содержанию сообщений, относящихся к сфере социально–политической, культурно–исторической и нравственно–этической жизни. В указанном контексте процессы убеждения исследуются главным образом в социальной психологии, политологии, культурологии и этике. При этом превалирующее значение в убеждении, по мнению ряда ученых, имеют психологические и нравственные аспекты.

Касаясь отношения между понятиями коммуникации, убеждения и аргументации, многие западные ученые считают убеждение и аргументацию необходимыми составляющими единого коммуникативного процесса. Мнения же по поводу отношения аргументации и убеждения расходятся.

Многие справедливо считают аргументацию составной компонентой убеждения, опирающейся на рационально—логические принципы и методы. Остин Фрили, например, указывает, что “аргументация дает приоритет логическим принципам, хотя и признает этические и эмоциональные ее аспекты” [8, с. 7]. Такой взгляд на аргументацию является весьма популярным, хотя встречаются и другие мнения, о которых мы скажем в дальнейшем.

Однако убеждение, в какой бы форме оно ни выступало, принципиально отличается от **принуждения** прежде всего тем, что оно представляет собой такой способ воздействия на мнения, взгляды и поведение людей, при котором они имеют возможность поступать по своему усмотрению, обладают свободой воли, могут осознано и критически оценивать доводы, соглашаться или не соглашаться с ними. В отличие от этого принуждение всегда предполагает наличие насилия, ограничения свободы воли, жесткий контроль и управление действиями и поступками людей. Такое управление сознанием и поведением людей может быть достигнуто с помощью прямого физического воздействия, угрозами, приказами, мерами административного воздействия, внушением в гипнотическом состоянии, разнообразными психотропными средствами и т.п. Все эти методы потому и считаются принудительными, что они основываются на жестком и строгом контроле взглядов и поведения людей, исключают неповиновение, возражения и критику со стороны лиц, подвергшихся принуждению. Очевидно, что в некоторых ситуациях и обстоятельствах обойтись без принуждения невозможно, но в огромном большинстве случаев более эффективными являются именно методы убеждения, опирающиеся на нежесткие методы управления взглядами и поведением людей. Наиболее убедительными в этом отношении оказываются методы аргументации, ибо именно они основываются на рациональных средствах воздействия на сознание с помощью доводов разума и логики, которые человек может подкрепить соответствующими фактами, данными опыта и прак-

тики. Это в одинаковой мере относится как к аргументатору, так и к аргументируемому.

Такой взгляд на убеждение и аргументацию прекрасно выражен в трудах Г.Джонстона, в которых он подчеркивает, что обращение к аргументации предполагает такую форму убеждения, при которой другой человек “рассматривается как находящийся вне сферы жесткого управления”. Поэтому ему предоставляется возможность “противодействовать нам, и когда мы лишаем его такой возможности, то мы уже не аргументируем” [15, с. 1]. То же самое можно сказать и о других формах убеждения, в частности, например, нравственном и эмоционально—психологическом. Главным условием здесь является свобода выражения мнений и необходимость их обоснования, что предполагает взаимную критику, спор или дискуссию. Важно при этом обратить внимание на различие убеждения, как процесса обоснования взглядов, мнений, решений, и убеждения, как результата такого процесса. Очевидно, что результатом убеждения может быть как истинное знание о вещах и явлениях, так и мнение, нуждающееся в дальнейшем обосновании. Однако в обычной речи, когда говорят об убеждениях, то под ними подразумевают истинные суждения, взгляды и принципы. Именно такие убеждения формируются у человека в результате его активной познавательной и практической деятельности. Поскольку, однако, постижение истины представляет собой длительный процесс, в ходе которого возможны заблуждения, ошибки и паралогизмы, постольку в реальном поиске истины всегда неизбежны обращения к предположениям, мнениям и вере.

Начиная от античности, рациональная, разумная вера всегда ассоциировалась с мнением, тогда как знание большей частью основывалось на доказательствах. Соответственно этому, Платон, например, различает “два вида убеждения: одно — сообщающее веру без знания, другое — дающее знание” [16, т. I, с. 268]. Аристотель считал, что “с мнением связана вера (в самом деле, не может тот, кто имеет мнение, не верить этому мнению), всякому мнению сопутствует вера,

а вере — убеждение” [17, т. I, с. 431]. Если Платон придавал решающее значение убеждению, основанному на знании, и поэтому видел задачу диалектики в поиске истинного знания, то Аристотель под диалектическими рассуждениями понимал правдоподобные умозаключения, в частности индукцию и аналогию, выводы которых не достоверны, а лишь вероятны в той или иной степени. По отношению к силлогистическим выводам, которые приводят к истинным заключениям при истинности посылок, диалектические рассуждения можно рассматривать как достаточно обоснованные убеждения или мнения. Можно поэтому сказать, что для Платона и Аристотеля рациональная вера совпадает с той формой убеждения, которая возникает при исследовании данных наблюдения, опыта и иных конкретных фактов действительности. Ее сила или степень зависит поэтому от числа и разнообразия объективных фактов, а не субъективной уверенности исследователя. В Новой философии Д. Юм, по сути дела, связывает и даже, пожалуй, отождествляет веру с убеждением, придавая ей преимущественно субъективный характер. По его мнению, когда человек убежден в чем-то, то именно вера придает его суждениям “больше силы и влияния” и значимость, запечатлевает их в уме и делает их руководящими принципами всех наших действий” [17, с. 197]. Кант впервые попытался отделить объективное от субъективного в процессе убеждения, характеризуя последнее как простую уверенность, связанную исключительно с особенностями субъекта. Убеждение же должно опираться на объективные основания, с которыми должен согласиться всякий разумный человек. Верность наших суждений, указывает он, “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 субъекта, то его называют уверенностью

(Überredung). Уверенность это только иллюзия, ибо здесь та основа, которая заключается исключительно в субъекте, считается объективной” [18, с. 208].

Такое различие между простой верой или уверенностью и убеждением получило дальнейшее уточнение и экспликацию в разных интерпретациях понятия вероятности, а именно статистической, логической, или индуктивной, и субъективно—психологической. Если статистическая интерпретация основывается на анализе таких объективных свойств массовых случайных событий, как их относительная частота, а логическая определяется как степень разумной веры в гипотезу при имеющихся данных, то психологическая концепция опирается на действительную, фактическую веру, которая нередко значительно отклоняется от рациональной.

В теории аргументации нередко убеждение отождествляют с истинностью или доказанностью суждения. Но в таком случае крайне суживается сама сфера аргументации, ибо из нее исключаются хотя и обоснованные, но недедуктивные формы рассуждений. Между тем именно недедуктивные типы рассуждений, как мы покажем дальше, играют доминирующую роль в реальной аргументации, принятии решений и практических выводах. Несомненно, что доказательные рассуждения, опирающиеся на дедуктивные правила вывода, обладают наибольшей силой убеждения, ибо при истинных посылках они гарантируют истинность заключения. Поэтому нередко убеждение сводится к установлению или доказательству тезиса рассуждения. Такой взгляд широко распространен в существующих учебниках и пособиях по логике, в которых аргументация отождествляется с доказательствами. Однако подобный взгляд, как мы покажем ниже, охватывает лишь сравнительно узкую область аргументации, хотя и представляет собой наиболее сильный рациональный способ убеждения. Но такой способ убеждения подходит скорее для демонстрации идей, суждений, тезисов, чем поиска оснований или аргументов для их принятия.

Пожалуй, наиболее крупный шаг, сделанный теорией аргументации, состоит в том, что она предложила более адекватную модель, в рамках которой становится возможным применять неформальные и недедуктивные методы рассуждений, учитывающие реальные особенности ситуаций, складывающиеся в ходе спора, дискуссии, принятии решений и т.д. Самое же главное — такой подход дает возможность оценивать аргументы или доводы, предложения и критические замечания аудитории, к которой обращаются участники спора или дискуссии. Благодаря этому процесс убеждения предстает не как монолог, когда оратор излагает свои аргументы в защиту выдвигаемого тезиса, а становится диалогом, напоминающим сократовский. Только благодаря подобному диалогу возникает обратная связь оратора с аудиторией, в ходе которой выдвигаемые тезисы и обосновывающие их аргументы или доводы анализируются, оцениваются и критикуются участниками обсуждения.

2.2. Аргументация как рационально—логическая часть убеждения

Переходя к развернутому обсуждению природы аргументации, следует еще раз подчеркнуть, что она представляет собой специфическую форму коммуникативной деятельности, неразрывно и органически связанную с процессом убеждения. Поэтому аргументацию следует рассматривать в первую очередь с точки зрения **деятельностного** подхода. Согласно такому подходу, в любом процессе аргументации необходимо различать, во—первых, **субъект** аргументации, т.е. лицо или группу лиц, пытающихся воздействовать на других людей и убедить их в истинности или, по крайней мере, обоснованности своих утверждений, предположений и решений; во—вторых, **объект**, или адресат аргументации, которому она предназначена; в—третьих, схему или структуру деятельности, которая включает в свой состав цель аргументации и воз-

возможные способы ее реализации; в—четвертых, средства, методы и приемы воздействия на объект аргументации, с помощью которых достигается убеждение аудитории и ее согласие с выдвигаемыми утверждениями, тезисами или решениями. При коммуникативном подходе подчеркивается прежде и больше всего именно деятельность субъекта, ориентированная на изменение взглядов, мнений и убеждений других людей. В сфере познания и духовной деятельности аргументация направлена именно на перестройку сознания, изменение представлений, понятий и суждений людей. При принятии решений в практической деятельности аргументация ориентирована на такое изменение взглядов и суждений людей, которые могут побудить их к совершению тех или иных действий, поступков или поведения.

Конечная цель субъекта или аргументатора заключается в том, чтобы добиться *согласия* или *принятия* объектом или респондентом (аудиторией слушателей, читателей, зрителей или отдельными лицами) не только выдвигаемых утверждений, тезисов или решений, но и тех аргументов, или доводов, которые их подкрепляют, подтверждают или так или иначе обосновывают. Действительно, убеждение можно считать достигнутым, если аудитория соглашается или принимает аргументы. Этот процесс взаимодействия аргументатора и респондента, оратора и аудитории, оппонента и пропонента, завершающийся получением согласия респондента с утверждениями и доводами аргументатора, и опирающийся на рационально—критические формы обоснования, имеет существенное значение для правильного понимания характерных особенностей аргументации.

К их числу относится, во—первых, представление об аргументации как рационально—логической составляющей процесса убеждения. Эта особенность аргументации признавалась и признается всеми учеными, начиная от Платона и Аристотеля и кончая современными теоретиками аргументации. Мы уже не раз отмечали, что убеждение достигается различными способами и методами, но среди них важней-

шее место занимает убеждение, воздействующее прежде всего на разум и мышление людей. Правда, в иных случаях обращение к чувствам, настроениям, эмоциям людей может вызвать более быстрый и непосредственный эффект, но рациональные доводы и логическая их обоснованность оказывают более сильное и продолжительное воздействие на сознание и поведение людей. Вот почему творцы античной риторики, и прежде всего Аристотель, выступили против софистической риторики своих предшественников, которая была ориентирована скорее на веру без знания, убеждение без рационального обоснования и стремилась не к поиску истины, а к победе в споре любой ценой. Для Платона и Аристотеля аргументация, в сущности, совпадала с рациональными методами убеждения. Об этом свидетельствуют многие их высказывания. Так, Платон устами Сократа в своих диалогах пишет, 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 [16, т. 2, с. 304]. Такую же точку зрения защищает Аристотель в своей “Риторике”, где он говорит, что каждая наука может поучать и убеждать относительно того, что относится к ее области” [19, с. 19]. Подлинное же искусство убеждения или риторики, по его мнению, заключается в нахождении тех общих принципов и методов, которые, с одной стороны, применимы во всех науках, а с другой — воздействуют скорее на разум, чем чувства и эмоции человека.

Другая отличительная особенность аргументации состоит в том, что она основывается на рациональном анализе тех видов рассуждений, с помощью которых достигается убеждение. Этим аргументация отличается от разного рода средств и методов описания, повествования, передачи информации, а также таких мощных факторов воздействия на сознание людей, как художественная литература, музыка, живопись, архитектура, кино и другие виды искусства. Конечно, произведения искусства могут быть более убедительными, чем су-

хие логические рассуждения, но они достигают своих целей иными путями и методами. Как правило, интенции, которые в них содержатся, никогда не выступают в “голом виде”, а опосредуются художественно–образной системой всего произведения. Вот почему назидательность, предзаданность так вредит искусству.

Аргументация же с самого начала ориентирована на рациональный анализ отношения между утверждениями и доводами, которое может быть представлено в различных типах рассуждений. Можно даже сказать, что всякий раз, когда утверждение, тезис, решение рассматривается совместно с подтверждающими или обосновывающими доводами, мы имеем дело с аргументацией. Отношение между утверждением или заключением и обосновывающими его аргументами может иметь дедуктивный характер, когда заключение выводится из аргументов по правилам логического вывода (дедукции). Такую аргументацию мы будем называть в дальнейшем дедуктивной или демонстративной. По своей логической структуре она совпадает с доказательными рассуждениями или доказательствами. При этом в практике аргументации используются в большинстве неформальные или содержательные доказательства.

Другой тип отношения между утверждением и аргументами называют отношением логического подтверждения, которое охватывает индукцию, аналогию, статистические выводы и некоторые другие виды рассуждений. В этом случае аргументы лишь с той или иной степенью правдоподобия или вероятности подтверждают выдвигаемое утверждение, гипотезу или обобщение. Если при дедуктивной аргументации мы имеем дело с полным обоснованием выдвигаемых утверждений, то во всех остальных случаях речь может идти только о неполном, частичном обосновании наших утверждений. Таким образом, аргументация с гносеологической точки зрения может рассматриваться как способ полного или частичного обоснования наших утверждений, мнений, взглядов. Но в любом случае аргументация предпо-

лагает наличие логического отношения между аргументами, или доводами, и основанного на них заключения. Следовательно, с логической точки зрения аргументация представляет собой определенный способ логического рассуждения. В зависимости от того, являются ли используемые для аргументации рассуждения дедуктивными или недедуктивными — которые в современной логической литературе называются правдоподобными, вероятностными или индуктивными в широком смысле слова, т.е. частично подтверждаемыми — мы можем соответственно говорить о дедуктивной или индуктивной аргументации. Необходимо при этом только помнить, что к индуктивным рассуждениям будут относиться умозаключения по аналогии, статистические выводы, экстраполяции, обобщения и т.п. рассуждения, аргументы или доводы которых в той или иной степени подтверждают, а следовательно, обосновывают заключения или утверждения.

Необходимость характеристики аргументации как определенного способа рассуждения признают все без исключения авторы. В связи с этими многие авторы указывают, что основными и важнейшими свойствами аргументации являются ее правильность и обоснованность. Этот вывод непосредственно следует из логической характеристики аргументации как соответствующего процесса рассуждения. О логической правильности рассуждения и основанной на ней аргументации можно, очевидно, говорить только в случае дедуктивной аргументации, ибо только в этом случае существуют точно определенные правила вывода истинных заключений из истинных посылок. При индуктивной аргументации приходится ограничиваться весьма общими правилами, которые носят скорее характер рекомендаций, чем обязательных логических норм или предписаний. Так, например, аргументация, основанная на фактах, будет тем убедительней, чем больше будет собрано таких подтверждающих фактов и чем больше они будут отличаться друг от друга. Все другие правила и рекомендации будут иметь локальный характер и основываться на исследовании специфи-

ческих особенностей конкретной области познания или практической деятельности. Интуитивно они осознаются как некоторые навыки для работы в определенной области науки и практики.

Это различие между дедуктивной и индуктивной аргументацией определенным и существенным образом сказывается и на их обосновании. В самом деле, дедуктивная аргументация является обоснованной, если она, во—первых, является правильной, и во—вторых, если все ее посылки или аргументы будут истинными. Важно не смешивать эти понятия, поскольку из обоснованной дедуктивной аргументации, по определению, вытекает ее логическая правильность, обратное же не всегда верно, ибо кроме правильности обоснование требует наличия истинных посылок, или аргументов. Таким образом, обоснованность аргументации представляет более существенное ее свойство, чем правильность. Это станет очевидным, если мы обратимся к индуктивной аргументации, которая не основывается на точно фиксированных правилах рассуждений, но тем не менее опирается на установление степени подтверждения обобщения, гипотезы или мнения релевантными данными (фактами наблюдения и опыта, свидетельствами чувств, надежно проверенной информацией и т.д.). Таким образом, критерий обоснования имеет родовой характер и одинаково применим как к дедуктивной, так и к индуктивной аргументации. В то же время в первом случае обоснование носит более общий, формальный характер, который не зависит от конкретного содержания фигурирующих при этом суждений. Индуктивная аргументация, основывающаяся на частичном подтверждении заключения релевантными аргументами, имеет совершенно иную логическую и эпистемологическую природу. Заключения такой аргументации устанавливаются лишь с той или иной степенью достоверности и они существенным образом зависят от имеющихся релевантных аргументов. С изменением аргументов как по числу, так и содержанию, изменяется степень вероятности заключения. По—видимому, именно неопределен-

ность заключений индуктивной аргументации, ее зависимость от существующих в данное время аргументов, а также трудность определения степени вероятности заключения послужили главной причиной ограничения области аргументации доказательными и истинными суждениями.

Такая тенденция ясно прослеживается в нашей философской и логической литературе, когда обоснованность аргументации отождествляется либо с ее доказательностью, либо, наоборот, противопоставляется ей. Так, Ю.В.Ивлев в своем “Курсе логики” заявляет, что аргументация направлена на выработку убеждения (или мнения) в истинности какого—либо утверждения” [20, с. 124]. Даже такой видный специалист по аргументации, как Г.А.Брутян иногда склоняется к мысли, что убедительность аргументации сводится к созданию впечатления о доказанности истинности выдвигаемого тезиса. “Если доказать, — пишет он, — означает установить истинность тезиса, то убеждать — означает создавать у слушателя, собеседника, оппонента, читателя и т.д. впечатление о том, что истинность тезиса доказана” [21, с. 10]. Если истинность тезиса доказана, то тем самым достигнута его убедительная аргументация, поэтому остается неясным, зачем нужно создавать впечатление об его истинности, когда налицо продемонстрирована сама истинность.

Очевидно, что доказательство истинности любого утверждения является наилучшим средством убеждения, но в процессе убеждения и аргументации часто используются не только доказательные, но и правдоподобные или вероятностные рассуждения. Не только в практической, но и теоретической деятельности мы опираемся на такие рассуждения для подтверждения и обоснования наших мнений, взглядов и утверждений. Таким образом, аргументация требует прежде всего обоснования, которое может быть осуществлено с помощью таких рационально—логических средств, какими являются доказательные и правдоподобные рассуждения. С этой точки зрения мы можем различать дедуктивную и индуктивную аргументацию, как это делают, например, К.Лам-

берт и У.Ульрих в своей книге “Природа аргументации” [22, с. 4]. Правда, в своей книге они касаются только дедуктивной аргументации, хотя наиболее интересными с точки зрения реальной практики являются именно случаи индуктивной и правдоподобной аргументации, с которыми чаще всего приходится иметь дело в ходе спора, дискуссии и диалога.

По—видимому, сведение аргументации к дедуктивным способам рассуждения, гарантирующим достижение истины при истинных посылах, объясняется двумя причинами: во—первых, такая аргументация является наиболее убедительной, ибо она приводит к достоверным заключениям и тем самым исключает возможность спора. Во—вторых, нередко аргументацию смешивают с общим процессом убеждения, в ходе которого вырабатывается не только рациональное, но и эмоциональное отношение к выдвигаемому утверждению или решению. В связи с этим А.П.Алексеев в своей книге “Аргументация. Познание. Общение” резюмирует, что “характерными чертами убеждения является не только уверенность субъекта в истинности мысли, но и эмоциональное отношение к этой мысли” [23, с. 29]. Если рассматривать уверенность субъекта в истинности мысли как вид правдоподобного заключения, то такое утверждение представляется вполне приемлемым.

Вторая характерная особенность аргументации состоит в ее ориентации на определенную аудиторию. Большинство современных исследователей признают, что реальный процесс аргументации, начиная от научного познания и кончая повседневными деловыми решениями, существенным образом связан с теми группами людей, которые составляют его аудиторию, и к которым эта аргументация адресуется. Ведь, чтобы убедить людей рациональными доводами, необходимо, чтобы они согласились с ними, приняли их. Вот почему многие специалисты признают, что достижение согласия с аудиторией является наиболее типичной чертой реальной аргументации. Так, например, признанный авторитет в этой области Х.Перельман считает, что конечной целью аргумен-

тации является получение согласия аудитории [4, с. 1]. Следуя этому подходу, Р.Риеке и М.Зилларс называют свою концепцию ориентированной на аудиторию, ибо считают обращение к аудитории наиболее существенным признаком всякой подлинной аргументации [5].

Разумеется, согласие или принятие аргументации аудиторией вносит субъективный момент в ее понимание, но без этого невозможно никакое убеждение. Ведь когда ученые принимают ту или иную научную гипотезу, они, наряду с объективными доводами и фактами, основываются также на определенных субъективных предпосылках, предпочтениях и склонностях. Тем более это должно относиться к утверждениям, мнениям и решениям конкретного, практического характера, когда речь заходит о вопросах, затрагивающих интересы значительного числа людей. Здесь каждый в состоянии самостоятельно судить о выдвигаемых политиками, социологами, экономистами, правоведами предложениях, решениях и проектах, хотя это часто не замечают теоретики, ссылающиеся на некомпетентность простых людей. Разумная, обоснованная аргументация должна удовлетворять объективным критериям (требованиям логики, стандартам теории вероятностей, принятия решений и т.д.). Но ее эффективность в конечном итоге зависит от того, соглашается ли аудитория с вашими доводами и аргументацией в целом. Такого рода согласие можно рассматривать как интересубъективный фактор, который органически дополняет объективные критерии правильности и обоснованности аргументации.

Прежде чем дать определение, необходимо обратить внимание на то, что в русском языке и отечественной литературе по логике термин “аргументация” употребляется для обозначения совокупности доводов, приводимых в пользу какого—либо утверждения, а слово “аргумент” используется в качестве синонимов таких слов, как “довод” или “основание” [6, с. 54; 7. с. 49]. Мы же в дальнейшем будем понимать под аргументацией процесс рассуждения, который включает в свой состав, во—первых, выдвижение утверждений, кото-

рые могут выступать в форме тезисов, заявлений, предположений, гипотез или решений; во—вторых, доводы или аргументы, которые обосновывают утверждения; в—третьих, согласие или несогласие аудитории с выдвигаемыми утверждениями и аргументами. Таким образом, аргументация, в отличие от математического доказательства, не основывается на каких—либо заранее принятых посылах, какими являются аксиомы и постулаты математики, она стремится в ходе обмена мыслями убедить аудиторию в справедливости и обоснованности выдвигаемых утверждений. Именно для этой цели и служат приводимые аргументы или доводы, которые играют роль, аналогичную посылам дедуктивного рассуждения, хотя и не тождественны им. Действительно, для доказательства необходимо, чтобы заключение следовало из истинных (или принятых за истинные) посылок с логической необходимостью, т.е. строго по правилам дедукции. Для аргументации достаточно, чтобы утверждения были обоснованы, т.е. подтверждены свидетельствами, фактами или другими данными. Важно, чтобы с вашими аргументами согласилась аудитория.

В теории аргументации аудитория рассматривается более широко, чем в повседневной речи. Под ней подразумевают не только определенную группу людей, слушающих оратора, который стремится их убедить. Любая группа лиц и даже отдельный человек, которым предназначена соответствующая аргументация, будь то слушатели или читатели, составляют аудиторию. Понятие аудитории необходимо для того, чтобы показать, что убеждение слушателей или читателей достигается путем обмена, оценки и критики аргументов, выдвигаемых оратором или автором, с одной стороны, и слушателями и читателями, с другой. Первые выдвигают утверждения, обосновывают их с помощью соответствующих аргументов, вторые оценивают и критикуют их, соглашаются или не соглашаются с ними. Нетрудно понять, что такой подход достаточно адекватно описывает реальный процесс аргументации, с которым мы встречаемся в ходе полемики, диалога

или дискуссии, особенно по конкретным практическим вопросам. Очевидно, что поскольку состав аудитории может быть различный, постольку и методы аргументации не могут оставаться неизменными. В практических делах можно ограничиться общеизвестными доводами и соображениями, в дискуссиях же по специальным проблемам — прибегать к специфическим аргументам, которые известны лишь профессионалам.

Понятие аудитории является центральным для теории аргументации Х.Перельмана, который ориентировался на то, чтобы использовать доводы “в отношении наших собственных действий и влияния их на других” [4, с. 3]. Именно в результате этого можно было убедить аудиторию и в конечном итоге заставить ее согласиться с выдвигаемыми тезисами и подтверждающими их аргументами. Разумеется, такой процесс не сводится к безоговорочному принятию тезисов и аргументов, он предполагает оценку, уточнение, критику и исправление выдвигаемых утверждений, в ходе спора или дискуссии. Поэтому аргументация напоминает не столько монолог оратора или лекцию преподавателя, сколько живой обмен мыслями, при котором оцениваются, сопоставляются и критикуются различные точки зрения и доводы в их защиту. “Цель теории аргументации, — пишет Перельман, — состоит в исследовании техники рассуждений, позволяющей нам внушить или усилить мысленное *согласие с тезисом, представленным для оценки*” [4, с. 4]. Достижение такого согласия является решающим условием убеждения, которое приводит и к взаимопониманию и к коллективному поведению или действию. Важно, однако, подчеркнуть, что исходным пунктом аргументации, так же как и источником ее оценки, является именно аудитория, будь то слушатели, читатели или зрители. На этом основании Риеке и Зилларс характеризуют свой подход к аргументации как ориентированный на аудиторию [5, с. 23], поскольку люди, выступая публично, выдвигают определенные аргументы в защиту своих утверждений и точек зрения. При этом в рамках аргументации не об-

ращают внимания на то, как они пришли к своим утверждениям и доводам. Этими вопросами должна специально заниматься психология и социология познания, а также логика и методология научного исследования и открытия. Для аргументации существенно, чтобы выдвигаемое утверждение было обосновано, т.е. подтверждено свидетельствами, фактами и иными аргументами. Но одного этого условия совершенно недостаточно, чтобы говорить об аргументации, так как в противном случае диалог, взаимодействие оратора и аудитории, писателя и читателя превращается в монолог или математическое доказательство, которые исключают обмен мыслями и их оценку. А для такой оценки необходима аудитория.

Перельман различает три типа аудиторий. Во—первых, такой аудиторией может служить все человечество. Разумеется, никто конкретно не обращается к такой аудитории, и поэтому это понятие представляет идеальную конструкцию, такую же, как, например, рассудительный человек в праве или же разумно хозяйствующий человек в экономике. Тем не менее, все эти понятия оказываются весьма плодотворными, так как они показывают, как в идеале должен рассуждать, принимать решения или действовать каждый человек, чтобы достичь наибольшего эффекта. Поскольку сила аргументов оценивается аудиторией, то очевидно, что если определенные доводы, которые после тщательного анализа и исследования получают согласие со стороны универсальной аудитории, оказываются наиболее убедительными. Аргументация, которая будет обоснована как состоящая из принудительных доводов, являющихся, по мнению Перельмана, “самоочевидными и обладающих вневременным и абсолютным характером, будет считаться независимой от местных или исторических случайностей” [4, с. 32].

Во—вторых, аудитория может состоять из группы лиц и даже одного лица, к которым обращается говорящий. Именно для них он подыскивает аргументы в защиту своего утверждения и тем самым хочет получить от них согласия.

В—третьих, аудиторию может представлять сам аргументирующий, когда он, например, размышляет о будущих своих поступках или поведении. Чтобы принять соответствующее решение, он должен найти убедительные доводы для себя, чтобы обосновать это решение.

Апелляция к аудитории составляет центральную идею современных подходов к аргументации, которая отличает ее от демонстрации или доказательства. Однако в концепции Перельмана ее роль слишком преувеличивается. Несомненно, что в реальной полемике или дискуссии приходится не просто выдвигать тезисы и приводить аргументы для их обоснования, но и добиваться согласия аудитории. А для этого необходимо, чтобы слушатели сами оценили и критически рассмотрели выдвигаемые доводы и в конечном счете согласились с утверждениями говорящего. Нередко при этом последнему приходится уточнить или исправить свое утверждение. Но ясно также, что доводы и утверждения как аргументирующего, так и слушателей, опирались на объективные факты, свидетельства, относительные истины. Только благодаря такому подходу все наше познание, как в науке, так и в повседневной жизни, приобретает объективный характер. По—видимому, именно для этой цели Перельман вводит понятие универсальной аудитории, в которой аргументация не зависит от “местных и исторических случайностей”. В ходе же полемики или дискуссии приходится иметь дело с конкретными слушателями, учитывать ограниченность их знаний, неубедительность возражений, слабость доводов, склонность к предвзятым мнениям, предубеждениям и т.п. Такие же претензии могут быть предъявлены и к аргументатору, выступающему в ходе полемики или дискуссии. Но в результате взаимного обмена мнениями, оценки и критики доводов за и против в конечном итоге достигается если и не полное, то хотя бы частичное согласие и взаимопонимание по спорному вопросу. Вот почему все ведущие специалисты подчеркивают, что “аргументация ... предполагает встречу умов, когда оратор, — пишет Перельман, — стремится убедить, а не вы-

нудить аудиторию или командовать ею” [24, с. 11]. Джонстон считает, что для аргументации необходимо держать ум открытым, хотя это не обязывает нас к восприятию любой аргументации, обращенной к нам. Но в то же время мы не можем всегда держать свой ум закрытым [15, с. 3]. Настоящая аргументация существует тогда, “когда респондент ни бесстрастен ни пассивен к тому, что говорит аргументатор” [15, с. 4].

Поскольку аргументация в реальной практике происходит в тесной связи с другими компонентами убеждения, то иногда оказывается весьма трудным выявить, какие именно факторы в наибольшей степени повлияли на убеждение аудитории. Тем не менее, для теоретического анализа оказывается целесообразным и даже необходимым исследовать аргументацию как особую компоненту убеждения и тем самым установить ее отношение к другим составляющим убеждения. Частично этого вопроса мы касались в предыдущем параграфе.

Воздействие на взгляды и поведение людей достигается самыми различными средствами и методами, начиная от принуждения и кончая убеждением и собственным примером. Анализ стимулов, средств, способностей, необходимых для желательного изменения мыслей и поведения убеждаемого, составляет предмет психологического исследования. То же самое следует сказать о тех внутренних, психологических изменениях и реакциях, которые убедительная информация вызывает у ее получателя [5, с. 8–9]. Такой подход к процессу убеждения ограничивается в целом анализом психологических факторов, их влияния на мысли и поведение респондента. Меньшую роль играют нравственные и мировоззренческие мотивы, хотя в известных условиях они могут превалировать даже над разумными доводами.

В западной и нашей отечественной литературе существуют разные взгляды на отношение аргументации к убеждению. Многие западные исследователи, занимающиеся проблемами коммуникации и информации, считают убеж-

дение и аргументацию равноправными компонентами единого коммуникативного процесса. Другие заявляют, что аргументация отличается от убеждения тем, что она подчеркивает рационально—логические аспекты, в то время как убеждение отдает приоритет эмоционально—психологическим его аспектам. Наконец, третьи считают, что аргументация всегда должна подкрепляться чувствами и эмоциями. Таким образом, вырисовываются три различных подхода к отношению аргументации к убеждению, которые графически можно представить в виде круговых диаграмм.



рис. 1



рис. 2



рис. 3

В первом случае аргументация и убеждение рассматриваются как обособленные и изолированные процессы, не оказывающие заметного влияния друг на друга. При этом предполагается, что аргументация не стремится к тому, чтобы убедить кого—либо в чем—то. Ее задача состоит в том, чтобы сформулировать требования и принципы, которым должны удовлетворять обоснованные утверждения. Возникает законный вопрос: если аргументация не имеет отношения к процессу убеждения, то зачем вообще нужно формулировать принципы обоснования. С другой стороны, чисто психологические способы убеждения слишком изменчивы, чтобы на их основе можно было сформулировать концепцию убеждения, ибо проявления чувств и эмоций меняются с условиями и обстоятельствами, а также конкретными личностями, являющимися респондентами. Поэтому такая точка зрения, представленная графически в виде изолированных кругов, изображающих на рис. 1 соответственно объемы понятий

убеждения и аргументации, в настоящее время высказывается редко.

Наиболее популярной считается сейчас точка зрения, согласно которой аргументация включает в свой состав ту часть убеждения, которая имеет дело с доказательствами, частичными подтверждениями и т.п. логическими рассуждениями и обосновывающими их аргументами, или доводами. На рис. 2 эта часть убеждения изображена меньшим кругом, входящим в больший круг, и представляющим логический способ убеждения. На наш взгляд, такое представление более адекватно характеризует отношение аргументации к убеждению как целостному процессу.

Наконец, третий подход к аргументации, допускает частичное использование других факторов, в частности, психологических в процессе аргументации. Поэтому отношение между аргументацией и убеждением в этом случае изображается на рис. 3 двумя пересекающимися кругами. Бесспорно, в реальном процессе убеждения аргументация, опирающаяся на рационально—логические доводы и основания, дополняется другими факторами убеждения. Но эти факторы призваны дополнить и усилить доводы разума и аргументации вообще воздействием эмоций, чувств, настроений и т.п. нелогических компонентов убеждения.

Многие теоретики аргументации специально обращают внимание на то, что подчеркивание роли логики в процессе убеждения и коммуникации явно недостаточно, чтобы раскрыть подлинную природу аргументации. Действительно, несмотря на строгую логику, присущую формальным математическим доказательствам, многие ученые не считают их аргументацией. Такой взгляд они обосновывают тем, что такие доказательства основываются на формальном дедуктивном выводе, при котором рассуждение сводится к исчислению, к получению одних формул из других чисто механическим способом, который в принципе можно поручить и компьютеру. А это означает, что подобная аргументация исключает человеческий, субъективный фактор. Это, во—пер-

вых. Во—вторых, подобные доказательства исключают взаимодействие с аудиторией, обмена мнениями по поводу выдвигаемых аргументов и вытекающих из них заключений. Приняв посылки, аудитория вынуждена в таких случаях полностью согласиться с заключениями. Между тем в реальном процессе убеждения для обоснования аргументации используются разные формы недедуктивных рассуждений, заключения которых являются вовсе не окончательными и достоверными, а поэтому они не обязывают аудиторию согласиться с ними. А это и означает, что аргументация представляет собой более сложный способ убеждения, чем простое, а тем более формализованное или механизированное доказательство. Вот почему Х.Перельман, например, не уставал подчеркивать, что теория аргументации должна основываться на неформальных рассуждениях и обычном, естественном языке, а не искусственном языке символов и формул, как это принято в математической логике и основаниях математики. Естественный язык, несмотря на некоторые недостатки в определенности и точности выражения мысли, обладает тем не менее универсальным характером, вследствие чего на нем можно выразить все оттенки мысли более понятно и ясно, чем на искусственном символическом языке. Следует также напомнить, что еще Аристотель противопоставлял аналитические рассуждения — силлогизмы — диалектическим, или правдоподобным рассуждениям, которые встречаются в различного рода спорах и дискуссиях. Во всех таких случаях Перельман советует обращаться именно к неформальной логике, которая обосновывает свои действия, позволяет выявить контрверзы и принимать разумные решения. Вот почему он считал, что аргументация должна опираться именно на неформальную логику [13, с. 11], которая в отличие от формальной демонстративной логики интересуется прежде всего тем, насколько аргументы являются сильными, подходящими и убедительными.

Однако чрезмерное выпячивание роли неформальных методов рассуждения, субъективного момента в процессе

аргументации привело некоторых западных теоретиков аргументации к исключению демонстрации, доказательных рассуждений из сферы аргументации. Мы считаем такой подход необоснованным хотя бы потому, что в ходе спора, диалога и дискуссии их участники нередко прибегают к доказательствам и дедуктивным умозаключениям. Но обычно такие доказательства всегда имеют содержательный характер, в которых ясно указывается содержание и смысл употребляемых при этом понятий и суждений. Другая крайность в этом деле состоит в том, что некоторые авторы даже спор, полемику сводят к доказательству тезиса аргументатором и опровержению тезиса оппонента. Такие взгляды в отечественной литературе высказывались С.И.Поварниным [10] и В.Ф.Асмусом[25]. Их можно встретить и в других, в том числе современных руководствах по логике и методологии науки.

Чтобы избежать этих крайностей и приблизить принципы аргументации к реальным спорам и дискуссиям, необходимо признать и дедуктивные, и недедуктивные методы логики в качестве законных средств рассуждения, вывода истины из представленных аргументов или наведения на истину, когда речь идет об индукции и других правдоподобных умозаключениях. Очевидно, что речь в этом случае должна идти не о чисто формальных рассуждениях, которые, хотя и играют важную роль при обосновании научного знания, но не используются для поиска истины и аргументации. Более того, многие известные математики указывают, что доказательство является результатом творческой работы математика, оно “открывается с помощью правдоподобного рассуждения, догадки” [11, с. 10]. А.Пуанкаре особо подчеркивает роль математической индукции [12, с. 21]. Аргументация опирается прежде всего на рациональные, дискурсивные методы, поэтому ее цель будет достигнута, если в конечном счете аудитория согласится с утверждениями и доводами аргументирующего лица (оратора, докладчика, полемиста и т.п.).

Мы не раз уже отмечали, что убеждение нередко основывается не только и даже не столько на рациональных приемах и методах, сколько психологических, этических, стилистических, эстетических, ораторских и т.п. элементах и моментах. Такой взгляд был общепринятым в античной риторике и, все еще считается верным и в настоящее время. Поэтому вряд ли целесообразно отождествлять убеждение только с психологическими факторами, как бы они не именовались. Такой подход, быть может, и играет роль в коммуникативной теории и тех ее направлениях, которые ориентируются на бихевиористические идеи, но он слишком сужает взгляд на процессы убеждения. В связи с этим мы считаем необходимым еще раз подчеркнуть, что процесс убеждения складывается из множества различных факторов логической, эпистемологической, психологической, этической и иной природы, взаимодействие которых и приводит к желаемому результату. Такой взгляд защищает А. Старченко [26].

Аргументация же составляет наиболее важную, фундаментальную компоненту убеждения, так как она опирается, во-первых, на рациональные основы убеждения, на разум, а не эмоции, которые трудно контролировать и тем более анализировать. Во-вторых, в самой сути рационального убеждения лежит рассуждение, т.е. процесс преобразования одних мыслей в другие, который поддается контролю со стороны субъекта. Хотя неформальные рассуждения не допускают прямого переноса истины с посылок на заключение, тем не менее мы можем оценивать их заключения с помощью рационального анализа подтверждающих их фактов. В-третьих, аргументация стремится раскрыть реальный механизм рационального убеждения так, как он происходит в ходе диалога, полемики, спора или дискуссии, а также при принятии практических решений. В-четвертых, благодаря своей логической структуре, о которой речь пойдет в дальнейшем, аргументация приобретает упорядоченный, целенаправленный и организованный характер.

Целенаправленность и упорядоченность аргументации находит свое конкретное воплощение в последовательности тех фаз, или стадий, которые она проходит. Разумеется, эти фазы в различных областях деятельности имеют свои специфические особенности и отличия, но тем не менее в них можно выявить нечто общее, инвариантное, что позволяет нам рассматривать их в рамках единой обобщенной схемы аргументации. Но здесь возникает важный вопрос: откуда берется эта общая схема, на какие типы аргументации она опирается, в чем ее преимущества перед другими типами? Исчерпывающий ответ на него может быть получен только в конце исследования. Здесь же отметим, что в отличие от традиционных схем, ориентирующихся в основном на математические рассуждения и доказательства в силу их особой убедительности, современные концепции отталкиваются прежде всего от практики ведения судебных споров, которые хотя и не отличаются такой точностью и убедительностью, но стоят несравненно ближе к реальной аргументации. Более того, многие современные авторы, как уже отмечалось выше, не склонны рассматривать математические доказательства как аргументацию и именно поэтому с самого начала в качестве модели берут судебный спор как образец соответствующим образом упорядоченной полемики или диспута. Опираясь на этот образец, они заявляют, что его общая схема или структура может быть принята за основу любой рациональной дискуссии.

Действительно, поскольку любая аргументация стремится убедить в чем-то аудиторию, то она должна начинаться с выдвижения некоторого утверждения или предложения. Характер такого утверждения в различных видах деятельности или контекстах может иметь разное название и содержание. Даже в рамках судебной практики мы встречаемся с обвинениями по уголовным делам, гражданскими исками, защитой чести и достоинства и т.п. В научных диспутах чаще всего имеют дело с предположениями, гипотезами и тезисами. В практической деятельности - с действиями и принимаемыми-

ми решениями. Но во всех этих случаях утверждение не навязывают аудитории, а стремятся его обосновать. Формы и способы такого обоснования также являются весьма отличными, начиная от свидетельств очевидцев, показаний потерпевших и кончая специальными экспертизами в суде и экспериментами и систематическими наблюдениями в науке. Подобное обоснование должно выявить рациональную связь между фактами, свидетельствами, показаниями, наблюдениями, экспериментами — короче, фактами и утверждением, которое выступает как определенное умозаключение, опирающееся на факты. Большей частью такое умозаключение в силу неполноты нашего знания носит не окончательный и достоверный характер, а только относительный и вероятностный характер. Разумеется, при этом стремятся изучить все факты настолько полно и тщательно, чтобы заключение было по возможности наиболее вероятным и заслуживающим доверия. В юридической практике заключение является вердиктом суда, в научной дискуссии — выступает как подтверждение или опровержение предположения или гипотезы, на практике — как обоснование принимаемого решения.

Таким образом, перед нами вырисовывается такая весьма общая схема аргументации. На **первой**, начальной стадии формулируется основная цель аргументации, та задача или проблема, которую предстоит обосновать и тем самым убедить аудиторию в ее истинности, целесообразности, полезности и т.п. критериях. Здесь, однако, возникает вопрос: как возникает сама цель, задача или проблема? В рамках теории аргументации этот вопрос не ставится и не исследуется, подобно тому, как в математике непосредственно не интересуются тем, каким образом получаются ее аксиомы. Предполагается, что такая задача существует, и на первой стадии необходимо ее ясно и как можно точнее сформулировать, ибо от этого зависит поиск фактов. Эта задача должна быть сформулирована в виде определенного утверждения, независимо от того, является ли она предположением, догадкой, гипотезой или просто—напросто

мнением. В ходе аргументации это утверждение необходимо соответствующими фактами и методами обосновать. Отсюда становится ясным, что аргументация вовсе не сводится к передаче слушателям уже известных, кем-то до этого открытых новых истин, как об этом говорил Платон. Сам процесс открытия таких истин чрезвычайно интересен, но не менее важен анализ процесса обоснования предположений и гипотез, которые, в случае их надежного подтверждения, могут превратиться как раз в новые, открытые учеными истины. Не меньшую роль аргументация играет в повседневном общении и при принятии практических решений. Именно она служит для обоснования наших мнений, действий и решений, придавая им убедительность, тем самым способствуя взаимопониманию и согласию между людьми.

Вторая стадия аргументации связана с поиском, оценкой и анализом тех фактов, свидетельств, наблюдений, экспериментов, которые в дальнейшем мы будем называть **данными**. Это отнюдь не такое простое дело, как кажется на первый взгляд. Прежде всего, оценка предполагает наличие определенного критерия или стандарта, с помощью которого оцениваются разные типы аргументации. Во-первых, к аргументации можно подходить с точки зрения общих стандартов логических умозаключений, так как именно они служат основой аргументации. С такой точки зрения, дедуктивные рассуждения будут отнесены к одному типу, недедуктивные — к другому. В свою очередь среди недедуктивных тоже существуют различия: мы отличаем индукцию от аналогии, прямые статистические заключения от обратных и т.п. Во-вторых, в рамках определенной области аргументации можно выделить более обоснованные аргументации от менее обоснованных. В-третьих, аргументация тесно связана с определенными эпистемологическими принципами, которые, в частности, выражаются через использование соответствующих понятий и модальных терминов. Одна из важных эпистемологичес-

ких проблем здесь заключается в том, чтобы выявить, какие правила и стандарты имеют общий характер и не зависят от области аргументации, а какие зависят от нее. Правила и стандарты первого рода носят эпистемологический или логический характер. Они применимы к самым различным областям аргументации и поэтому являются инвариантными к конкретной области. В самом деле, правила дедукции или индукции не зависят от содержания материала, которым мы пользуемся для аргументации. Именно поэтому логику относят к формальным наукам подобно математике. Ведь наши вычисления, к какой области они ни относились, осуществляются по единым правилам. Точно так же логические рассуждения, чтобы быть правильными, должны удовлетворять единым правилам и стандартам. С другой стороны, критерии и стандарты, характеризующие степень обоснованности и строгости аргументации, связанные с их оценкой, не могут оставаться неизменными в разных областях. Поэтому, например, критерии, применяемые для оценки и критики аргументации в юриспруденции нельзя переносить на опытные науки, а тем более математику. Даже в рамках определенной, конкретной области эти критерии не остаются одинаковыми.

Третья, заключительная фаза аргументации связана с установлением и обоснованием логической связи между данными и полученным на их основе результатом. Такой результат может представлять бесспорное заключение, выведенное из посылок как аргументов. С такими заключениями мы встречаемся в математике, по крайней мере, когда излагаем, преподаем ее. Большой же частью заключения аргументации представляют собой результаты, полученные с помощью недедуктивных рассуждений, которые с той или иной степенью подтверждают заключение и могут поэтому оцениваться с той или иной степенью вероятности. Конечно, в ходе спора или дискуссии используются и дедуктивные заключения, но в практических рассуждениях аргументация, как мы уже отмеча-

ли, опирается прежде всего на рассуждения недедуктивные, заключения которых небесспорны, не окончательны, а лишь правдоподобны. Вот почему тщательная оценка, критика и коррекция доводов, оснований или аргументов, осуществляемая в процессе аргументации, приобретает такое решающее значение. Хотя результат или заключение аргументации в различных областях называют по-разному, например, в праве — вердиктом, в науке — подтверждением гипотезы, на практике — принятием решения и т.п., но с логической точки зрения такое заключение представляет собой итог рассуждения, доказательство или подтверждение тезиса, основанное на установлении определенного логического отношения между данными и заключением.

Приведенная схема дает лишь весьма общее представление о разных фазах, или стадиях, аргументации. В реальной практике процесс имеет более сложный и даже запутанный характер, так как в каждой стадии можно выделить в свою очередь несколько этапов, связанных, например, с выдвижением и отбором предположений, гипотез, решений для последующей оценки, анализа и критики на второй фазе аргументации. В свою очередь на второй фазе можно исследовать различие между аргументами, провести их анализ, а затем дать им соответствующую оценку. Такой анализ и оценка будут способствовать более тщательному исследованию выдвигаемой аргументации, обоснованности доводов, на которые она опирается, и тем самым будут содействовать усилению самой степени рационального убеждения.

Поскольку аргументы, или доводы, в процессе убеждения формулируются в рамках тех или иных логических рассуждений, то представляется необходимым перейти к обсуждению общей логической структуры аргументации. Это тем более важно, что зачастую в нашей литературе, как мы уже отмечали, аргументация нередко ассоциируется только с доказательными рассуждениями.

Литература

1. *Arnold C.C., Bowers J.W.* Handbook of Rhetorical and Communication. Allyn and Bacon. Inc. Boston, 1984.
2. *Платон.* Федр // Полн. собр. творений Платона. Т. Пг., 1922.
3. *Toulmin St.* The Uses of Argument. Cambridge, 1958.
4. *Perelman Ch., Olbrechts Titeca L.* The New Rhetoric. Nortre Dame, 1971.
5. *Rieke R., Sillars M.* Argumentation and decision making process. N.Y., 1975.
6. Толковый словарь русского языка. М., 1934.
7. *Кондаков Н.И.* Логический словарь—справочник. М., 1979.
8. *Freeley A.* Argumentation and Debate. Belmont, 1966.
9. *Рузавин Г.И.* Гипотетико—дедуктивный метод // Логика и эмпирическое познание. М., 1972.
10. Поварнин С.И. Искусство спора // Вопр. философии. 1990. № 3.
11. *Пойа Д.* Математика и правдоподобные рассуждения. М., 1957.
12. *Пуанкаре А.* О науке. М., 1983.
13. *Perelman Ch.* Formal logic and informal logic // From Methaphysics to rhetorics. Dordrecht, 1989.
14. *Аврелий М.* Наедине с собой. М., 1914.
15. *Johnstone H.W.* Some Reflection on Argumentation // Philosophy, Rhetoric and Argumentation. Pensilvania, 1965.
16. *Платон.* Сочинения: В 3 т. Т. 3. М., 1968—1972.
17. *Юм Д.* Сочинения: В 2 т. Т. I. М., 1966.
18. *Кант И.* Критика чистого разума // *Кант И.* Соч.: В 6 т. Т. 3. М., 1964.
19. *Аристотель.* Риторика // Античные риторика. М., 1978.
20. *Ивлев Ю.В.* Курс лекций по логике. М., 1988.
21. *Брутян Г.А.* Аргументация. Ереван, 1984.
22. *Lambert K., Ulrich W.* The Nature of Argument. N.Y., 1980.
23. *Алексеев А.П.* Аргументация. Познание. Общение. М., 1991.
24. *Perelman Ch.* The Idea of Justice and Problem of Argument, N.Y., 1963.
25. *Асмус В.Ф.* Учение логики о доказательстве и опровержении. М., 1954.
26. *Старченко А.* О методологической функции теории убеждения // Методология и развитие научного знания. М., 1982.

Глава III

Логические структуры аргументации

Характерной особенностью любой аргументации является использование различных способов рассуждения, имеющих разную логическую структуру. Наиболее знакомыми формами таких рассуждений являются дедуктивные умозаключения, в которых тезис следует из посылок с логической необходимостью. Поэтому аргументация, основанная на истинных посылках и правилах дедуктивного вывода, обладает особой убедительностью. Не случайно, по—видимому, долгое время аргументацию отождествляли или сводили к доказательному, или демонстративному, рассуждению.

Однако и в научном познании и повседневных практических рассуждениях в процессе убеждения, особенно в ходе спора, диалога или дискуссии, часто обращаются к другим, недедуктивным способам обоснования выдвигаемых утверждений, заключений и решений. В традиционной логике такими способами служат индукция и аналогия, к которым в настоящее время добавляют статистические выводы, экстраполяцию и некоторые другие формы рассуждений. Все они отличаются от дедуктивных выводов тем, что их посылки, несмотря на истинность, не гарантируют истинности заключения, а только подтверждают его в той или иной степени, или делают его правдоподобным или вероятным. Поэтому аргументация, основанная на правдоподобных рассуждениях, дает лишь частичное обоснование выдвигаемым утверждениям, мнениям или предположениям.

Обычно в трудах по теории аргументации рассматриваются только эти две основные формы рассуждений. Соответственно этому, различают дедуктивную или демонстративную

аргументацию и аргументацию недемонстративную, которую часто называют индуктивной, правдоподобной или вероятностной. Следует, однако, с самого начала подчеркнуть, что аргументация не является чисто логической теорией. Поэтому она специально не исследует логические структуры, а анализирует способы и методы применения таких структур в процессе убеждения. С такой точки зрения ее следует рассматривать как прикладную отрасль знания, изучающую, в частности, принципы и методы применения логики к процессам рационального убеждения.

Будучи частью общего процесса убеждения, аргументация опирается не только на те немногие способы логических рассуждений и их структур, но и разнообразные другие формы, которые обычно не рассматриваются в чистой логике. Устоявшиеся, традиционные способы умозаключений, кроме того, значительно огрубляют и упрощают те реальные структуры, с которыми приходится встречаться в реальных рассуждениях в ходе спора, диалога, дискуссии или при принятии решений. В связи с этим некоторые современные теоретики аргументации предлагают использовать для этого более сложные модели, аналогичные, например, юридической, в которой рассматриваются различные виды суждений, осуществляющих разные функции в судебном процессе.

В настоящей главе мы сначала обсудим традиционную демонстративную модель аргументации, ограниченные возможности которой потребовали обращения к более общим недемонстративным моделям, основанным на правдоподобных, или вероятностных, рассуждениях. Только после этого становится возможным взглянуть на логическую структуру аргументации с более общей и широкой точки зрения, когда форма логических структур отдельных видов аргументации определяется конкретными целями и характером процесса убеждения и поиска истины. Такую попытку осуществил известный английский философ Стефан Тулмин, предложивший графические схемы различных типов аргументации, которые позволяют более

детально анализировать их логические структуры. Опираясь на нее, мы можем лучше понять роль различных компонентов структуры в процессе аргументации, начиная от практических рассуждений и кончая современными формами дедуктивных и правдоподобных заключений, а тем самым пролить дополнительный свет на генезис их логических структур.

3.1. Логическая структура демонстративной аргументации

Под демонстративной аргументацией подразумевают все те способы рационального убеждения, которые основываются на дедуктивных умозаключениях. Поскольку, однако, убедительность и обоснованность аргументации зависит не только от правильности логической формы рассуждения, но и истинности его посылок, постольку такие рассуждения называют *доказательными*. В чистой логике обычно детально не анализируют эти посылки, так как дедукция может быть использована также для вывода заключений из гипотетических посылок, которые могут оказаться ложными. В теории аргументации обсуждение характера посылок, их обоснование и оценка имеет существенное значение, ибо от них в первую очередь зависит убедительность заключений, мнений и решений.

Правила дедукции служат для переноса истинностного значения посылок на заключение: они гарантируют, что если посылки рассуждения будут истинными, а процесс логического вывода правильным, или корректным, то и заключение будет истинным. Этот основной принцип лежит в основе всякой демонстрации, ибо предотвращает возможность выведения ложного заключения из истинных посылок. Это означает, что дедуктивные умозаключения представляют собой логический механизм для переноса истинностного значения посылок на заключение.

Наиболее характерными особенностями демонстративной аргументации являются объективность, завершенность и достоверность. Когда говорят об *объективности* такой аргументации, то имеют в виду, что ее результат не зависит от мнений, склонностей, предпочтений рассуждающего субъекта. Иногда поэтому утверждают, что ее заключение обладает принудительной силой. Если вы приняли посылки дедукции, то обязаны принять и заключение. Именно в этом состоит одна из привлекательных черт такой аргументации и вследствие этого к ней прибегают всюду, где это возможно, в том числе в обычных спорах. Вместо объективности результатов демонстрации предпочтительней говорить об *интерсубъективности*, так как речь здесь фактически идет о независимости заключений от субъектов рассуждений.

Завершенность результатов демонстративной аргументации выгодно отличает их от других, в частности заключений правдоподобной аргументации. Заключение, полученные путем демонстрации, имеют окончательный характер и могут поэтому выступать в виде самостоятельных следствий или теорем. Так, например, в математике теорема, доказанная с помощью аксиом или других теорем, становится самостоятельной научной истиной и в дальнейшем может применяться без ссылок на те посылки, из которых она выведена. В отличие от этого, в недемонстративных рассуждениях, например, при индуктивном обобщении фактов, правдоподобие или вероятность основанного на них предположения или гипотезы всегда оценивается, хотя бы неявно, с точки зрения существующих, наличных фактов. Вновь обнаруженные данные и факты впоследствии могут усилить, ослабить и даже целиком опровергнуть гипотезу. На этом основании утверждают, что заключения демонстративной аргументации обладают однозначным или *достоверным* характером. В противоположность этому все недемонстративные формы аргументации рассматриваются как проблематические и гипотетические, но, конечно, не произвольные, а обоснованные с той или иной степенью вероятности.

Обычно эта степень определяется через подтверждение гипотезы соответствующими фактами. Другими словами, факты, свидетельства, статистическая информация и т.п. данные, на которые опираются правдоподобные рассуждения, а следовательно, и основанная на них аргументация, могут лишь с той или иной степенью логической вероятности подтвердить, оценить и обосновать заключение. А это и означает, что между данными и заключением здесь существует не необходимая, а только вероятностная связь. Именно такой гипотетический, вероятностный характер недемонстративных рассуждений долгое время служил препятствием для полноправного признания их в логике, а соответственно также как средства убеждения в аргументации.

Такой взгляд в значительной мере обусловлен, во—первых, теми особенностями демонстративных рассуждений, которые мы перечислили выше, и которые делают их особенно убедительными для нашего сознания. Во—вторых, эти рассуждения служат основой для всякого доказательства и в особенности доказательства математического. Вот почему демонстративная аргументация, по сути дела, совпадает с доказательными рассуждениями.

Во всяком доказательстве различают три основные части: тезис, аргументы, или доводы, и способ демонстрации или доказательства. **Тезисом** называют то положение, которое требуется доказать. В доказательстве тезис выступает как заключение, которое выводится по правилам дедукции из аргументов, служащих посылками рассуждения. **Аргументами** или основаниями доказательства называются те посылки, которые используются при логическом выводе заключения. **Способом** доказательства или демонстрации называется совокупность тех умозаключений, с помощью которых тезис выводится из аргументов.

Какие требования предъявляются к составным частям доказательства?

Во—первых, тезис должен быть сформулирован ясно, четко и однозначно. Во—вторых, аргументы должны быть

истинными или доказанными утверждениями. В—третьих, способ демонстрации или доказательства должен отвечать всем требованиям логических умозаключений. Эти правила связывают аргументы с тезисом доказательства и поэтому их нарушение приводит к ошибкам. Демонстрация, по сути дела, сводится к показу того, следует ли тезис из аргументов согласно правилам дедукции или нет. Поэтому раскрытие логической структуры демонстративной аргументации связано с анализом прежде всего тех форм дедуктивных умозаключений, на которых основывается такая аргументация.

В трудах Аристотеля была построена теория *категорического силлогизма*, в которой посылками служат только категорические суждения. Силлогизм, указывает он, есть речь, в которой если нечто предположено, то с необходимостью вытекает нечто отличное от положенного. Поскольку категорические суждения выражают принадлежность или непринадлежность свойства предмету, постольку силлогистика с онтологической точки зрения может рассматриваться как логическое учение о свойствах. Принцип, лежащий в основе силлогистики, выражает тот общеизвестный факт, что если некоторое свойство принадлежит исследованному классу предметов, то оно будет принадлежать любому элементу этого класса. Если все металлы электропроводны, а медь — металл, то медь электропроводна. На этом основании силлогизм часто определяют как умозаключение от общего к частному.

После Аристотеля были исследованы другие формы умозаключений и даже само понятие дедукции было подвергнуто пересмотру стоиками. Ученики Аристотеля Теофраст и Эвемед дополнили его теорию, включив в нее умозаключения, посылками которых служат условные и разделительные суждения. В традиционной логике все эти умозаключения стали называть силлогистическими, хотя по своей логической структуре они весьма отличаются от категорического силлогизма.

Условные умозаключения широко используются в науке и повседневных рассуждениях главным образом в форме утверждающего и опровергающего модусов.

$$\begin{array}{l} \text{Если из } A \text{ следует } B \\ \hline A - \text{истинно} \\ B - \text{истинно} \end{array}$$

Пример: Если газ нагреть, то он расширится. Газ был нагрет, поэтому объем его увеличился. Это правило, известное как *modus ponens* (модус утверждающий), постулирует истинность следствия условного умозаключения на основании истинности его основания. Часто его называют также правилом отделения, так как он разрешает отделить следствие от основания. В этом факте ярко проявляется автаркия, или самостоятельность, результата дедуктивного рассуждения.

В опровергающем модусе из ложности следствия заключают о ложности основания условного умозаключения (*modus tollens*).

$$\begin{array}{l} \text{Если из } A \text{ следует } B \\ \hline B - \text{ложно} \\ A - \text{ложно} \end{array}$$

Пример: если треугольник равнобедренный, то углы при его основании равны; оказалось, что эти углы не равны. Следовательно, данный треугольник неравнобедренный. Этими модусами постоянно пользуются в доказательствах и опровержениях. С помощью утверждающего метода обосновывают истинность заключения или следствия. Опровергающий модус, как показывает само его название, служит для опровержения тезиса.

В демонстративной аргументации, опирающейся на *разделительные* умозаключения, истинность тезиса доказывается путем исключения всех других гипотез, кроме одной—единственной, которая и будет истинной.

$$\frac{H_1 \vee H_2 \vee H_3 \vee H_k}{H_2 \quad H_3 \quad H_k - \text{все ложны}}$$

Следовательно, H_1 — истинно

Кроме того, в науке нередко прибегают к косвенным доказательствам, типичной формой которых является распространенное в математике доказательство от противного. Об истинности тезиса в этом случае судят на основании доказательства противоречащего ему утверждения, т.е. антитезиса.

Все перечисленные выше логические структуры были известны традиционной логике. Новый крупный шаг в расширении дедуктивных структур, их символизации и формализации был сделан после возникновения логики отношений, в которой, наряду со свойствами, стали изучаться разнообразные другие отношения предметов и между предметами (включения, порядка, величины, степени, расположения и т.п.). В дальнейшем и свойства и отношения стали изучаться в рамках единой дедуктивной структуры, где свойствам соответствовали одноместные, а отношениям — многоместные предикаты. Такой структурой и стала символическая, или математическая логика, которая, по сути дела, представляет собой математическую модель доказательных рассуждений.

Хотя тенденция к символизации и формализации дедуктивных рассуждений была заметна еще в аристотелевской логике, но о подлинной формализации доказательных рассуждений можно говорить лишь, начиная с исследований Готлоба Фреге. Именно он начал изучать те способы доказательств, которыми пользуются математики в своих работах. Символизация и техника формализации Фреге оказались слишком громоздкими и неудобными и поэтому они были усовершенствованы и развиты дальше Б. Расселом, А. Н. Уайтхедом, Д. Гильбертом и их последователями. Именно благодаря их трудам были построены разные математические модели демонстративных рассуждений.

Как строится такая модель?

Во—первых, за основу берется какая—либо содержательная теория, чаще всего математическая, утверждения которой уже соответствующим образом упорядочены. Для этого тщательно выбираются некоторые исходные утверждения, которые принимаются без доказательства и поэтому считаются аксиомами. Эти системы аксиом исследуются на совместимость или непротиворечивость, независимость, а если возможно, то и на полноту. На этой стадии осуществляется, таким образом, аксиоматизация теории.

Во—вторых, чтобы осуществить логический вывод теорем из аксиом, необходимо точно и ясно сформулировать все правила дедуктивного вывода. Всякие ссылки на интуицию, очевидность, наглядность и т.п. нелогические факторы считаются недопустимыми. На этой стадии система по—прежнему остается содержательной.

В—третьих, чтобы перейти к построению формализованной аксиоматической системы, необходимо построить символический язык, в котором каждый символ имеет вполне определенное значение, а всякое суждение можно представить в виде формулы, т.е. определенной последовательности символов данного языка.

В—четвертых, в результате всего этого процесс вывода теорем из аксиом сводится к преобразованию исходных формул (аксиом) в доказанные формулы (теоремы) согласно точно указанным правилам преобразования. Другими словами, содержательное рассуждение превращается при этом в формальное исчисление, аналогичное, например, алгебраическому. Еще на заре возникновения математической логики ее родоначальник возлагал на нее такие большие надежды, что считал возможным решать с ее помощью любые споры. “В случае возникновения споров, — писал Г.Лейбниц, — двум философам не придется больше прибегать к спору, как не прибегают к нему счетчики. Вместо спора они возьмут перья в руки, сядут за (счетные) доски и скажут друг другу: будем вычислять” [1, с. 321].

Однако такие чрезмерные надежды оказались явно утопическими, как это выяснилось с дальнейшим развитием математической логики. Эта модель оказалась весьма плодотворной для анализа демонстративных рассуждений, используемых в математике. Она в огромной степени способствовала уточнению принципов математического доказательства, критериев его строгости и тем самым содействовала разрешению многих трудных проблем обоснования математики. Искусственный символический язык и формальные рассуждения играют важную роль в осуществлении строгих математических доказательств. Необходимость таких доказательств видна из того исторического факта, что до открытия неевклидовых геометрий многие математики объявляли, что им удалось вывести пятый постулат, или аксиому о параллельных, из других аксиом геометрии Евклида. Если бы они руководствовались строгими современными стандартами, то легко бы обнаружили свою ошибку.

В связи с этим возникает вопрос: является ли формальное доказательство аргументацией? Выше мы уже отметили, что такое доказательство представляет собой модель содержательного доказательства и поэтому оно абстрагируется от конкретного смысла понятий и суждений, которые встречаются в нем. Главная цель подобной формализации состоит в том, чтобы сделать доказательство максимально точным, чтобы при выводе теорем (производных формул) из аксиом (исходных формул) исключить всякие ссылки на интуицию, очевидность, наглядность и т.п. факторы, которые не содержатся ни в аксиомах ни в правилах вывода. Ясно, что подобное преобразование одних формул в другие, отображение содержательного мышления в формальном исчислении трудно назвать аргументацией, поскольку здесь мы абстрагируемся от реального смысла и конкретного содержания рассуждений. Подобно любой формальной системе, оно должно быть соответствующим образом *интерпретировано*, для чего необходимо исходным символам и формулам, а также прави-

лам преобразования одних формул в другие придать определенный смысл. Только в таком случае формальное доказательство превращается в содержательное и вместо синтаксической структуры получится семантическая система.

По-видимому, именно с таких позиций Х. Перельман подходит к оценке формального доказательства и противопоставляет его аргументации. “В современной своей форме, — пишет он, — доказательство представляет собой исчисление, построенное в соответствии с заранее установленными правилами. Доказательство оценивается как правильное или неправильное в зависимости от того, соответствует ли оно принятым правилам или нет. Заключение считается доказанным, только если оно получено осуществлением серии допустимых операций, которое начинается от 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 теоремами остается неизменным” [3, с. 10].

Некоторые авторы рассматривают такое противопоставление формального доказательства аргументации как попытку исключить доказательные рассуждения вообще из сферы аргументации. “При такой интерпретации, — пишет Г. Брутян, — аргументация, по существу, ограничивается лишь правдоподобными посылками и соответствующим заключением, что является неправильным сужением области аргументации” [4, с. 40]. Поэтому он считает, что “всякая корректная аргументация включает в себя доказательство как обязательный, причем основной элемент” [4, с. 29]. По этому поводу следует заметить, во-первых, что Перельман не исключает реальные доказательства, выраженные на естественном языке, из области аргументации, поскольку “классическая теория доказательства, которая отрицается формализмом, правильность дедуктивного метода гарантирует интуицией или очевидностью — естественным светом разума” [3, с. 10]. Во-вторых, ставя в центр своего исследования прав-

доподобные рассуждения, он не ограничивает, а напротив, расширяет сферу аргументации, ибо в этом случае реальные доказательные рассуждения дополняются правдоподобными, которые широко используются в ходе спора, диалога, дискуссии и полемики. В—третьих, рассматривая доказательство как “основной элемент” аргументации, автор, по сути дела, не замечает специфики правдоподобных рассуждений и основанной на ней аргументации.

Тенденция сведения аргументации к доказательству, как уже отмечалось в предыдущей главе, достаточно ясно выражена в отечественной литературе. Она проявляется как в самих определениях аргументации, так и в рассмотрении спора и дискуссии как специфических форм доказательных рассуждений. Так, книга Г.А.Брутяна, в целом интересная и информативная по содержанию, начинается с такой общей характеристики. “Аргументация — это способ рассуждения, в процессе которого выдвигается некоторое положение в качестве доказываемого тезиса: рассматриваются доводы в пользу его истинности и возможные противоположные доводы; дается оценка основаниям и тезису доказательства, равно как и основаниям и тезису опровержения; опровергается антитезис, т.е. тезис оппонента; доказывается тезис; создается убеждение в истинности тезиса и ложности антитезиса как у самого доказывающего, так и у оппонентов; обосновывается целесообразность принятия тезиса с целью выработки активной жизненной позиции и реализации определенных программ, действий, вытекающих из доказываемого положения” [4, с. 7]. Приведенное определение мало чем отличается от той характеристики доказательного рассуждения, которую мы рассмотрели в начале этой главы. Если аргументация ограничивается реальными доказательствами, то против такого определения вряд ли что можно возразить. Однако в большинстве случаев аргументация носит значительно более сложный характер, когда заходит речь о процессах убеждения в гуманитарной области: в юрис-

пруденции, политике, педагогике, да и в повседневных практических рассуждениях. Вот почему нам думается, что нужно говорить не о противопоставлении доказательных рассуждений правдоподобным, а скорее их сочетании в разных типах аргументации. Так, в точных и абстрактных науках именно доказательство служит главным средством обоснования знания и убеждения, в то время как в гуманитарных науках и практической деятельности для обоснования утверждений, мнений и решений привлекаются методы, основанные не на дедуктивных умозаключениях, а на правдоподобных или вероятностных рассуждениях. Прав поэтому Перельман, когда говорит, что практический разум, который должен нами руководить в действии, ближе к мышлению судьи, чем математика [5, гл. VI].

Прежде чем оценить достоинства юридической модели, необходимо рассмотреть структуру недемонстративной аргументации, основанной на логике вероятностных рассуждений.

3.2. Структуры недемонстративной аргументации

До сих пор, говоря о недемонстративной аргументации, мы ограничивались простой констатацией, что заключения, на которых основывается она, имеют правдоподобный или вероятностный характер. Но сразу же возникают вопросы: о какой вероятности здесь идет речь? Почему наряду с термином “вероятность” мы используем также термин “правдоподобие”? Наконец, в какой мере можно считать вероятностное заключение специфической формой обоснования аргументации? Чтобы ответить на них, мы должны детальнее обсудить различные интерпретации категории вероятности и как она используется в различных логических структурах недемонстративной аргументации.

Классическая, статистическая и логическая вероятность

В самом широком смысле слова термин “вероятность” характеризует степень возможности события, явления или результата. Эта степень в простых случаях может быть определена чисто интуитивным путем, но уже в античном мире ученые стали более тщательно анализировать это понятие и сделали первые попытки для количественного измерения степени возможности различного класса массовых, повторяющихся случайных событий (кораблекрушений, пожаров и других неблагоприятных случаев). На этой основе была построена деятельность первых страховых обществ. Но никакой твердой теоретической базы тогда, конечно, не существовало для этого.

Элементы математической теории вероятностей впервые были построены в XVII веке, когда ученые обратились к анализу азартных игр. Эти игры, как известно, организованы таким образом, что шансы участников на выигрыш оказываются равновероятными. Так, при игре в кости игральная кость (представляющая собой тщательно изготовленный кубик, на каждой грани которого нанесены очки от 1 до 6) при подбрасывании вверх может упасть любой верхней гранью. Следовательно, выпадение каждой грани и соответственно очков от 1 до 6 будет одинаково возможным или равновероятным. Аналогично этому организованы игры в рулетку, карты и т.д. Во всех этих играх существует конечное число возможностей и осуществление каждой из них является равновероятной. Поэтому для численного определения вероятности события (выпадения очков, попадания шарика в сектор рулетки, получения карты и т.д.) необходимо подсчитать число равновероятных событий и число тех событий, которые благоприятствуют появлению ожидаемого события. Тогда отношение числа благоприятствующих событий к числу всех равновероятных и будет характеризовать вероятность интересующего нас события. Так, выпадение герба при бросании монеты

будет ожидаться с вероятностью, равной $1/2$, а 6 очков при бросании игральной кости — $1/6$, поскольку в первом случае существуют две равные возможности, а во втором — шесть возможностей. В общем случае подобную вероятность можно вычислить по формуле: $P = m/n$, где P — обозначает вероятность события, m — число случаев, благоприятствующих появлению события, а n — число всех равновозможных событий.

Такая интерпретация вероятности, основанная на анализе равновозможных или симметричных событий, складывающихся в азартных играх, получила название *классической* концепции вероятности и нашла свое завершение в трудах великого французского математика и астронома П.С.Лапласа. Однако подобный подход оказался ограниченным с точки зрения практического приложения и неудовлетворительным теоретически. В самом деле, равновозможность здесь совпадает с равновероятностью и поэтому при определении понятия вероятности возникает порочный круг. Но главный недостаток этого определения состоит в том, что симметричные исходы событий существуют лишь в специально организованных азартных играх либо в немногих других случаях. Тем не менее, в ходе аргументации иногда такой подход к оценке различных будущих действий может оказаться полезным, поскольку он опирается на оценку шансов.

На смену классической концепции впоследствии пришла *статистическая*, или *частотная*, интерпретация вероятности. Уже давно было замечено, что чем чаще повторяется событие, тем выше степень возможности его появления. Такие события стали называть массовыми, повторяющимися, случайными событиями, ибо они отличаются, во-первых, от регулярных, закономерно появляющихся событий. Во-вторых, они не являются единичными, уникальными событиями, о возможности которых можно было бы говорить по частоте их появления.

В основе новой статистической интерпретации вероятности лежит представление об относительной частоте появ-

ления массового случайного события, которая определяется при достаточно длительных наблюдениях или испытаниях. Так, медики могут выявить число заболевших гриппом среди различных групп населения и определить его относительную частоту, разделив это число на общее число людей в группе. Аналогично этому качество производимой продукции определяют путем деления числа бракованных изделий к общему их числу. Очевидно, что чем больше наблюдений или испытаний будет сделано, тем точнее будет относительная частота, а тем самым и вероятность появления массового, повторяющегося, случайного события. Хотя теоретическое понятие вероятности не совпадает с эмпирически определяемой относительной частотой, но в статистике обычно оно приравнивается к относительной частоте события при длительных наблюдениях. Важно также отметить, что статистическая вероятность характеризует не отдельное событие, а определенный класс событий. Ведь когда говорят о вероятности заболевания, то имеют в виду не отдельного человека, а соответствующую группу населения. То же самое следует сказать о бракованном изделии. Поскольку вероятность во всех таких случаях определяется через относительную частоту появления массового события, то об индивидуальном событии ничего подобного сказать нельзя, ибо оно не обладает частотой.

Статистическое понятие вероятности характеризует, следовательно, численное значение степени возможности появления массового случайного события при длительных эмпирических испытаниях и тем самым является объективным по своему содержанию. Оно отображает то, что происходит в реальном мире и не зависит от мнения субъекта. Именно поэтому оно получило такое широкое распространение в естествознании, технических и социально—гуманитарных науках.

В теории аргументации статистическая вероятность может быть использована во всех тех случаях, когда делаются предсказания на основе установления относительных частот

появления событий и в разнообразных статистических выводах. Одним из важных способов аргументации в статистике является умозаключение от выборки, или образца к генеральной совокупности, или популяции. Если выборка из совокупности сделана с соблюдением необходимых требований, т.е. является репрезентативной, то на основании тщательного исследования ее можно с той или иной степенью вероятности утверждать, что выдвинутая гипотеза о генеральной совокупности будет справедливой. Такой подход аналогичен обычному индуктивному рассуждению, в котором на основе анализа некоторых членов класса предметов делается вероятностное заключение, что свойство, которым обладают исследованные члены класса, будет присуще всем членам класса. Но для характеристики индуктивных рассуждений обращаются к другой интерпретации вероятности, которую называют логической и индуктивной, а иногда, чтобы охватить все способы недемонстративных рассуждений, то просто правдоподобной, противопоставляя ее тем самым достоверно истинной аргументации.

Во всяком рассуждении существует определенная *логическая* связь между посылками и заключением. В дедуктивных умозаключениях, как мы видели, она выступает в виде логического следования заключения из посылок. Другими словами, если эти посылки истинны, а *отношение* между ними и заключением удовлетворяет правилам дедукции, то рассуждение и основанная на ней аргументация считается *полностью обоснованной*.

Совершенно другой характер имеет отношение между посылками и заключением индукции. Если в посылках содержится информация о некоторых исследованных членах определенного класса явлений, то она переносится на другие неисследованные члены, их группу или весь класс в целом. Ясно, что эта информация может оказаться и неверной относительно непроверенных членов класса и тем более всего класса. Таким образом, известная нам инфор-

мация может служить только в качестве *частичного обоснования* индуктивного заключения.

Родовым понятием для подобного определения дедукции и индукции служит понятие обоснования, на которое опирается в конечном счете и аргументация. При дедукции достигается полное обоснование, при индукции — только частичное. Поэтому мы могли бы определить аргументацию как ту форму мышления, в которой выдвигаются определенные доводы, или аргументы, для обоснования или подтверждения некоторого утверждения, предположения или решения. Такого взгляда придерживаются многие современные авторы, например, Д. Чаффи в своем популярном руководстве “Мысля критически” [6, с. 415] или У. Греннан в обширном труде “Оценка аргументации” [7, с. 5]. Ввиду неопределенности термина “частичное обоснование” большинство авторов предпочитает говорить о степени подтверждения индуктивного заключения его данными, тем более что такая терминология является общепринятой в современной индуктивной логике [8, с. 83].

Первым, кто начал рассматривать отношение между посылками и заключением индукции, эмпирическими фактами и гипотезой как специфическое *вероятностное* отношение, был известный английский экономист Джон Мейнард Кейнс. Он считал, что такая вероятность имеет объективный характер, так как определяется не субъективной верой исследователя, а тем реальным отношением, которое существует между посылками и заключением индукции, а также между гипотезой и относящимися к ней данными. Однако Кейнс полагал, что вероятностное отношение такого рода не может быть точно сформулировано логически и поэтому постигается только интуитивно. Весьма осторожную позицию он занимал и в отношении определения степени логической вероятности, считая, что только в немногих случаях она может быть выражена числом. Другой автор известной системы вероятной логики Г. Джеффрис, напротив, считал, что именно понятие логической вероятности является основополага-

юшим не только для индукции и научных выводов, но и всей математической статистики. Более приемлемую и убедительную точку зрения высказывает Р.Карнап, который признает одинаково важными и самостоятельными как логическую, так и статистическую интерпретацию вероятности. В то время как статистическая интерпретация дает нам знание о реальных процессах, происходящих в мире, и рассматривает вероятность как относительную частоту при длительных наблюдениях массовых, повторяющихся, случайных событий, логическая вероятность характеризует мир нашего знания, в котором мы используем для подтверждения одних утверждений (заявлений, предположений, предсказаний, гипотез и решений) другие утверждения (эмпирические свидетельства, факты, показания и т.п. доводы).

Таким образом, логическая структура не только индуктивных рассуждений, но и умозаключений по аналогии, статистических выводов и других недемонстративных рассуждений в общей форме может быть охарактеризована с помощью понятия логической вероятности. В свою очередь логическая вероятность эксплицируется посредством понятия *степени подтверждения* предлагаемого утверждения или гипотезы всеми имеющимися в наличии релевантными высказываниями (посылками или аргументами). Подобно тому, как в дедуктивных рассуждениях мы непосредственно имеем дело не с реальными вещами и процессами, а высказываниями о них, так и в недедуктивных заключениях речь должна идти, с одной стороны, о высказывании, служащем гипотезой, мнением или решением, а с другой — о той совокупности высказываний, которые в той или степени подтверждают их. Поскольку всякое заключение недемонстративного рассуждения можно рассматривать как гипотезу, постольку ее можно представить в виде следующей формулы: $P(H/E) = c$, где P — обозначает вероятность, H — гипотезу, E — свидетельства, подтверждающие гипотезу и c — степень подтверждения, выраженная в виде числа.

В реальном процессе познания и аргументации дедуктивные и индуктивные, демонстративные и правдоподобные рассуждения выступают совместно. Поэтому их нельзя противопоставлять друг другу, но в то же время нельзя не видеть различия между их структурами. С помощью понятия логической вероятности раскрывается самая общая и специфическая особенность всех недемонстративных рассуждений с точки зрения характера их заключений. Поскольку такие рассуждения теснее связаны с эмпирическими науками и повседневными размышлениями, постольку мы сочли необходимым кратко коснуться также статистической и классической интерпретации вероятности. Это тем более необходимо потому, что на практике значительная часть эмпирической информации получается и анализируется посредством частотной, или статистической, вероятности. Обычно именно такая информация служит основанием для выдвижения гипотез и их последующей оценки с помощью логической вероятности.

Основные формы индуктивных рассуждений

Чтобы получить более конкретное представление о структуре логических структур недемонстративной аргументации, необходимо дополнить их общую характеристику, связанную с вероятностным типом их заключений, со специфической их логической формой. Ведь логическая форма индукции отличается от аналогии или статистических выводов. Математическая логика, будучи логикой дедуктивных рассуждений, почти не касалась этих вопросов, за исключением, быть может, попыток представить индуктивную логику в виде дедуктивно—аксиоматической системы. К сожалению, эти попытки нельзя считать вполне успешными и пока они мало что дают для аргументации.

Начиная с Аристотеля, в логике существовала традиция рассматривать индукцию как рассуждение, направленное от частного к общему. Такие частные случаи служили для наве-

дения мысли на истину, хотя и не гарантировали чисто автоматическое достижение такой истины. Правда, в случае полной и математической индукции истинность заключения гарантировалась структурой этих умозаключений, которые на этом основании нередко относят к дедуктивным рассуждениям. Тем не менее, процесс рассуждения в них является типично индуктивным. В самом деле, в *полной индукции* исследование начинается с частных случаев и завершается тогда, когда не будут изучены все случаи, составляющие определенный класс предметов. Хотя при этом не достигается принципиально нового знания, все же суммирование информации, ее систематизация, целостный охват множества частных случаев в едином знании представляют собой первый шаг к интеграции знания. Нередко, особенно в процессе обучения, обращение к полной индукции оказывается полезным тогда, когда, например, приходится убеждать в справедливости общего утверждения путем разбора исчерпывающих его частных случаев.

Математическая индукция, хотя и считается специфической формой математического доказательства, но по характеру и процессу рассуждения отличается от обычного дедуктивного умозаключения. Действительно, она начинается с некоторого предположения, которое опирается на наблюдение некоторых частных случаев или примеров, связанных прямо или косвенно со свойствами ряда натуральных чисел. Затем, допуская, что предположение верно для некоторого случая, скажем, числа n доказывают, что оно верно и для последующего числа $n + 1$. Поскольку же это предположение было непосредственно проверено для некоторых чисел, например, 1, 2, 3, то на основе доказательства предположения, т.е. обоснованности перехода от n к $n + 1$, его переносят на все числа натурального ряда.

Большинство остальных форм индукции не приводят к достоверно истинным заключениям, поскольку их посылки лишь с той или иной степенью подтверждают или делают вероятным это заключение.

В зависимости от характера посылок и их релевантности к заключению различают множество различных видов индукции, начиная от индукции через простое перечисление случаев, или популярной индукции, и кончая так называемой научной индукцией. Мы здесь останавливаемся на популярной индукции потому, что, несмотря на низкую ее надежность, она широко используется в повседневных рассуждениях. Она начинается с простого перечисления случаев, которые обладают некоторым общим свойством, и пока не встретится противоречащий случай, индуктивное обобщение считается верным или обоснованным. Но, как правило, при этом в качестве общего свойства выделяется какое-либо второстепенное, поверхностное свойство, чаще всего бросающееся в глаза, а потому обобщение такого рода всегда подвержено риску. Традиционный и поучительный пример подобной индукции — обобщение, что все лебеди — белые. По-видимому, оно основывалось на наблюдениях окраски перьев этих птиц в Европе и сразу же оказалось опровергнутым после того, когда в Австралии были найдены черные лебеди.

Если в ходе аргументации обращаются к популярной индукции, то необходимо прежде всего установить, насколько существенным является тот признак, на основе которого делается обобщение, как он связан с другими более важными признаками исследуемых случаев. Ясно, что если бы была установлена связь между цветом перьев лебедей с более важными анатомо-физиологическими их признаками, влиянием на цвет климатических и иных условий, то такое поспешное обобщение сразу же было отвергнуто. Обычно эрудированному человеку не представляет большого труда опровергнуть аргументацию, основанную на популярной индукции.

Более надежными с точки зрения результатов являются *эnumerативная* и *элиминативная* индукции. Чтобы повысить вероятность индуктивного обобщения, нередко частные случаи располагают в определенной последова-

тельности, начиная от простейших и постепенно восходя к более сложным. Такой прием индукции Р.Декарт сравнивал с цепью, в которой мы можем ясно видеть связь между отдельными звеньями, но трудно охватить всю картину целиком. Энумеративная индукция должна помочь составить общее представление о взаимосвязи отдельных случаев и повысить вероятность заключения индукции на том основании, что ее посылками служат взаимосвязанные и упорядоченные высказывания.

Элиминативная индукция основывается на исключении случаев, свойства которых не согласуются с предполагаемым общим свойством. Этот метод широко применялся Ф.Бэконом и впоследствии был систематизирован Д.С.Миллем при установлении причинных связей между явлениями.

Метод сходства Милль считал целесообразным для анализа результатов наблюдения и выявления на их основе такого признака, который является общим для всех случаев и, таким образом, служит причиной возникновения действия или следствия. Поэтому в процессе аргументации, чтобы выявить предполагаемую причину, необходимо тщательно исследовать, как и чем отличаются различные явления друг от друга и в чем обнаруживается их сходство. Но до этого надо догадаться об общем, сходном их признаке, для чего требуется сформулировать вероятностное утверждение, которое можно подтвердить или опровергнуть в ходе наблюдения.

Метод различия требует исследования по крайней мере двух явлений, в одном из которых предполагаемый признак присутствует, а в другом — отсутствует. Путем наблюдения или эксперимента можно непосредственно проверить, что там, где признак присутствует, там возникает и следствие, и наоборот, при отсутствии признака следствие не наблюдается.

Метод сопутствующих изменений применяется тогда, когда невозможно рассматривать интересующие нас при-

знаки обособленно ни путем наблюдения ни с помощью специально поставленного эксперимента. Поэтому выход здесь заключается в том, чтобы изучать соответствующие признаки совместно в процессе их изменения. Так, по нагреванию стержня можно судить об увеличении его размеров. Таким образом, нагревание здесь будет причиной, а его расширение — следствием первого явления.

Эти основные индуктивные методы установления простейших причинных зависимостей между явлениями можно по-разному комбинировать друг с другом, чтобы образовать более сложный метод, например, объединенный метод сходства и различия и т.п. Необходимо, однако, подчеркнуть, что все они являются элементарными методами, с помощью которых устанавливаются лишь причинные зависимости между эмпирически наблюдаемыми явлениями. Подлинные же научные законы требуют раскрытия более глубоких внутренних механизмов, которые управляют явлениями. А это связано с абстрагированием и образованием теоретических понятий, идеальных объектов, выдвижения и проверки гипотез. Так, индуктивно можно установить, что нагревание стержня приводит к его расширению, но объяснить это можно лишь с помощью более глубоких законов молекулярно-кинетической теории.

Все же в процессе аргументации приходится обращаться к перечисленным выше индуктивным методам, когда речь идет о выявлении связей между эмпирически наблюдаемыми явлениями в практических рассуждениях.

Умозаключения по аналогии

Аналогия сходна с индукцией, во-первых, по результату полученного из посылок заключения, которое имеет не достоверный, а только вероятный характер. Во-вторых, она также связана с переносом знания с одного явления или предмета, предварительно исследованного, на другие неисследо-

ванные случаи, вследствие чего и возникает неопределенность результата, оцениваемая вероятностью. В то же время аналогия существенно отличается от индукции по своей структуре. Если при индукции речь идет о переносе знания от исследованной части к неисследованной части и ко всему классу *однородных* вещей, явлений и событий, то при аналогии, как правило, устанавливается сходство между *разнородными* явлениями. В логике принято различать аналогию, основанную на сходстве *свойств*, с одной стороны, и одинаковости *отношений*, с другой.

В научном познании и технической практике широкое применение находит аналогия между *моделью* и ее *оригиналом*, или *прототипом*. Она строится с таким расчетом, чтобы модель отражала все наиболее существенные свойства и отношения своего прототипа. Преимущество такого подхода состоит в том, что модель исследовать значительно проще, чем прототип, в ряде же случаев последний исследовать непосредственно оказывается невозможным (химические процессы, ядерные реакторы, космические аппараты и т.п.). Идея моделирования основывается на аналогии или сходстве модели и прототипа, но она не ограничивается простой констатацией этой мысли, а опирается на тщательно разработанную теорию подобия. Именно на основе этой теории изготавливаются модели самолетов, кораблей, гидростанций и других объектов, которые затем проверяются на прочность и надежность. Знание, полученное в результате всесторонней и основательной проверки модели, затем с соответствующими коррективами переносится на действительный объект, т.е. прототип модели. В последние годы все шире стало применяться математическое моделирование и основанный на нем вычислительный эксперимент. В отличие от вещественного, материального моделирования процессов при математическом моделировании исследуются зависимости, отображающие количественные связи и отношения между параметрами реальных процессов. Полученные на компьютере разные

варианты затем сравниваются между собой и из них выбирается наиболее оптимальная модель, параметры которой сопоставляются с параметрами реальной системы, а если необходимо, то уточняются и исправляются, пока не будет достигнуто достаточное приближение к параметрам прототипа.

Вероятность заключения, основанного на аналогии, как и индукции, зависит от количества установленных у подобных предметов и явлений общих свойств и отношений, от того, насколько они существенны для них, от непредвзятости их выбора и некоторых других условий. В связи с этим различают строгую и нестрогую аналогию, которые различаются по степени их подтверждения.

Аналогия служит одним из важнейших средств эвристического поиска в особенности, когда она рассматривается вместе с моделированием. В сочетании с метафорами и художественными образами аналогия часто используется в ораторской речи, придавая ей особую убедительность, образность и доступность для восприятия слушателями. Но эти достоинства легко превращаются в недостатки, когда не соблюдаются границы ее применения, а тем более, когда аналогия оказывается ложной. Такие поверхностные аналогии, как уподобление общества живому организму, конфликтов и противоречий между людьми — с борьбой за существование, не раскрывают сути общественных процессов, их отличие от явлений, происходящих в органическом мире, а тем самым не приближают нас к истине, а уводят от нее.

Еще более тонкие различия приходится учитывать, когда заходит речь о границах применения той или иной аналогии. Так, первоначальная аналогия между работой мозга и вычислительной машины оказалась весьма полезной, поскольку привела к установлению важных результатов, но распространение ее за пределы реальных границ может привести к ошибочным выводам и стать тормозом для дальнейших исследований, направленных, с одной

стороны, на раскрытие специфики деятельности мозга, а с другой — функционирования вычислительных машин.

3.3. Графические методы анализа структуры аргументации

Преимущество графических методов перед традиционными логическими, рассмотренными выше, состоит не только в том, что они наглядно показывают отношения между различными элементами структуры аргументации, но и раскрывают множество других методов, которые обычно применяются в гуманитарной и практической деятельности, но редко обсуждаются в логике. Таким образом, они ориентируют на поиски таких нетрадиционных моделей аргументации, которые оказываются более адекватными для анализа множества конкретных ситуаций. Основное же достоинство графических методов заключается в том, что они ориентируют на то, чтобы выбранная структура или форма рассуждения и обоснования аргументации соответствовала ее целям. В принципе все современные теоретики аргументации считают, что новая модель ее должна иметь более сложный характер, учитывать отношения не только между посылками и заключением рассуждения, но и взаимосвязи между различными другими суждениями, как это делается, например, в юриспруденции. Ясно, что юридическую модель, на которую ссылаются в качестве образца, нельзя просто перенести на другие формы аргументации, но, она, по крайней мере, поможет сделать некоторые обобщения и тем самым способствовать поиску более адекватной модели рациональной аргументации.

Среди различных методов и схем графического анализа наибольшего внимания заслуживает схема, предложенная С.Тулмином. Другие попытки, сделанные в этом

направлении, напоминают скорее графические иллюстрации рассуждений, которые не так трудно понять и в обычном, словесном выражении. Правда, в ряде случаев сложного рассуждения даже такие иллюстрации дают возможность яснее представить логические связи между посылками и заключением аргументации, а также самими посылками. Именно такой характер имеют *структурные диаграммы*, предложенные У.Гренанном, в которых зависимость между посылками и заключением показана стрелками, а оценочные символы дают возможность судить, в какой мере заключение аргументации обосновано посылками [7, с. 38–47].

Переходя к обсуждению схемы анализа аргументации С.Тулмина, как наиболее удачной по признанию ряда исследователей [9, с. 76–77], необходимо сделать два существенных замечания.

Во-первых, его анализ сознательно направлен на аргументацию, которая обосновывается и подтверждается эмпирическими данными и конкретными фактами. Это дает возможность понять, как происходит аргументация в наиболее типичных ситуациях общественно-политической жизни, в праве, морали, педагогике и других гуманитарных областях, а также в повседневной практической жизни. С другой стороны, при этом остаются в тени формы аргументации, используемые в исследовательской деятельности в науке и философии, которые чаще опираются не на конкретные факты, а обобщения, законы и теории.

Во-вторых, понятие вероятности, к которому апеллирует Тулмин, представляет собой, по его мнению, модальный оператор, посредством которого *категорическое* суждение превращается в *осторожное*. Так, суждения “завтра будет дождь” и “вероятно, завтра будет дождь” с такой точки зрения имеют одинаковое содержание, но форма их выражения неодинакова. Первое суждение звучит категорически, второе — предусмотрительно, осторожно [8, с. 13]. Хотя слово “вероятно” действительно может упот-

ребляться в такой манере, но последняя не имеет, как мы видели, ничего общего с теми интерпретациями вероятности, которые фигурируют в логике и научном познании.

Во всякой аргументации, пишет Тулмин, мы различаем, с одной стороны, утверждения или заключения (conclusion), которые стремимся установить, обращаясь в качестве обоснования к фактам или данным (data). Кроме того, для перехода от данных D к заключению C , необходимо иметь определенное основание, разрешающее, или гарантирующее, или допускающее этот переход (warrant), оно обозначается символом W . Такое основание может быть правилом, рецептом, рекомендацией, юридической нормой, законом государства, правительственным декретом, правилом логики, принципом или законом науки и т.п. Для иллюстрации обратимся к простому примеру. Пусть установлен факт нарушения правил уличного движения транспортным средством, превысившим скорость разрешенного движения или даже выехавшим на красный сигнал светофора. Этот факт фиксируется автоинспекцией и передается на рассмотрение комиссии или же решается на месте инспектором. Чем же при этом они руководствуются? Какие доводы выдвигают против нарушителя и как обосновывают свои действия? Во—первых, перечисляются все факты, свидетельствующие о нарушении правил уличного движения; во—вторых, они ссылаются на те юридические законы, которые устанавливают меру наказания за нарушение этих правил. Этот самый элементарный пример аргументации содержит три основных компонента всякой аргументации: данные, основание, разрешающее переход от данных к заключению, и само заключение. Графически связь между данными и заключением можно изобразить горизонтальной стрелкой, направленной от данных к заключению C , которая символизирует, что заключение подтверждается данными. Основание, разрешающее переход от данных к заключению, изображается перпендикуляром, опущенным на горизонтальную стрелку.

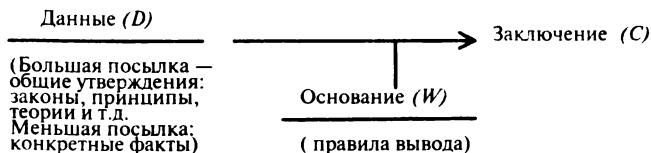
рых других государств СНГ, ребенок, родившийся на их территории, считается гражданином этих государств, если его родители не являются иностранцами. С другой стороны, в некоторых прибалтийских государствах такой ребенок не считается их гражданином, если его родители не принадлежат к коренной национальности, хотя и проживали на их территории десятки лет и раньше считались их гражданами. Таким образом, один и тот же факт может аргументироваться по-разному в зависимости от того основания, с помощью которого происходит переход от факта или данных к заключению. В одном случае основание (закон) разрешает считать ребенка гражданином страны, в другом — запрещает. То же самое можно сказать о других нормах и законах юридического и гражданского характера, которые входят в уголовные и гражданские кодексы различных государств. Уточнения и ограничения к применению основания, разрешающего переход от данных к заключению, выражаются с одной стороны, посредством квалификатора Q , а с другой — условиями исключения или опровержения R . Таким исключением в нашем примере было условие, чтобы родители ребенка не были иностранцами. Поэтому первоначальная схема аргументации должна быть дополнена новыми компонентами, и в итоге она приобретает такую форму.



Руководствуясь этой схемой, мы можем ясно представить себе структуру аргументации и в более сложных случаях, где в качестве основания для перехода к заключению служат

разнообразные логические законы, принципы и правила. Когда мы обращаемся к аргументации, опирающейся на эмпирические исследования в опытных науках или при принятии решений в практической деятельности, то схема аргументации еще больше усложняется. Действительно, в этом случае приходится анализировать факты, с помощью которых устанавливаются или открываются новые основания для перехода от имеющихся данных к заключению. В таком случае факты играют двойную роль. С одной стороны, они служат данными, подтверждающими заключение, а с другой стороны, ранее исследованные факты позволили ученым открыть новые научные законы, принципы и методы, которые впоследствии послужили основанием для перехода от имеющихся данных, в том числе вновь обнаруженных фактов, к соответствующему заключению.

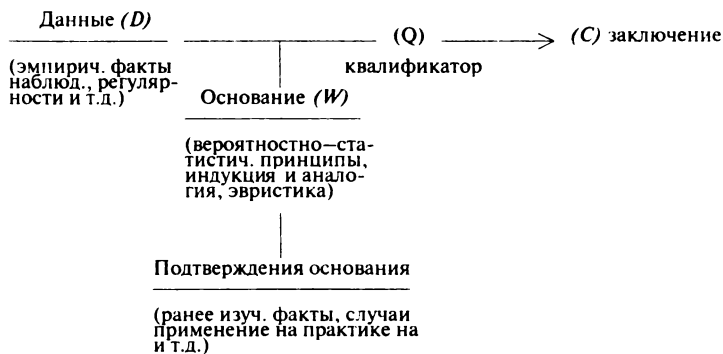
Нетрудно убедиться, что дедуктивные рассуждения и основанная на них аргументация укладывается в приведенную выше схему, если в качестве данных будут рассматриваться не только факты и эмпирические результаты, но и обобщения теоретического характера (законы, принципы, теории). Основанием же для перехода от посылок к заключению будут точно сформулированные логические правила вывода.



Преимущество такого представления дедуктивной аргументации состоит в том, что ее структура наглядно отображает логические связи между различными компонентами аргументации, ничего этого нельзя обнаружить, например, в традиционном представлении силлогизма в виде трех

суждений, в котором сверху записываются посылки, а внизу под чертой заключение.

Аргументация, опирающаяся на индуктивные обобщения и другие формы недедуктивной аргументации, изображается более сложной схемой, в которой кроме данных и заключения, а также основания, обязательно фигурируют квалификатор Q , который характеризует возможность или вероятность заключения C как степени подтверждения его данными D . Поскольку эта степень зависит с одной стороны от наличных фактов, а с другой — от принятого основания, например, норм и критериев индукции, аналогии или статистики, то здесь обязательно присутствует ориентированный на эти нормы квалификатор. Хотя в основании подобной аргументации отсутствуют универсальные правила вывода, как в дедуктивном умозаключении, тем не менее, в каждой области исследования существуют определенные нормы или стандарты, обосновывающие возможность перехода от фактов к соответствующему заключению. Оправдание таких норм достигается посредством эффективности результатов аргументации. А это означает, что обоснованно аргументировать в такой области можно лишь, зная конкретное ее содержание, владея соответствующим материалом.



3. *Perelman Ch.* The New Rhetoric and the Humanities. Dordrecht, 1979.
4. *Брутян Г.А.* Аргументация. Ереван, 1984.
5. *Perelman Ch.* The Idea of Justice and the Problem of Argument. 1965.
6. *Chaffee J.* Thinkingk critically. Boston, 1985.
7. *Greppan W.* Argument Evaluation. N.Y., 1984.
8. *Кайберг Г.* Вероятность и индуктивная логика. М., 1978.
9. *Rieke R., Sillars M.* Argumentation and the decision making process. N.Y., 1975.
10. *Toulmin St.* The Uses of Argument. Cambridge, 1958.

Глава IV

Анализ и оценка данных аргументации

Под данными аргументации мы будем понимать все то, что служит для обоснования ее заключения, например, факты, подтверждающие гипотезу, эксперименты в науке, наблюдения, показания свидетелей в суде и т.п. В разных областях аргументации они иногда называются по-разному, но их суть и функция от этого не изменяются. Так, в юриспруденции эти данные часто именуются доказательствами, причем речь идет не только о вещественных доказательствах, но и свидетельских показаниях, результатах заключений экспертов, следственных экспериментов и т.п. В математике под данными понимаются посылки, необходимые для доказательства теоремы. В эмпирических науках к данным относят прежде всего результаты систематических наблюдений (например, в астрономии) и специально поставленных экспериментов для подтверждения гипотезы или теории. В гуманитарных науках к данным кроме фактов причисляют также ценностные суждения. Нередко все это называют доводами или аргументами, но последний термин неприемлем стилистически и его легко спутать с процессом аргументации. По-видимому, наиболее подходящим термином, охватывающим самые разнообразные случаи, является понятие “данные”. Он подчеркивает, во-первых, то обстоятельство, что все, что подразумевается под ним, релевантно к данной аргументации, во-вторых, с их помощью может быть частично или полностью обосновано выдвигаемое утверждение или решение.

В этой главе мы рассмотрим различные виды данных и требования, которым они должны удовлетворять, чтобы служить основой для подтверждения или опровержения выдвинутой аргументации. В некоторых областях приходится учитывать особую специфику данных. Наиболее спорным и трудным является анализ и оценка данных, выражающих ценностные суждения, где неизбежно присутствует субъективный момент. Наконец, оценка данных требует обсуждения вопроса о доверии к ним, ибо от этого зависит согласие аудиторией с аргументацией.

4.1. Основные типы данных и требования, предъявляемые к ним

В простейших случаях, когда собеседник соглашается с вашим мнением по обычным вопросам, никаких данных для его обоснования не требуется. Если же возникают сомнения или утверждение оспаривается, то для его подтверждения приходится обращаться к фактам, свидетельствам, примерам и т.п. данным. Все они имеют различный характер, начиная от непосредственной ссылки на личный опыт, повседневные наблюдения и кончая сложными статистическими результатами.

К числу основных и часто встречающихся данных относятся **конкретные** случаи, которые используются при аргументации в качестве примеров и иллюстраций. Обычно они приводятся для подтверждения и разъяснения общих положений или принципов, а также понятий, выдвигаемых в процессе аргументации. Эти примеры и иллюстрации должны быть понятными аудитории, к которой обращаются, так как понимание является непременным условием всякой аргументации и убеждения.

Примеры и иллюстрации будут особо убедительными для подтверждения и обоснования гипотезы или обобщения, когда они будут не сходными и повторяющимися друг

друга, а во многом отличаться между собой. Поэтому задача аргументатора заключается не в простом накоплении сходных примеров, а в отборе таких, которые, несмотря на их отличие от первых, тем не менее служат для подтверждения утверждения или предположения. Благодаря этому достигается не только чисто психологическая вера аудитории, но и усиливается степень логического подтверждения гипотезы или обобщения, о чем говорилось в предыдущей главе.

Подбор, анализ и оценка конкретных случаев представляет собой вовсе не такое простое дело, как это кажется с первого взгляда, поскольку при этом приходится учитывать не только логические и фактические требования, но и обстоятельства психологического, ценностного и нравственного характера. Аудитория может не согласиться с представленными на ее обсуждение примерами, случаями и фактами, если они не соответствуют или явно противоречат ее ценностным и моральным установкам, не говоря уже о неубедительности их с фактической стороны.

Иногда для иллюстрации выдвигаемых обобщений и принципов, особенно в научной аргументации, обращаются к *гипотетическим* примерам. Так, в экономической науке говорят о рациональном хозяине, который при принятии тех или иных решений или действий всегда поступает разумно, с тщательным учетом сложившихся экономических условий. Но такое представление отвлекается от других факторов неэкономического характера, склонностей, предпочтений и даже предубеждений реального экономического субъекта. В естествознании широко используется так называемый *мысленный эксперимент*, когда реальный эксперимент осуществить невозможно, но тем не менее, его можно представить мысленно, как продолжение действительного опыта. В результате этого и возникают идеальные объекты науки, такие, как инерция, несжимаемая жидкость, абсолютно черное тело и т.п. Все они значительно упрощают процесс рассуждений, придают

теории завершенность и стройность. Но свою функцию в научной аргументации они могут выполнить только тогда, когда сохраняется связь с реальными экспериментами. Так, понятие инерции характеризует свойство тел сохранять прямолинейное равномерное движение или находиться в покое при отсутствии каких—бы то ни было внешних сил. Ни одно реальное тело не может, конечно, находиться в таких условиях. Все же эта идеализация показывает нам, что именно в процессе постепенного приближения к некоторому пределу становится возможным рассматривать процесс движения в “чистом виде”. В точном естествознании указанный подход становится необходимым, когда приходится использовать для аргументации строгие правила и законы логики и математики.

Ко второй группе данных, служащих для подтверждения аргументации, относятся многочисленные **статистические** результаты и оценки, в которых подытоживаются систематические наблюдения массовых, повторяющихся событий, явлений и фактов. В настоящее время статистические методы все шире и глубже проникают не только в науку, но и другие отрасли человеческой деятельности.

Достоинство этих методов заключается в том, что они дают всю полученную информацию в компактной и легко обозримой форме, не говоря уже о том, что в ней речь идет не об отдельных фактах и явлениях, а целом классе сходных, однородных событий, т.е. о статистическом коллективе. Естественно поэтому, что степень подтверждения обобщения, основанного на статистических данных, качественно отличается от подтверждения отдельного события. В то время как понятие вероятности отдельного события нельзя истолковывать статистически, поскольку оно не обладает частотой, статистический коллектив всегда основывается на вероятностных представлениях. Как мы видели в предыдущей главе, вероятность статистического коллектива определяется через относительную его частоту по отношению к классу референции, или соотнесения.

Поэтому и полученные данные характеризуют не отдельное событие, а определенный коллектив событий. Мы можем поэтому говорить, что выдвинутая нами гипотеза подтверждается в 70% исследованных случаев. Статистические данные, выраженные в определенных мерах, чаще всего в процентах, значительно облегчают сравнение альтернативных обобщений, гипотез и решений. Таким образом, компактность, концентрированность информации и возможность ее сравнения привлекает исследователей к статистическим данным как к источнику и средству обоснования аргументации. Обращение к статистическим данным и их тщательному анализу становится особенно необходимым, когда заходит речь о долгосрочных экономических, социальных, экологических прогнозах и проектах развития общества.

К третьему типу данных относятся свидетельства, которые используются для подтверждения отдельных утверждений, предположений и заявлений. Убедительность свидетельств зависит от их надежности и, конечно, доверия к ним аудитории. Свидетельства, встречающиеся в практике аргументации, имеют разнообразную форму, начиная от личного опыта, простого наблюдения событий и кончая показаниями свидетелей, данными под присягой. Иногда в качестве свидетельств выступают также мнения, основанные на наблюдении других людей. Однако в ряде случаев такие косвенные свидетельства не принимаются во внимание. Так, в судебном процессе учитываются лишь непосредственные показания участников, заявления экспертов, данные, полученные в ходе следствия и на самом судебном заседании в ходе прямого и перекрестного допроса, вещественные доказательства и некоторые другие. Их статус, оценка достоинств и недостатков, методов использования составляют задачу юриспруденции.

С общей точки зрения также важно проводить различие между свидетельствами *факта* и *мнения* [1, с. 101–102; 2, с. 141]. *Факт* представляет собой свидетельство непосред-

редственного восприятия или наблюдения события его участником либо посторонним лицом. Поэтому при прочих равных условиях доверие к свидетельству факта значительно выше, чем к мнению, слуху, к косвенному сообщению, полученным из вторых рук. Именно поэтому в юридической аргументации показания, основанные на слухах и рассказах других людей, не признаются подлинными свидетельствами. Действительно, надежность показания, основанного на свидетельствах других очевидцев, вызывает сомнение по двум причинам. С одной стороны, сообщение очевидца может быть неверно передано или ошибочно истолковано, а с другой — сами его свидетельства требуют дополнительной проверки. Для суда, например, потому так важно физическое присутствие свидетеля на процессе, ибо это дает возможность сравнить его показания с другими в ходе перекрестного допроса, на предварительном следствии и т.д. Классификация свидетельств может проводиться по разным основаниям деления, например, в классификации, ориентирующейся на юридическую практику, различают свидетельства *допустимые* и *недопустимые*. К недопустимым относят те, которые считаются противоправными, ведут к нарушению принятых обязательств (например, врача по отношению к пациенту, юриста — к клиенту, духовника — к верующему и т.п.). Более того, недопустимыми являются в сущности также свидетельства, которые не помогают решению вопроса, вызывают серьезные возражения по содержанию и форме. О *прямых* и *косвенных* свидетельствах говорилось выше. Следует только заметить, что в некоторых случаях прямые свидетельства отсутствуют, поэтому приходится обращаться к свидетельствам косвенным. Обычно к ним предъявляются особые требования надежности, которые выражаются в предоставлении публичных отчетов и материалов, сопоставлении их с другими свидетельствами и т.д.

Выделяют также свидетельства *непосредственные* и *опосредованные*, первые из них основываются на прямых

показаниях, фактах и доводах. Вторые опираются на умозаключения, а тем самым их обоснованность в значительной мере определяется надежностью, лежащих в их основе данных. Наконец, можно различать свидетельства *обычные* и *экспертные*. Нередко считают, что неспециалист не может аргументированно судить о деле. Поэтому, например, в суде от него требовать чего-либо сверх того, что он непосредственно видел, слышал и наблюдал, считается предосудительным. Его дело излагать как можно полно и точно факты, а делать из них умозаключения, давать им оценку должен суд [2, с. 148].

Хотя общепризнанно, что наилучшие свидетельства обычно дают специалисты, являющиеся знатоками той или иной сферы деятельности, тем не менее их суждения не всегда являются правильными, о чем говорит уже сам факт расхождения мнений разных специалистов по тому же самому вопросу. Все же квалифицированное мнение эксперта, являющегося авторитетом в данной области, ценится значительно выше, чем неспециалиста. Именно поэтому, там, где это необходимо, не ограничиваются свидетельствами очевидцев, а широко привлекают экспертов, хорошо аргументированные заключения которых помогают лучше разобраться в существе дела. Эта практика, применявшаяся раньше главным образом в судах, постепенно внедряется в другие учреждения и сферы деятельности.

Иногда косвенные свидетельства рассматриваются как данные, полученные от авторитетов. Так, В. Греннан в упоминавшейся выше книге считает источниками аргументации личный опыт, наблюдения и сведения, полученные от авторитетов [3, с. 9–10]. Действительно, большую часть надежной информации мы получаем косвенным путем: через чтение книг, рассказы и выступления знающих людей, особенно специалистов определенной области знания, ежедневную прессу, радио, телевидение и т.п. средства массовой информации. Поэтому в ряде случаев ссылка на такие косвенные свидетельства, или мнения,

становится неизбежным, но при этом надо внимательно относиться к ним, сопоставляя их с непосредственными данными, подвергая анализу и критической оценке. Отрадно отметить, что Греннан не переоценивает значения авторитетных мнений и доводов, когда речь идет о вещах, доступных пониманию неспециалиста. Он справедливо замечает, что авторитет в одной области может не быть, и часто не бывает, авторитетом в других областях. Судить же о повседневных житейских и практических делах иногда, в силу узко профессиональных привычек, он может хуже, чем простой человек. Даже в области науки, где существуют разные точки зрения и подходы к исследованию, авторитет не может привести убедительной аргументации, которая бы устроила всех, поскольку сам явно или неявно придерживается определенной точки зрения и поэтому не может объективно и непредвзято оценить другие взгляды и мнения. Так, например, математик классического, или теоретико—множественного направления, признает вполне убедительными косвенные доказательства, основанные на использовании закона исключенного третьего, конструктивист же считает подлинными доказательства, с помощью которых математический объект строится или вычисляется. В то же время в чистой, или теоретической математике, не признаются строгими рассуждения в прикладной математике. Но так обстоит дело не только в математике и точных науках, но и в любой области аргументации. Отсюда становится ясным, что данные, которые используются для обоснования и подтверждения аргументации, во многом определяются теми условиями и требованиями, которые существуют в конкретной области теоретической или практической деятельности. Выше уже упоминалось, что в суде признаются только прямые, непосредственные свидетельства о происшествиях, которые очевидец наблюдал сам и за достоверность которых он несет ответственность перед законом. Во многих других случаях ограничиться прямыми свидетельствами невозможно и поэтому обраща-

ются к свидетельствам косвенным. Более того, иногда журналисты, чтобы усилить доверие к своим сообщениям, специально ссылаются на надежные источники информации, хотя и не всегда указывают адрес источника. Нередко также письменные свидетельства ценятся гораздо выше, чем устные, полученные к тому же по прошествии некоторого периода времени, когда подробности могли забыться и стать менее отчетливыми и достоверными. Именно поэтому там, где необходима особая точность, достоверность и бесспорность свидетельств, обычно стремятся получить письменные показания непосредственно сразу же или вскоре после происшествия, несчастного случая или иного события.

В определенных условиях аргументация может быть заметно усилена за счет обращения к конкурирующим свидетельствам, в частности, например, когда свидетельства, приводимые одной стороной, используются для ослабления или опровержения свидетельств оппонента и тем самым подтверждения и усиления собственной аргументации. Так, если ваш оппонент приводит факты, свидетельствующие о росте онкологических заболеваний в определенном регионе, то тем самым он подтверждает ваш тезис о необходимости запрещения в нем строительства химических и атомных производств и коренного улучшения всей экологической среды в этом районе. Даже при строительстве гидростанций защитники подобных проектов обычно ссылаются только на недостаток энергии в данном районе, хотя и признают, что при этом под водой окажутся леса и населенные пункты, уменьшится количество пашни, поголовье скота и т.п., не говоря уже об ухудшении экологического баланса в ближайшей или дальней перспективе. Очевидно, что при аргументации приходится выбирать между теми свидетельствами, которые в наибольшей степени подтверждают вашу точку зрения и одновременно ослабляют позицию оппонента.

Наконец, иногда оказывается полезным ради аргументации прибегать к *отрицательным* свидетельствам, т.е. ис-

пользовать отсутствие позитивных свидетельств для того, чтобы обосновать свой взгляд на спорное дело или вопрос. Такой прием встречается в судебной практике, когда доказывают, например, что наличие определенных действий и поступков предполагает существование соответствующих свидетельств. Как иронически замечает один из авторов детективных романов, там, где нет трупа, нет и убийства. Отсутствие данного лица в том месте и в то время, когда было совершено преступление, служит, как известно, в качестве его алиби. Такая аргументация опирается на хорошо известное в логике отношение между причиной и следствием.

Все перечисленные выше рекомендации показывают, что данные в каждой области аргументации определяются во многом теми критериями, или стандартами, которые в ней приняты и которые оказываются в целом наиболее эффективными и целесообразными. В связи с этим хотелось бы обратить внимание на то, что в нашей учебной литературе, ориентирующейся на отождествление аргументации с доказательными рассуждениями, часто в качестве данных указываются, по сути дела, только основания или доводы, с которыми имеет дело наука, а именно аксиомы и постулаты, ранее доказанные законы и научные истины и точно установленные единичные факты [4, с. 202; 5, с. 19].

Такое представление о данных аргументации не всегда применимо и к науке, поскольку не учитывает наличия вспомогательных допущений, на которые опираются законы и теории науки. Без таких допущений, по сути дела, нельзя ни объяснять ни предсказывать факты и явления. Поэтому, например, в точном естествознании они формулируются специально в виде начальных и граничных условий. Еще более многочисленны и разнообразны данные, используемые в гуманитарной аргументации, при принятии практических решений и в повседневных рассуждениях.

Несмотря на существование разнообразных данных и требований, к ним предъявляемых, имеются также неко-

торые общие принципы, правила и оценки, соблюдение которых может усилить аргументации, если не во всех, то в большей части споров, дискуссий и обсуждений. Эти требования кажутся весьма простыми и обычными, особенно в свете того, что раньше говорилось о точности и ясности употребляемых понятий, суждений и умозаключений, а также применения индукции и статистики для оценки данных.

Мы перечислим лишь наиболее важные требования.

1. *Подтверждающие данные должны быть репрезентативными.* Говоря просто, это значит, что случаи, факты или примеры должны выбираться так, чтобы они верно отражали структуру области аргументации. Иногда говорят, что выбор данных должен быть непредвзятым и не создавал преимуществ для выбора одних случаев перед другими. Непредвзятость можно эксплицировать точнее с помощью понятия вероятности, а именно при этом выбор любого события, факта, примера должен быть случайным, в равной мере вероятным. Очевидно, что такое требование относится прежде всего к статистическим данным. Чтобы сделать аргументированное заключение о всей генеральной совокупности элементов статистического коллектива, необходимо выделить из нее такой образец или сделать выборку, которая бы репрезентативно отражала структуру всей генеральной совокупности. Чем точнее и строже выполняется это требование в каждом конкретном случае, тем обоснованнее можно судить о справедливости перехода от выборки к генеральной совокупности, от образца к статистическому коллективу в целом. В простейшем случае индуктивного рассуждения обоснованность аргументации осуществляется также путем выбора таких элементов класса, которые были бы достаточными по числу и разнообразию, с тем, чтобы по возможности они отражали структуру всего класса в целом. Таким образом, в данном случае требование репрезентативности будет представлять вырожденный случай статистической репрезентативности.

2. *Конкретные случаи и статистические данные должны быть взяты из наиболее надежных источников.* Это требование очевидно, ибо аргументация из ненадежных источников сразу же будет замечена аудиторией и поэтому не будет принята ею.

3. *Данные должны быть достаточны как по числу, так и по деталям или подробностям, которые их характеризуют.* Индуктивное или статистическое обобщение, как известно, будет тем более правдоподобным, чем большее количество данных будет исследовано. Очевидно, что эта правдоподобность возрастет, когда данные будут не просто сходными, а различными, а последнее требует как раз более детального анализа подтверждающих данных.

4. *Отрицательные данные должны быть объяснены.* Наличие отрицательных данных часто рассматривается как свидетельство того, что они не подбирались предвзято. Если отрицательные данные опровергают обобщение, тогда аргументация оказывается несостоятельной. Но нередко отрицательные данные при более тщательном исследовании оказываются либо нерелевантными, т.е. не имеющими отношения к выдвигаемому в ходе аргументации утверждению или гипотезе, либо последние нуждаются в уточнении и исправлении.

5. *При анализе данных должен быть учтен опыт и ценностные ориентиры аудитории.* Это требование имеет скорее характер рекомендации, чем безусловного требования. Оно направлено на то, чтобы добиться согласия с аудиторией по поводу приводимых данных. Если многие из них известны аудитории, то не следует умножать без необходимости количество примеров и заниматься скучным повторением доводов. Лучшая тактика в этом случае состоит в том, чтобы тщательнее анализировать примеры, которые значительно отличаются от примеров, ей известных, а потому представляющих для нее больший интерес.

Убеждение, как известно, зависит также от тех ценностных ориентиров, на которые аудитория опирается явно

или неявно при оценке аргументов. Поэтому любые факты, примеры, случаи и данные, идущие в разрез с ее научными, социальными, этическими и т.п. ценностными установками, будут восприняты ею отрицательно. В связи с этим необходимо, хотя бы вкратце, остановиться на роли ценностных суждений в ходе аргументации.

4.2. О характере и типе ценностей в аргументации

В логике, имеющей дело с истинностными характеристиками суждений, ценностные ориентации людей никак не учитываются. Между тем в гуманитарной, социально—культурной и практической деятельности такие ориентации приобретают решающее значение. По признанию Х.Перельмана он пришел к идеям своей “Новой Риторике” именно под влиянием потребности анализировать суждения не только с точки зрения их истинности, но и ценности [6, с. 8].

В самом деле, суждения о ценностях, которые играют важнейшую роль в политике, морали, праве и других областях гуманитарной деятельности, не могут быть сведены ни к доказательствам ни к экспериментальным обобщениям. Они не являются суждениями о фактах, которые можно квалифицировать как истинные или ложные, и поэтому к ним нельзя подходить с точки зрения стандартов обычной дедуктивной логики. “Идея ценности, — указывает Перельман, — в итоге несовместима как с формальной необходимостью, так и экспериментальной общностью. Не существует никакой ценности, которая не была бы логически произвольной” [7, с. 56—57]. Логическая произвольность в данном случае характеризует независимость оценки таких суждений с точки зрения формальной логики, ибо предпочтения, нормы, идеалы и иные ценностные суждения не сводимы к суждениям факта, которыми занимается эта логика. Поиски новой логики, с помощью которой можно было бы рационально анализировать ценностные суждения, а не руководствоваться

здесь чисто субъективными соображениями вкуса, предпочтения, заинтересованности, эмоций и т.п., привели Перельмана к созданию “Новой Риторики”, которая основывается на аристотелевской диалектике. В отличие от силлогистики в ней рассматриваются правдоподобные рассуждения, широко применяемые судьей, политиком, моралистом и другими представителями гуманитарных профессий. Все они наряду с фактами очень часто обращаются к ценностным суждениям и обосновывают их рациональными доводами. Долгое время философы и логики не обращали внимания на эту обширную область гуманитарной и практической дискурсии, а между тем на ней основывается не только наша деятельность в гуманитарной области, но и при принятии разнообразных практических решений. Чтобы аргументация была убедительной, а практические решения обоснованными, необходимо научиться анализировать ценностные суждения, на которые они опираются. Это станет более понятным, если мы рассмотрим природу самих ценностей, с которыми человек имеет дело в любом виде своей деятельности.

Чтобы яснее и полнее представить, какое место занимают ценности в поведении человека, его действиях и поступках, необходимо сопоставить их с такими основополагающими его характеристиками, как потребности, стимулы, стремления и желания. Важнейшими среди них, несомненно, являются те потребности, которые направлены на удовлетворение самых основных и насущных нужд человека, обеспечивающих ему физиологическое выживание и существование, таких, как утоление голода, жажды, защиты от холода и т.д. Известно, что в исключительных условиях такие жизненно необходимые потребности могут оттеснить на второй план другие потребности, стремления, а также нарушить общепринятые нормы поведения, нравственности и ценности. В подобных условиях человек способен лгать, воровать и даже убивать. С другой стороны, история знает немало случаев, когда во имя высших целей люди шли на огромные жертвы и лишения, риско-

вали собой, а следовательно, на первый план выдвигали важнейшие социальные и нравственные ценности.

Непосредственные физиологические потребности и стимулы людей являются первичными по своему происхождению, ибо они связаны с самим их существованием как живых организмов. Но поскольку люди с самого начала появления общества являются также существами социальными, то у них постепенно формируются качества, нормы поведения и нравственности, взгляды и отношения к другим людям и на окружающий мир, которые носят отчетливо выраженный *социальный* характер. Поэтому с развитием цивилизации потребности и ценности все больше и больше влияют и обуславливают друг друга. В этом взаимодействии ценности оказывают облагораживающее влияние на непосредственные потребности и стимулы людей.

Хотя по вопросу об определении ценностей все еще происходят дискуссии, но в качестве рабочего варианта можно принять дефиницию М.Рокича, согласно которой “ценности являются абстрактными идеалами, положительными или отрицательными, не связанными с какой—либо специфической позицией, предметом или ситуацией, которые отражают мнение лица об идеальной модели поведения и идеальной конечной цели” [8, с. 124].

Очевидно, что судить о характере подобных идеалов или ценностных установок можно на основании того, что человек делает и говорит. Большой частью ценностные представления не выражаются явным образом, но имплицитно они присутствуют в большинстве, если не во всех суждениях. Чтобы узнать, каких ценностных установок придерживаются то или иное лицо или группа лиц, необходимо, во—первых, выявить, какие мнения они высказывают относительно наиболее желательного, идеального способа поведения или действия, во—вторых, какую позицию они занимают по отношению к конкретному предмету, лицу или способу действия. Рокич, например, считает, что “люди могут иметь десятки или сотни тысяч мнений,

придерживаться тысячи позиций, но располагают лишь дюжиной ценностей” [8, с. 124].

Какую бы область деятельности человека мы не рассматривали, идеальные критерии и стандарты поведения и действия, а следовательно, ценностные суждения можно выявить в каждой из них. Казалось бы, какие ценностные суждения могут быть у ученого, наблюдающего и изучающего явления природы? Но уже само его стремление проводить свои наблюдения и опыты наиболее аккуратно и точно, чтобы получить верное представление об изучаемой действительности, в конечном счете имеют своей глубокой основой ценностную установку мировоззренческого, социального и гуманитарного характера.

Аргументация, представляющая в широком плане определенный род коммуникативной деятельности между людьми, опирается не только на логические, психологические и этические нормы и критерии, но руководствуется также главной, социальной ценностной ориентацией, а именно, максимально содействовать убеждению и взаимопониманию людей. В свете такой ориентации обычно явно или неявно оцениваются речи и поведение людей в ходе спора, дискуссии и полемики. В общем плане, все то, что будет способствовать достижению согласия и взаимопонимания между людьми, убеждению их в истинности и справедливости тех или иных заявлений и решений, получит одобрение у общества, а противоположные результаты — порицание. Следует подчеркнуть, что ценностные суждения обычно выражаются не в какой-либо развернутой системе предложений, а в виде общего одобрения или порицания, так как они основываются, как мы видели, на приверженности к определенному абстрактному идеалу поведения или действия. В этом смысле они аналогичны с нравственными категориями добра и зла, широко применяемыми в этике.

В отличие от мнений, позиций, точек зрения по частным вопросам аргументации, ценностные суждения об идеалах и нормах остаются в течение достаточно длительного

времени постоянными и устойчивыми. Это особенно ясно видно и на примере научной аргументации. Мы видели, что долгое время в качестве идеала или образца такой аргументации считались доказательные рассуждения, основанные на дедукции. Поэтому все, что не укладывалось в рамки такого идеала, считалось спорным, сомнительным и даже неприемлемым. Со временем, однако, обнаружилось, что подобный ценностный идеал явно недостижим не только в опытных, но и точных науках, а тем более в гуманитарной деятельности. Поэтому прежняя ценностная ориентация постепенно уступила место новому, более широкому и общему идеалу, в котором органически сочетаются разные формы дискурсивных заключений, а также правил и оснований, разрешающих переход от наличных данных к определенному утверждению или решению.

Иногда ценностная ориентация в научном исследовании и аргументации выступает в более отчетливой и конкретной форме *парадигмы* как фундаментальной теории или образца, с точки зрения которой оценивают частные теории, методы и приемы исследования. В политике, морали, праве и других областях социальной и гуманитарной деятельности они часто служат основанием конкретной аргументации. Так, исходя из признания свободы как высшей социальной ценности для человека, можно аргументированно обосновать требование свободы слова и средств массовой информации, которые призваны эту свободу выражения мыслей граждан реально осуществить.

Ценностные установки в науке, социально—исторической, культурно—гуманитарной и даже сугубо практической деятельности характеризуются, во—первых, тем, что они выражаются в самых разнообразных конкретных формах, начиная от поступков и поведения людей и кончая мнениями, позициями и точками зрения по сложнейшим проблемам жизнедеятельности общества. Во—вторых, ценности всегда выступают в некоторой, явно осознаваемой или имплицитной, системе, хотя в последнем случае связь

между отдельными ценностными суждениями лишь предполагается или чувствуется, но явно не формулируется. Систему ценностных суждений целесообразно назвать *ценностной ориентацией*.

Отсюда непосредственно следует, что ценностных ориентаций должно быть гораздо меньше, чем конкретных форм их проявления или выражения в виде оценки доводов, поступков, действий и решений. Мы уже упоминали, что ценностные суждения обладают значительно большей устойчивостью, чем мнения. Тем не менее, они также ограничиваются определенными факторами, условиями и обстоятельствами. Прежде всего таким ограничителем выступает само **время**. Ведь то, что казалось нам ценным раньше, теряет свою привлекательность или утрачивает свое значение позже. Наше физическое или психическое состояние также может ограничить применение тех или иных ценностных установок. Наконец, важнейшим фактором изменения и ограничения ценностных ориентаций являются социально—экономические и культурно—гуманитарные факторы. Именно под их воздействием происходит формирование и изменение доминирующих ценностных суждений, а последние в свою очередь влияют на выбор форм деятельности, профессии, характер поведения и — что особенно важно для нас — приемов и методов убеждения в процессе аргументации.

Поскольку в ходе аргументации приходится добиваться согласия аудитории с выдвигаемыми утверждениями, предположениями, решениями и обосновывающими их доводами или подтверждениями, постольку аргументатор должен быть готов к анализу тех неявных ценностных ориентаций, на которые опирается, большей частью имплицитно, та или иная аудитория. В этих целях важно выявить **мотивации** оппонента или собеседника, которые обычно также не выражаются вполне отчетливо и ясно, особенно когда речь идет о сложных и запутанных вопросах, которые к тому же затрагивают интересы людей. Кроме того, на мотивации влияют разно-

образные факторы личного и особенно социального характера. Это влияние сказывается прежде всего на **иерархии**, или субординации, разных ценностей, которые, как уже говорилось, выступают всегда в некоторой системе. Очевидно, что под влиянием изменившегося положения вещей, неожиданных событий и т.п. результатов, изменится и место и значение отдельных ценностей в системе, а соответственно этому их иерархия в рамках ценностной ориентации. Это означает, что аргументатор не только должен учитывать ценностную ориентацию аудитории, но и возможность изменения отдельных ее элементов под влиянием определенных факторов.

Обычно различают два **типа** ценностей. Первый тип называют *инструментальным*, который характеризует суждение с точки зрения его соответствия существующему идеалу. Придерживаясь такого инструментального подхода, можно оценивать аргументацию как хорошую или плохую, а тем самым рассматривать ценностный идеал как стандарт или критерий для общей оценки. Второй тип называют *целевым* и, как показывает само название, он характеризует ценность с точки зрения достижения конечной цели, в частности, в процессе аргументации — достижения согласия с аудиторией, принятия ею выдвигаемых утверждений и подтверждающих его доводов. Несмотря на то, что аргументация может высоко оцениваться инструментально, т.е. в смысле ее соответствия идеалу, тем не менее, она оказывается мало эффективной с точки зрения достижения конечной цели. Очевидно, что целевая, или конечная, ценность имеет наибольшее значение для аргументации, ибо ее реализация будет означать достижение согласия и взаимопонимания аргументатора и аудитории. Хотя каждый аргументатор, очевидно, стремится к этому, но не всегда достигает своей цели, во—первых, потому, что его доводы и способы рассуждений оказываются неубедительными, так как не соответствуют ценностным идеалам, принятым в сообществе. Во—вторых, ценностные ориентации аудитории могут находиться в противоречии с ориентациями аргументатора. В—третьих, аудитория отказывается поступать и

действовать в соответствии с рекомендациями аргументатора либо находя неподходящим для себя ценностные идеалы аргументатора, либо считая неадекватным саму целевую ценность, ориентирующую на достижение конечной цели. Все это значительно затрудняет и ограничивает возможности аргументации в тех случаях, когда она направлена не столько на убеждение людей в правильности той или иной теоретической позиции, сколько изменения их поведения, а тем более решения практически действовать в соответствии с новыми убеждениями и ценностными ориентациями.

В связи с этим становится необходимым ясно различать более значимые ценности от менее значимых, а самое главное — уметь находить и анализировать ценности в процессе любой коммуникации. Доминирующими, или преобладающими, в данный период времени и при данных условиях считаются ценности, которые характеризуются своей *экстенсивностью*, или распространенностью, т.е. тем процентом людей, которые разделяют их. С указанной характеристикой связана *интенсивность*, т.е. сила или степень, с которой они утверждаются или подтверждаются. Кроме того, доминирующие ценности обычно сохраняются среди людей в течение более *продолжительного времени*, чем ценности менее важные и преходящие. Наконец, значение таких ценностей зависит также от *престижа* и *авторитета* тех лиц и организаций, которые их поддерживают.

Такая дифференциация ценностей в конечном счете зависит от того сообщества людей, которые их придерживаются и защищают в различных видах деятельности в процессе коммуникации и аргументации. Очевидно, что общечеловеческие ценности должны рассматриваться как доминирующие над всеми другими ценностями, ибо они выражают наиболее важные и фундаментальные с точки зрения существования и жизнедеятельности людей ценностные ориентиры. Ценности же остальных сообществ и групп людей, хотя и могут быть более глубокими по своей интенсивности и авторитету, но разделяются меньшим числом сторонников. В этом смысле типичны, например, ценности научных сообществ или эстетические цен-

ности профессионалов искусства, для понимания которых необходима соответствующая специальная подготовка. Очевидно, что в ходе аргументации в конкретной области деятельности, необходимо ориентироваться именно на ее специфические ценности, а не другие, более общие, в том числе и общечеловеческие ценности, поскольку специфические ценности возникают на общечеловеческих нормах и критериях, но в то же время дополняют и развивают их применительно к данной области аргументации.

Чтобы судить о ценностях в ходе коммуникации, можно использовать три метода: во—первых, *экспериментальный*, основанный на применении тестов, во—вторых, *содержательный*, анализируя ключевые ценностные термины в сообщении, в—третьих, *структурный*, ориентированный на поиски оснований для заключений, о котором говорилось в предыдущей главе.

4.3. Доверие как источник убеждения и принятия аргументации

Конечная цель аргументации, как уже не раз отмечалось выше, состоит в том, чтобы убедить аудиторию и тем самым получить ее согласие с теми утверждениями и доводами, которые предлагаются для ее оценки. Самыми главными средствами убеждения являются, конечно, факты и данные, систематизированные в виде доказательных и правдоподобных рассуждений. За ними следуют ценностные ориентации аудитории, которые выступают на заключительной стадии при принятии выдвигаемых утверждений и обосновывающих их доводов.

Не меньшую роль в процессе аргументации и убеждения в целом играет эмоциональное состояние и поведение оратора, которые в значительной мере определяют **доверие** к нему. На эту сторону дела обращали внимание еще античные риторы и особенно Аристотель. В первой книге “Риторики” он обращал внимание на то, что убеждение достигается,

с одной стороны, характером и поведением оратора, а с другой — его эмоциональным воздействием на слушателей, хотя, как логик, он признавал, что основой убеждения является рациональная аргументация, опирающаяся на объективные данные и логические заключения из них. Тем не менее, он допускал, что в некоторых случаях характер и поведение оратора оказывается наиболее эффективным средством убеждения, которым он обладает. Именно в зависимости от поведения возникает доверие или недоверие к нему.

Эти бесспорные положения сохраняют свое значение и в наше время, но современная жизнь настолько усложнилась с появлением новых средств коммуникации, таких, как радио, телевидение, пресса, что проблема доверия к источнику информации приобретает совершенно другие особенности и черты. В самом деле, Аристотель имел в виду случаи, когда оратор или автор текста были известны лицу, воспринимающему информацию. Поэтому он мог непосредственно судить о них. С появлением же радио, телевидения, кино, прессы требуются немалые усилия, чтобы судить о надежности их сообщений. Особенно это касается индустрии современной рекламы, на которую работают множество людей, стремящихся завоевать доверие людей не только законными и честными методами, но нередко прибегающих к приемам, имитирующим доверие. В таких условиях приходится учитывать множество разнообразных факторов, влияющих на доверие, о чем будет сказано ниже. Но главным условием для оценки степени доверия является в первую очередь требование: взглянуть на информацию глазами получателя информации. Если она понимается им, а тем более, когда он соглашается с ее основным содержанием, то это будет свидетельствовать о доверии к источнику информации, будь то отдельный человек или группа, выражающие свое мнение непосредственно или через средство передачи информации. Когда же возникает непонимание, а тем более возникают возражения, тогда требуется использовать дополнительные средства и методы убеждения. Таким образом, доверие характеризует

не источник информации, а отношение получателя информации к этому источнику.

Хотя оратор, публицист, политик и иной общественный деятель могут совершенствовать свои выступления, более тщательно обосновывать и подтверждать свои заключения и советы, чтобы лучше убедить аудиторию, тем не менее, право окончательной их оценки остается за аудиторией. Это вполне согласуется с аристотелевским подходом к понятию доверия, которое основывается прежде всего на оценке поведения оратора в конкретной ситуации. Иначе обстоит дело, когда источником информации является анонимная группа или другой коллектив, которые пытаются имитировать доверие, сознательно вводя людей в заблуждение. В этом случае по поведению, речам или письменным текстам определить подлинность их намерений весьма трудно, особенно, если в них полуправда выдается за правду, частичная истина за полную истину.

В учении об аргументации обычно различают три типа доверия: во—первых, *непосредственное доверие*, которое основывается на получении информации от лица, обращающегося к аудитории и рассказывающего о своих взглядах, намерениях и решениях. С таким типом доверия чаще всего приходится встречаться при публичных выступлениях политиков перед выборами, когда они излагают свои программы и рассказывают о своей жизни и общественной деятельности.

Во—вторых, *вторичное доверие*, которое опирается на факты, свидетельства, наблюдения и выводы, полученные другими людьми, в частности специалистами и экспертами в соответствующей области аргументации. По—видимому, можно сказать, что такое доверие служит основой большинства разных форм аргументации, ибо никто не может непосредственно испытать и проверить все те данные, которые выступают в качестве доводов, с помощью которых обосновывается то или иное заключение. Особое значение при этом приобретает ссылка на мнения или решения известных или

авторитетных лиц, благодаря чему люди склонны больше доверять аргументации, с которой выступают другие лица и коллективы. С логической точки зрения, как мы уже знаем, вторичное доверие, по сути дела, представляет собой аргументацию к авторитету и поэтому разделяет с ней все преимущества и недостатки последней. Как правило, люди больше склонны доверять экспертам и специалистам, чем простым администраторам, политикам и агитаторам. Не случайно поэтому все движения в защиту окружающей среды, например, против строительства атомных электростанций и крупных гидростанций, химических и других вредных производств, стремятся заручиться поддержкой независимых экспертов.

В—третьих, *косвенное доверие*, отличающееся от вышеперечисленных тем, что оно основывается на усилении собственной аргументации таким способом, чтобы путем более детальной разработки доводов и усиления степени их подтверждения данными, добиться согласия аудитории с выдвигаемыми утверждениями, заключениями и решениями. В то время как при непосредственном и вторичном доверии оратор стремится влиять на доверие аудитории путем расширения данных аргументации, полученных им самим или другими лицами, при косвенном доверии значительно больше внимания обращается на качество всей аргументации, начиная от данных и кончая обоснованностью самой аргументации. Но это различие не следует, конечно, абсолютизировать. Речь должна идти о том, как в различных конкретных условиях завоевать доверие аудитории и убедить их в обоснованности своей позиции. В одних случаях, когда приходится выступать перед широкой аудиторией по актуальным социально—политическим, экономическим, этическим, педагогическим и иным вопросам, наиболее целесообразно обратиться к собственным наблюдениям, переживаниям и опыту, в других — полагаться больше на аргументы экспертов, в более сложных — всемерно совершенствовать все элементы аргументации, обращая главное внимание на каче-

ственное улучшение обоснования своей позиции, особенно после критики и предварительного ее обсуждения.

Нередко указывают еще на *четвертый тип доверия*, связанный с *репутацией* источника аргументации. Очевидно, что, когда слушатели знают о высокой репутации такого источника, то они оказывают ему большее доверие. Вряд ли, однако, этот тип следует выделить особо, поскольку во всех перечисленных выше трех из них так или иначе встречается, хотя бы и неявная, оценка репутации. В первом случае аудитория может оценить ее непосредственно, во втором — со слов и доводов оратора, в третьем — по степени ее обоснованности.

Наиболее важными и существенными факторами, влияющими на источник доверия, является *компетентность* и *правдивость* аргументатора. Здравый смысл подсказывает нам, что мы лучше доверяем тем, кому присуща высокая профессиональность, квалификация, большой опыт и сообразительность. Именно с этой точки зрения аудитория обычно судит о компетентности аргументатора.

Другой важный фактор, влияющий на доверие — это *правдивость* информации, в том числе фактов, наблюдений, свидетельств других людей и других данных аргументации. Часто этот фактор квалифицируют как надежность, проверенность и, следовательно, обоснованность данных аргументации. Эти два основных фактора доверия признаются всеми и считаются само собой разумеющимися.

Разногласия возникают при оценке других факторов, также влияющих на доверие. К ним относят, например, так называемую *добрую волю* и *динамизм* источника информации. Для характеристики доброй воли обычно употребляют такие слова, как открытость, объективность, дружелюбность, доброта и личная привлекательность тех лиц, которые выступают с аргументацией перед аудиторией или просто сообщают информацию. Динамизм связан с тем, в какой мере оратор способен усиливать то доверие или признание, которое ему оказывает аудитория. Многие исследователи считают, одна-

ко, что добрая воля может рассматриваться как форма проявления правдивости, а динамизм — как форма компетентности источника информации.

Наряду с перечисленными факторами существует еще множество конкретных рекомендаций, которые могут усилить доверие не только к аргументации, но и к информации вообще. Все они опираются на обобщения, сделанные из наблюдений, а отчасти и специальные психологические исследования. Мы уже отмечали, что доверие аудитории во многом зависит от компетентности и репутации источника информации. Оценка репутации повысится, если люди, воспринимающие аргументатора, принадлежат к тому же социально—экономическому классу, группе или коллективу. Поэтому они имеют склонность больше доверять людям, которые происходят из той же среды, выражают их мнения и взгляды. Также замечено, что люди обычно доверяют лицам, достигшим успеха в жизни и высоко ценимым в обществе. Не вызывают также сомнения, что информация, относящаяся к более важным вопросам, вызывает обычно больший интерес и нередко вызывает большее доверие, чем сообщения по второстепенным вопросам. Слушатели обычно склонны доверять людям с хорошей профессиональной подготовкой, имеющим большой практический опыт и хорошо ориентирующимся в данной области деятельности. Однако здесь существенное значение имеет и то обстоятельство, в какой мере аудитория включена в обсуждение вопросов, насколько обоснованно они могут оценить доводы, выдвигаемые для подтверждения того или иного предложения или решения. Ясно, что, человек, знакомый с делом, всегда окажет доверие обоснованным проектам и решениям, в то время как человек некомпетентный будет зависеть от мнений других людей, проявляет колебания и неуверенность.

Существует также немалое число рекомендаций по завоеванию непосредственного и вторичного доверия, основанных на личных качествах аргументатора, о которых шла речь выше. Мы видели, что искренность, открытость к пред-

ложениям и мнениям других людей, личная заинтересованность аргументатора в стремлении убедить аудиторию помогают ему завоевать ее доверие. Но все это в конечном счете определяется именно аудиторией, а не им самим. И это всегда следует иметь в виду, и помнить, что доверие, как и красота, оценивается другими.

По-видимому, наиболее сильным способом завоевания доверия, особенно косвенного, является одинаковость ценностных ориентаций аргументатора и аудитории. Мы уже отмечали, что, если ценности аудитории расходятся с ценностями оратора, тогда все его усилия завоевать ее доверие, окажутся почти напрасными. Отсюда может показаться, что один из способов усиления доверия состоит в том, чтобы подлаживаться под аудиторию, говорить ей только приятные вещи и всячески избегать негативных явлений. На этом, как известно, основывается популистский подход, широко практикующийся политиками разных партий и общественных движений. Но такой способ завоевания доверия оказывается кратковременным и мало эффективным, так как люди вскоре убеждаются, что обещания и проекты, выдвигаемые популистами оказываются невыполненными из-за их нереалистичности. Оптимальный способ убеждения и завоевания доверия людей состоит в том, чтобы совершенно искренне обсудить возникшие проблемы, указать на действительные трудности их решения, найти точки соприкосновения своей позиции с позицией аудитории, если надо, то переубедить ее в чем-то, опираясь при этом на “упрямые” факты действительности. Опираясь на все это, действуя с должным тактом, аргументатор получит возможность убедить аудиторию, которая в конечном счете обдуманно согласится с его позицией и выдвигаемыми им доводами в ее защиту.

Литература

1. *Rieke R., Sillars M.* Argumentation and decision making process. N.Y., 1975.

2. *Mills G.E.* Reason in Controversy. 2 ed. Boston, 1968.
3. *Greenpan W.* Argument Evaluation. Laham, 1984.
4. *Гетманова А.Д.* Логика. М., 1986.
5. *Асмус В.Ф.* Учение логики о доказательстве и опровержении. М., 1954.
6. *Perelman Ch.* The New Rhetoric and Humanities. Dordrecht, 1979.
7. *Perelman Ch.* The Idea of Justice and the Problem of Argument. N.Y., 1963.
8. *Rokeach M.* Beliefs, Attitudes and Values. San Francisco, 1968.

Глава V

Аргументация как диалог

Когда аргументацию определяют как рациональный способ убеждения людей с помощью выдвижения, обоснования и критической оценки утверждений, гипотез и решений соответствующими доводами, то обращают внимание не столько на процесс, сколько на результат убеждения. При таком абстрактном представлении и сами выдвигаемые утверждения и обосновывающие их аргументы предстают как готовые, законченные, окончательно установленные суждения, которые остается только объединить в определенную логическую структуру. Ближе всего к такому представлению подходят доказательные рассуждения, где аргументация начинается с истинных или доказанных посылок, к которым применяются правила дедуктивной логики, чтобы получить истинное заключение.

Нетрудно, однако, понять, что в реальном процессе поиска истины, в научном познании, в процессе обсуждения и решения проблем, принятия практических решений, в ходе спора, дискуссии и полемики положение складывается совершенно иначе. Во всех этих случаях аргументы почти никогда не известны с полной достоверностью. В ходе обсуждения уточняются не только они, но и точки зрения, утверждения и мнения участников дискуссии под влиянием критики оппонентов. Иначе говоря, поиск истины в ходе аргументации, спора и дискуссии меньше всего напоминают такой простой способ его установления, когда преподаватель доказывает теорему, а студенты следят за его рассуждениями и запоминают ход и детали изложения. Можно поэтому сказать, что доказательство представляет собой **монолог**, когда один

говорит и рассуждает, а другие его слушают. Конечно, это, несомненно, также один из способов аргументации, причем, как мы знаем, весьма убедительный, но тем не менее, он имеет ограниченный и пассивный характер. В отличие от этого спор, дискуссия, полемика и, в принципе, любое обсуждение носят активный, творческий характер, так как предполагают столкновение мнений, точек зрения, позиций по обсуждаемой проблеме. В результате этого происходит уточнение, исправление и даже отказ от прежних мнений и взглядов участников дискуссии. Одним словом, реальная аргументация всегда осуществляется в форме диалога, понимаемого в широком смысле слова. В связи с этим мы считаем целесообразным рассматривать спор, дискуссию, полемику, дебаты как конкретные, исторически утвердившиеся формы поиска и обоснования истины, критики и защиты своих позиций участниками так расширенно понимаемого диалога. Но освещение этого вопроса придется начать с классической формы сократовского диалога путем систематического выдвижения вопросов, анализа ответов на них и достижения согласия или, по крайней мере, сближения точек зрения его участников.

5.1. Диалог как способ совместного поиска истины

Возникновение диалога как формы совместного поиска истины в ходе беседы или полемики, как подробно говорилось в первой главе, связано с развитием античной риторики и диалектики. Признанным мастером диалога в античной Греции считался Сократ, который в своих беседах по нравственным и политическим вопросам, учил, как можно общими усилиями искать истину с помощью умело поставленных вопросов. Отвечая на них, собеседник высказывал определенное мнение по обсуждаемому вопросу. Из него, как предположения, выводилось соответствующее следствие, которое затем сопоставлялось с фактами, свидетельствами или другими хорошо обоснованными истинами. Задача ведущего

диалог заключалась в том, чтобы привести оппонента в противоречие с ранее высказанным им мнением и на этом основании отвергнуть его. В качестве иллюстрации обратимся к простому примеру. Спрашивается, является ли обман злом. Многие, не задумываясь ответят на это утвердительно. Но если речь идет, например, об обмане неприятеля во время войны или иных случаях? Очевидно, что прежнее мнение придется изменить или по крайней мере уточнить. То же самое можно сказать о более сложных случаях, когда умелая постановка вопросов и анализ полученных ответов помогает находить решение проблемы и искать истину. Именно поэтому сократовский диалог называют также вопросом—ответным методом поиска истины. Такой поиск связан, во—первых, с выведением логических следствий из предположения или мнения, во—вторых, стремлением опровергнуть его с помощью очевидных фактов и хорошо установленных истин.

На этом основании метод диалога нередко отождествляют с гипотетико—дедуктивным способом рассуждений. Действительно, ответ на вопрос при диалоге представляет собой мнение, или точнее, гипотезу, которая нуждается в подтверждении или опровержении. Для этого из нее выводится следствие, которое и подлежит проверке. Если обозначить гипотезу через H , а следствие через E , то логическую схему рассуждения при диалоге сократовского типа чаще всего представляют так:

$$H \rightarrow E$$

$$\neg E$$

Следовательно, $\neg H$

Эта схема, как известно, является опровергающим, или отрицательным, модусом условно—категорического умозаключения. Она применяется для опровержения гипотез на основании ложности полученного следствия. Подтверждающий модус используется значительно реже, так как из истинности следствия можно сделать только заключение о вероятности гипотезы. Однако ценность диалога состоит не в том, чтобы уметь выводить следствия из высказываемых мнений или предположений, а

затем проверять, соответствуют ли эти следствия действительности. Главное, чем привлекает внимание сократовский диалог — это умение или скорее искусство постановки вопросов, что предполагает и хорошее знание предмета спора и мастерство в постановке последовательных вопросов и тщательный анализ полученных ответов. Не зря поэтому Сократ сравнивал процесс ведения диалога с искусством повивальной бабки и называл его маевтикой, помогающей рождению новой мысли.

Таким образом, гипотетико—дедуктивный метод помогает отсеивать, исключать ошибочные предположения и гипотезы и тем самым сужает круг поиска новых истин. Но сам процесс их поиска нельзя осуществить с помощью какой—либо чисто механической процедуры или описать с помощью заранее заданного алгоритма. Поиск всегда связан, как правило, с выбором и творчеством, в котором доминирующую роль играет интуиция, воображение, скрытые аналогии и т.п. трудно поддающиеся формализации факторы.

Важнейшая отличительная особенность диалога, как метода поиска и обоснования новой истины, заключается в том, что он предполагает взаимодействие участников этого процесса. При этом предполагается, что его участниками могут быть не только два человека, как это следует из буквального понимания самого термина, а целая группа или коллектив заинтересованных людей. В современной теории, как уже отмечалось выше, для этого вводится особое понятие аудитории, под которой понимается не только коллектив, слушающий того или иного оратора, но и любая читательская или зрительская аудитория, которую хотят в чем—то убедить.

На первый взгляд кажется, что введение понятия аудитории стирает грань между диалогом и монологом, аргументацией и доказательством в узком смысле слова, так как в последнем случае преподаватель также обращается к аудитории студентов. Если они приняли его исходные посыпки, например, аксиомы и ранее доказанные теоремы, то должны согласиться и с выво-

димыми из них следствиями, т.е. с новыми теоремами. Правда, в ряде случаев преподаватель может вступить в диалог с аудиторией для развития самостоятельности и активности мышления студентов, и вести его так, чтобы студенты сами выдвигали аргументы, анализировали и обосновывали их, прежде чем придти к истинному результату. Но такая форма диалога, хотя и весьма полезна с дидактической точки зрения, направлена все же не столько на поиск новой истины, сколько ее обоснования и демонстрации, ибо результат здесь уже заранее известен преподавателю. Тем не менее, даже такая простая форма диалога оказывается весьма эффективным средством в процессе обучения и образования.

Самым главным для диалога является не просто наличие аудитории, а получение ее согласия с выдвигаемой аргументацией. Поскольку аргументация предназначена для того, чтобы убедить аудиторию, постольку получение ее согласия с выдвигаемыми утверждениями и решениями, с одной стороны, а с другой — аргументами или доводами в их защиту и обоснование приобретает решающее значение. Очевидно, что такое согласие во многом определяется составом аудитории, ее подготовленностью и способностью трезво и по существу оценить выдвигаемые точки зрения и доводы, приводимые для их обоснования. Так, при обсуждении практических вопросов общественной жизни, нравственности, правопорядка и т.п. можно ограничиться общеизвестными аргументами и соображениями, о которых люди могут судить по непосредственному жизненному опыту и здравому смыслу. Именно опираясь на этот опыт и здравый смысл, можно получить их согласие с предлагаемыми программами и решениями актуальных вопросов общественной жизни. Когда же приходится обсуждать специальные вопросы научного, социально-экономического, государственно-правового и т.п. характера, то следует ориентироваться на знания, теоретическую подготовку, опыт и навыки профессионалов.

В связи с этим следует различать и разные виды диалогов, содержание и форма которых во многом определяется той целью, для которой они предназначены.

Во—первых, простейшей формой диалога является дидактический диалог, который направлен на то, чтобы активизировать процесс усвоения учебного материала, развить у учащихся навыки к самостоятельному поиску решения задач, способствовать выработке приемов по оценке различных мнений, предположений и гипотез, критическому анализу тех аргументов, которые приводят в их защиту и обоснование. Конечно, такой диалог должен ориентироваться на те знания, которыми учащиеся уже располагают, а также их естественную способность к последовательному, логическому мышлению. Легко заметить, что дидактический диалог является не столько методом поиска истины, сколько способом аргументации, обоснования уже известных истин, их лучшего, сознательного усвоения и закрепления в памяти.

Во—вторых, поисковый или исследовательский диалог, в котором главное внимание обращается на открытие новых научных истин. В связи с этим здесь используются, кроме общеизвестных логических методов также эвристические, или поисковые, приемы, средства и методы. Они отличаются от дедуктивных методов логики тем, что не гарантируют достижение истины при истинных посылах, а только приближают к ней. Ведь поиск может осуществляться и путем простого перебора различных альтернатив или возможностей, но такой способ является явно непригодным, когда вариантов оказывается слишком много. Чтобы сократить количество бесполезных проб, можно прибегнуть к определенному эвристическому приему. В каждой науке существуют свои эвристические приемы и методы (например, в физике к ним относят принципы соответствия и дополненности, в химии — гомологии). В логике эвристическими являются, по сути дела, все правдоподобные методы рассуждений, так как они, хотя и не гарантируют получение истинных заключений из истин-

ных посылок, но при соблюдении определенных требований способствуют достижению истины, приближают к ней.

В эмпирических науках поиску обычно предшествует тщательный анализ результатов наблюдений и экспериментов, их статистическая обработка, а затем уже на основе индуктивных обобщений, рассуждений по аналогии и статистических выводов предлагаются определенные гипотезы и предположения. В процессе построения гипотезы, наряду с эмпирическим исследованием фактов, ученый широко опирается на теоретические методы своей науки, а также воображение, интуицию, накопленный опыт и иные свои способности и умения. Определяющую роль на этой стадии исследования играет, конечно, талант и способности ученого, а иногда и удача, счастливая находка новой идеи. Все эти факторы трудно поддаются логическому анализу и поэтому их часто относят к психологии научного творчества. Такая точка зрения высказывалась, например, сторонниками логического позитивизма и эмпиризма, в частности наиболее ясно она была выражена Г.Рейхенбахом. “Акт открытия, — пишет он, — не поддается логическому анализу, не дело логика объяснять научные открытия, все, что он может сделать, — это анализировать отношения между фактами и теорией... Иными словами, логика касается только контекста обоснования” [1, с. 231]. Аналогичной позиции придерживается глава критического рационализма К.Поппер, который считает, что задача логики научного познания “состоит исключительно в исследовании методов, которые применяются при систематической проверке всякой новой научной идеи” [2, с. 31].

Очевидно, что новая идея, гипотеза, теоретическое обобщение нуждаются в дальнейшем обосновании и проверке. Поэтому поисковый диалог сочетает процессы открытия и обоснования, в ходе которых происходит исключение менее правдоподобных гипотез и замена их более правдоподобными. Именно последние и подвергаются тщательной проверке. По сути дела, поисковый диалог в науке происходит на всех стадиях исследования проблемы. Начиная от постанов-

ки и формулирования самой проблемы, анализа различных способов ее решения и кончая проверкой гипотезы участники исследования высказывают различные мнения и точки зрения, выдвигают определенные доводы для их обоснования, возражают своим оппонентам и приводят против них контраргументы. Такое взаимодействие и сопоставление разных мнений и точек зрения, взаимная критика аргументов способствуют совместному поиску истины.

В—третьих, диалог используется также в процессе *анализа и подготовки решений* по важным практическим вопросам экономической, социальной, технической политики, а также оценки долгосрочных программ общественного развития. Такая подготовка и оценка проводится экспертами в ходе критического обсуждения достоинств и недостатков различных вариантов решений. Аргументация в этом случае должна выявить количество и возможные пределы разных альтернатив действия. Такой подход к принятию решений возник еще в рамках исследования операций, а затем привел к формированию особой теории. Необходимость возникновения такой теории очевидна, поскольку традиционные методы принятия решений оказываются явно непригодными, когда приходится рассматривать большое число разных альтернатив, опираясь только на интуицию и здравый смысл.

Основная идея, на которой базируется любая специальная теория принятия решений, достаточно проста. Поскольку при этом приходится иметь дело с **выбором** из различных альтернатив, или вариантов, действия, постольку необходимо как—то оценить их и выбрать среди них наиболее оптимальное решение. Для количественной оценки альтернатив определяется, во—первых, их функция полезности, во—вторых, возможность, или вероятность, их реализации. Выбор наилучшего решения будет, следовательно, заключаться в совместном учете численного значения как полезности, так и вероятности возможного действия. Оптимальным будет считаться решение, характеризующееся максимальным значением эффективности. Такая модель для выбора решений была предложена еще в

XVIII веке английским математиком Томасом Бейесом. На ней основываются многие современные концепции принятия решений, разрабатываемые в экономике, социологии, психологии и других науках.

Все эти концепции, однако, имеют дело с рационально действующим субъектом, поступающим в точном соответствии с теми критериями, которые признаются рациональными и поэтому не учитывают условий и обстоятельств, характеризующих фактическое состояние веры субъекта в полезность и вероятность реализации рассматриваемых альтернатив. А это, в конечном счете, означает, что они устанавливают принципы оптимального поведения в определенных условиях и поэтому значительно упрощают и идеализируют процесс действительного принятия решений, поскольку реальные субъекты не всегда и не во всем поступают рационально [3, с. 32–33]. Некоторые авторы даже заявляют, что такие теории принятия решения строятся таким образом, чтобы уменьшить, насколько возможно, вмешательство человека в процесс принятия решения [4, с. 27]. Поэтому такой подход они, хотя и считают полезным, но характеризуют его как неаргументативный. В отличие от этого аргументативный подход начинается с самого начала выдвижения программы, проекта или проблемы и завершается также с участием человека. Действительно, даже в таких сложных программах, как освоение космоса, специальные механизмы принятия решений в различных ситуациях, которые могут возникнуть, например, в ходе космического полета, просчитывают все возможные варианты случаев, но решение, как действовать в каждом случае принимает в конечном счете человек.

Таким образом, чисто технический или неаргументативный подход к принятию решений указывает область возможных выборов действий или альтернатив, исключая явно неправдоподобные решения. Но так как при этом происходит отвлечение от ряда условий и обстоятельств, которые могут оказаться существенными для результатов дей-

ствия, то лица, принимающие и обсуждающие решение, должны тщательно аргументировать его, подтверждая и обосновывая его конкретными фактами и данными, относящимися к реальной, конкретной ситуации. Даже в простых случаях принятие решения всегда требует обоснования, а следовательно, аргументации, учета доводов за и против того или иного выбора, решения и действия. Часто такой учет происходит на интуитивном уровне и может даже ясно не осознаваться человеком, но, тем не менее, он всегда существует. Вот почему аргументация всегда предшествует решению, а диалог используется для оценки и обоснования наиболее приемлемых вариантов решения.

В качестве общей схемы поэтому может быть предложена такая, которая учитывает, с одной стороны, механизмы принятия решений на специальном техническом уровне исследования, которые ориентированы на исключение влияния склонностей, предубеждений и других нежелательных воздействий людей на принятие решений. Именно подобные системы принятия решений создаются в специальных науках: в экономике, инженерном деле, психологии, медицине и т.п. областях исследования. С другой стороны, аргументативные системы с их методами анализа данных, характеризующих конкретные условия выбора, должны тесно взаимодействовать с неаргументативными, специальными системами принятия решений. Здесь явно напрашивается аналогия с работой исследователя с компьютером, когда, например, происходит поиск и обоснование научных гипотез при наличии соответствующих данных. Впрочем, сами варианты возможных решений в сложных случаях теперь просчитываются с помощью компьютера. Поскольку решения, принимаемые по многим вопросам, касаются различных групп, коллективов и сообществ людей, постольку предлагаемые их варианты должны обсуждаться в форме диалога на конференциях, дебатах и переговорах [3, с. 33–44].

Из всего вышесказанного становится ясным, что диалог всегда предполагает взаимодействие умов, столкновение разных мнений и позиций, в ходе которого приходится ставить вопросы, анализировать ответы на них и тем самым обосновывать свои заключения и решения. Такой взгляд на диалог в последние годы разрабатывается Я.Хинтиккой и Д.Бачманом.

5.2. Интеррогативная концепция диалога

Как пишут авторы этой концепции Я.Хинтикка и Д.Бачман, эта концепция представляет собой старый сократовский метод рассуждения в форме последовательных вопросов и ответов на них, связанных логическими умозаключениями [5, с. XI]. По их мнению, всякий процесс аргументации, охватывающий множество отдельных шагов, в устной и письменной речи сокращается и сжимается и поэтому требуются усилия, чтобы представить эти шаги в явном виде. С этой точки зрения анализ аргументации сводится к тому, чтобы представить всю линию рассуждения в форме явно выраженных вопросов и ответов, с одной стороны, и умозаключений, полученных на их основе, с другой [5, с. 9].

Свою модель диалога и рационального рассуждения вообще они называют интеррогативной потому, что в ней центральную роль играет именно умелая постановка вопросов (английское слово *interrogation* означает вопрос). Действительно, с помощью ответов на такие вопросы мы получаем новую информацию, а дедуктивные умозаключения лишь комбинируют ранее известную информацию. Поэтому аргументация с такой точки зрения предстает в виде последовательности вопросов и ответов, которые для краткости можно назвать интеррогативными шагами, и дедуктивных шагов, логически связывающих между собой интеррогативные шаги. Для достижения совершенства в рассуждениях и аргументации в целом необходимо, во—первых, овладеть искусством

постановки вопросов, а для этого требуется активность и во-
ображение. Такое искусство как раз и образует стратегию ар-
гументации, ибо именно с ее помощью получается новая
информация. Во—вторых, чтобы рассуждать корректно, надо
избегать ошибок в размышлениях и выводах, а для этого не-
обходимо овладеть логическими правилами умозаключений.
Таким образом, анализ аргументации можно представить как
процесс раскрытия и перечисления базисных, наиболее про-
стых интеррогативных и логических шагов в рассуждении,
которые в устной и письменной речи обычно пропускаются
и сокращаются. Интеррогативный шаг дает новую информа-
цию, а логические шаги преобразовывают ранее известную и
новую информацию в соответствующие заключения, кото-
рые в конечном итоге обосновывают аргументацию или при-
нимаемое решение.

Основываясь на этих предварительных характеристиках
аргументации или рационального рассуждения, авторы затем
обращаются к понятиям теории игр и рассматривают процесс
рассуждения как интеррогативную игру. При этом они ссы-
лаются на тот исторический прецедент, что в Академии Пла-
тона сократический метод диалога с помощью постановки
вопросов использовался в качестве тренировочной игры для
совершенствования в искусстве рассуждений [5, с. 30]. Но
главным основанием для принятия теоретико—игрового под-
хода для них, по—видимому, служат удобные представления
и механизмы, разработанные в современной математичес-
кой теории игр главным образом усилиями Джона фон Ней-
мана. Согласно такой ориентации, они по—новому форму-
лируют свои прежние определения. Так, например, аргумен-
тацию или рациональное исследование они рассматривают
как интеррогативную игру, а вместо интеррогативного и ло-
гического шагов говорят, соответственно, об интеррогатив-
ном и логическом ходе. Очевидно, что с такой более общей
точки зрения, правила логических рассуждений выступают
как своеобразные правила игры, которые определяют их кор-
ректность. Стратегические же правила превращаются в пра-

вила, обеспечивающие успешность игры. Очевидно также, что они значительно сложнее и запутаннее твердо установленных правил игры, поскольку не полностью признаются самими игроками. Во всяком случае, подобные правила, принципы и навыки вырабатываются и усваиваются в ходе систематической игры. Ведь нельзя хорошо играть в шахматы или хорошо рассуждать только на основании точно определенных правил, придерживаясь которых, можно лишь избежать ошибок, но не продвинуться в овладении стратегией игры.

Обращение к теоретико—игровым моделям потребовалось авторам для того, чтобы сформулировать основные принципы анализа аргументации, с помощью которого можно строить и оценить аргументацию. В процессе такого анализа должны быть выявлены, во—первых, первоначальные посылки рассуждения, во—вторых, ясно разграничены те шаги в нем, которые представляют ответы на вопросы, и те, которые являются логическими заключениями из имеющейся информации. В обычной устной или письменной аргументации интеррогативные и логические шаги четко не выделяются. Поэтому часто оказывается, что в действительности то, что признавалось в качестве информации, полученной с помощью вопросов, содержит также логические заключения, а в последние может входить интеррогативная информация. Иногда в состав аргументации включается также информация, не имеющая к ней отношения и тем самым не влияющая на характер заключения.

Для анализа аргументации в теоретико—игровой модели строится ее интеррогативная таблица, с помощью которой подробно перечисляются все интеррогативные шаги, представляющие собой ответы на предложенные в ходе аргументации вопросы, а также логические шаги, посредством которых получают заключения из полученной в результате этого информации. Если таблица оказывается замкнутой, тогда заключение, следующее из первоначальной и вновь полученной истинной информации, считается истинным. При этом предполагается, что пер-

воначальная информация также истинна или принимается в качестве истинной.

Построение аргументации теснейшим образом связано со способностью анализировать ее. По сути дела, такое построение представляет собой процесс постановки и формулирования вопросов, а также логических заключений в ходе рассуждения или аргументации [5, с. 69]. В процессе анализа мы имеем дело с готовой аргументацией, а при ее построении стремимся выявить ее базисные интеррогативные и логические шаги.

Какую роль играют вопросы в интеррогативной модели диалога? По существу на них основывается вся аргументация участников диалога, потому что ответ на вопрос дает им возможность элиминировать, или исключить, из рассмотрения другие возможные альтернативы. Когда мы спрашиваем, например, найдена ли потерянная рукопись, то при утвердительном ответе получаем информацию, которая исключает другую альтернативу. С современной точки зрения, любая новая информация ценна именно потому, что она сужает круг возможных альтернатив и тем самым облегчает поиск истины, решения проблемы, осуществления задуманного. Не зря поэтому говорят, что информация означает уменьшение неопределенности. Такая неопределенность постоянно встречается и при решении практических и теоретических вопросов. Диалог и основанная на нем аргументация как раз и ставят своей целью уменьшить существующую неопределенность путем постановки подходящих вопросов, ответы на которые исключают некоторые из возможных альтернатив. Очевидно, что таким путем в ходе диалога можно постепенно исключить все те альтернативы, которые не согласуются с полученной информацией.

В интеррогативной модели новая информация вводится в аргументацию исключительно с помощью интеррогативного хода, т.е. ответа на вопрос в процессе диалога. Логические же ходы, т.е. умозаключения не вносят принципиально ничего нового, если не считать преобразования существующей информации.

Вопросы, которые ставятся в ходе диалога или аргументации, можно разделить на принципиальные, или основные, и операциональные, или частичные. Принципиальные вопросы ставят своей целью получить ответ или решение главной проблемы или задачи, в то время как операциональные вопросы рассчитаны на то, чтобы получить информацию или ответ на частные вопросы, которые в своей совокупности составляют последовательность различных интеррогативных ходов. Очевидно, что ответ на принципиальный вопрос чаще всего находится путем использования частных или операциональных вопросов. Так, например, в суде принципиальный вопрос состоит в том, виновен или нет подсудимый, а ответ на него каждая из сторон — обвинение и защита — стремится дать с помощью последовательно развиваемой аргументации, которая включает в свой состав ответы на операциональные вопросы и логические заключения из них. Интересно отметить, что даже в научном исследовании природы часто говорят о диалоге с природой. “Современная наука, — пишут Пригожин и Стенгерс, — основана на открытии новых, специфических форм связи с природой, т.е. на убеждении, что природа отвечает на экспериментальные вопросы” [6, с. 44]. Такой взгляд на эксперимент высказывал еще И. Кант в “Критике чистого разума”, который сравнивал метод экспериментальных наук с требованием к природе дать ответ на операциональный вопрос, заданный ей исследователем. Эксперимент как раз и дает такой частичный ответ, с помощью которого ученый обосновывает и проверяет свои гипотезы и теории. С другой стороны, принципиальные вопросы дают возможность понять, в чем состоит сила той или иной научной теории, а именно, какие проблемы она в состоянии разрешить.

Взаимодействие принципиальных и операциональных вопросов в ходе диалога или научного исследования приобретает особую ценность, когда приходится аргументировать свои взгляды и опровергать или уточнять взгляды оппонента. Поскольку в реальном процессе рассуждения не все по-

сылки и выводы формулируются эксплицитно, поскольку возникает необходимость точно выявить их. Пропущенные посылки наиболее естественным путем могут быть установлены с помощью ответов на соответствующие операциональные вопросы. Другой момент диалектического взаимодействия принципиальных и операциональных вопросов связан с уровнем исследования. Не говоря уже о различии вопросов и методов анализа на макро— и микроуровнях, следует отметить, что нередко частный, операциональный вопрос при более тщательном анализе оказывается принципиальным, основным и требует поэтому исследования с помощью целого ряда частных, операциональных вопросов. Отсюда становится ясным, что постановка вопросов представляет собой многоуровневый процесс, в котором органически сочетаются принципиальные и операциональные вопросы.

Правильная, обдуманная постановка вопросов составляет наиболее важную и ценную часть диалога и основанной на ней аргументации. В самом деле, логические заключения, в частности дедуктивные, получаются в соответствии с точно установленными правилами рассуждений. Соблюдение этих правил предохраняет нас от ошибок, но эффективность аргументации не ограничивается только этим. Гораздо большую роль в ней играют стратегические правила или, точнее, рекомендации, которые гораздо труднее обнаружить и сформулировать, чем уже известные и давно кодифицированные правила логики. И все же существует такой подход к диалогу и аргументации, с позиций которого можно лучше понять стратегические правила рассуждения. Как уже отмечалось выше, для этого необходимо рассматривать рассуждение как интеррогативную игру. Именно теоретико—игровая модель дает возможность с более общей точки зрения анализировать стратегию рассуждений как частный случай тех стратегий, которые изучаются в математической теории игр. Так, при диалоге, участниками которого являются два лица, успех в аргументации будет зависеть прежде всего от того, в какой мере их отдельные доводы определяются общей стра-

тегией рассуждения. Очевидно, что результат интеррогативной игры зависит также не только от ее окончательного результата, но и тех последовательных ходов, которые делались для получения информации с помощью постановки вопросов. В ряде исследований приходится поэтому учитывать стоимость этой информации, например, когда приходится планировать сложный эксперимент для получения ответа на вопрос, обращенный к природе. Наконец, нельзя сбрасывать со счета также цели и структуры полученных в результате аргументации заключений. Ясно, что если ее целью является опровержение мнения или решения оппонента, то будет применяться одна стратегия, а при установлении истинности утверждения — другая, причем, как правило, более сложная стратегия.

Интеррогативная модель диалога заслуживает внимания по двум причинам. Во—первых, она приучает учащихся обращать внимание при диалоге и аргументации на поиск и постановку тех вопросов, с помощью которых можно получить ответ на недостающую информацию, а тем самым сузить круг возможных альтернатив при решении задачи или проблемы. Обычная практика обучения логике часто ограничивается изучением правил умозаключений, с помощью которых можно контролировать рассуждения и избегать ошибок. Но успех любого рассуждения в большой мере зависит от необходимой для аргументации информации, которая во многих случаях приобретает посредством систематически и умело поставленных вопросов.

Во—вторых, эта модель в значительной мере развивает и уточняет классический сократовский метод диалога. Этот метод, как отмечалось уже раньше, состоит в том, чтобы привести собеседника в противоречие с тем утверждением, которое он сделал в начале диалога, т.е. к опровержению его. Именно на это направлена вся последующая постановка вопросов и анализ ответов на них. С современной точки зрения, такое ограничение не представляется необходимым хотя бы потому, что цель диалога может быть predetermined одним

из партнеров и сводиться либо к утверждению или опровержению некоторого тезиса, либо согласована партнерами или же выдвинута отдельным исследователем, когда он осуществляет внутренний диалог. В сократовском диалоге источником информации, как правило, является неявное, предполагаемое знание партнера, которое пытается сделать явным руководящий диалогом Сократ. Этот прием успешно использует Платон в своем диалоге “Менон”, в котором он пытается доказать, что мальчик—раб Менона, никогда не учившийся геометрии, может открывать геометрические истины путем наводящих вопросов Сократа [7]. Очевидно, что в сократовском диалоге задающий вопросы руководит диалогом, но то же самое может сделать любой из участников диалога и даже отдельный исследователь, не нуждаясь в особом руководителе. По—видимому, сократовский диалог ближе стоит к тому методу вопросов и ответов, который может использовать учитель при работе с учениками, когда он ставит своей целью научить их самостоятельно мыслить, используя полученные ими знания. Действительно, Сократ настаивал на своем незнании обсуждаемой темы и тем самым обращал внимание на то, что он вместе с собеседником ищет истину. При этом по характеру задаваемых вопросов можно судить, что он не стремился к получению новой информации от своего собеседника. Он просто пытался раскрыть, сделать явным то знание, которым обладал его партнер. Как подчеркивают Хинтикка и Бачман, Сократ пытался учить собеседника правильной постановке вопросов [5, с. 168]. С современной же точки зрения, основная цель постановки вопросов заключается в получении новой информации. В связи с этим само понятие диалога расширяется, так как вопросы можно адресовать не только непосредственно к собеседнику, но и к любым другим источникам получения информации (к историческим текстам, произведениям художественной литературы, искусства, философии, религии и т.д.). Именно в этом смысле можно говорить о диалоге культур, исторических традиций и мировосприятий. Наконец, в

научном познании все чаще стали говорить о диалоге с природой, рассматривая наблюдение или эксперимент как ответ на вопрос, обращенный к ней.

Следует, однако, отметить, что даже такое широкое представление о диалоге не охватывает тех конкретных, реальных форм его существования, в которых он происходит в разнообразных сферах научной и практической деятельности. В связи с этим представляется целесообразным рассмотреть наиболее важные его формы.

5.3. Спор, дискуссия и полемика

Традиционный подход к аргументации, как мы видели, отождествляет или, по крайней мере, сближает ее с демонстрацией или доказательством. Такая точка зрения восходит еще к Аристотелю, который считал наиболее убедительными такие речи, которые основываются на энтимемах, т.е. сокращенных силлогизмах, и частично на примерах как иллюстрациях индукции. Поскольку доказательные рассуждения играют главную роль в математике, то еще в античной логике возникла тенденция к сближению аргументации с математическим доказательством. Эта тенденция все больше усиливалась по мере того, как точные математические методы получали все большее распространение в научном познании. Все это привело к тому, что спор, дискуссию и полемику стали рассматривать как особую форму доказательного рассуждения.

В нашей отечественной литературе такой взгляд наиболее отчетливо выразил известный русский логик С.И.Поварнин.

“Спор, — писал он, — состоит из доказательств. Один доказывает, что такая—то мысль верна, другой — что она ошибочна. Та мысль, для обоснования истины и ложности которой строится доказательство, называется *тезисом* доказательства. Вокруг нее должно вращаться все доказательство. Она — конеч-

ная цель наших усилий” [8, с. 5]. В таком же духе высказывается Н. И. Кондаков в своем “Логическом словаре—справочнике”. “Спор, — подчеркивает он, — доказательство истинности чего—либо, в ходе которого каждая из сторон отстаивает свое понимание чего—либо и опровергает мнение противника” [9, с. 565]. А. Н. Соколов считает, что только несофистические споры ставят своей целью достижение истины, поскольку софистические споры преднамеренно стремятся исказить ее [10, с. 51]. Подобные высказывания можно встретить и в учебниках по логике, изданных в последнее время. Несомненно, что конечная цель многих споров заключается в установлении истины и доказательство служит одним из важных, но не единственных средств ее обоснования. Следует также заметить, что существуют споры, цель которых состоит в установлении корректности определений или обосновании логической правильности рассуждений. Об этом, кстати, пишет и сам Поварнин, когда классифицирует различные споры.

Когда всякий спор сводят к простому доказательству, то при этом значительно упрощают действительное положение вещей и неявно ориентируются на математическую модель и чисто дедуктивные методы умозаключений. Последние, как мы уже не раз отмечали, приводят к достоверно истинным результатам, чем и объясняется их особая привлекательность и стремление использовать их всюду, где это только возможно. Однако реальный спор, дискуссия и полемика меньше всего похожи на демонстративные, доказательные рассуждения хотя бы потому, что и выдвигаемые в их процессе утверждения, мнения и решения, а также в особенности аргументы, или доводы, для их обоснования меняются в ходе обсуждения под влиянием критики оппонентов, да и сами доводы редко бывают исчерпывающими и достоверно истинными. Именно поэтому в данном случае приходится ограничиваться правдоподобными рассуждениями.

Учитывая это различие между аргументацией в общем смысле слова и доказательством, как частным, специальным ее случаем, в последние годы многие исследователи считают,

что моделью для аргументации должна стать более сложная система понятий и суждений, которая бы отражала реальные процессы рассуждений в ходе спора, дискуссии, дебатов и полемики. В качестве первоначального образца, подлежащего дальнейшей разработке и обобщению, многие современные теоретики ссылаются на судебный спор. Почему в качестве такого образца выбран именно юридический спор, понять нетрудно. Прежде всего, правила и принципы такого спора вырабатывались постепенно в течение многих столетий большим числом теоретиков юриспруденции и практиков судебного дела. Все это нашло свое отражение в правовом законодательстве многих стран и народов, их совершенствованием, уточнением и обоснованием занимается немалая часть юристов.

Чем отличается, например, юридическая аргументация от доказательного логического рассуждения? Если ограничиться силлогизмами и условно—категорическими умозаключениями, то схема их чрезвычайно проста. Они состоят из трех суждений: двух посылок и заключения. Ни о какой дальнейшей квалификации и различии суждений здесь речи не идет. В юридической же аргументации устанавливаются четкие различия между разными видами суждений и требованиями, которые к ним предъявляются. Процессуальные нормы обычно точно проводят разграничение между состязаемися сторонами, ясно определяют, какие свидетельства, показания, вещественные доказательства считаются приемлемыми для суда, как следует вести простой и перекрестный допрос свидетелей и т.п. Такая строгая регламентация судебного разбирательства способствует эффективному установлению объективной истины по рассматриваемому делу, превращая спор в суде в подлинный диалог между состязаемися сторонами: обвинением и защитой.

По мнению ряда теоретиков аргументации, общая ее теория и модель должны вобрать все то лучшее, что накоплено в разных по конкретному содержанию столкновениях мнений в ходе спора, дискуссии, полемики и дебатов. Но это

должно быть сделано так, чтобы выделить, абстрагировать наиболее существенные и общие их черты, а не переносить какие—либо специфические особенности конкретных форм столкновения мнений. Но для многих становится уже очевидным, что крайне упрощенные схемы рассуждений дедуктивной и индуктивной логики мало что дают для ведения диалога и связанной с ней аргументации.

Обратимся теперь к рассмотрению конкретных форм ведения диалога, которые исторически сложились в виде спора, дискуссии, полемики и диспута, и попутно коснемся некоторых их особенностей.

Спор является древнейшей формой диалога, в ходе которого каждая из сторон стремится убедить другую в обоснованности или истинности своей позиции, точки зрения или мнения по обсуждаемому вопросу, когда не существует единого мнения по его решению. Искусство ведения спора, названное **эристикой**, сформировалось в античной Греции и представляло собой набор полезных рекомендаций, советов и приемов, с помощью которых можно было убедить оппонента и слушателей в истинности или справедливости своего мнения по спорному вопросу. В качестве средств убеждения использовались при этом не только фактические и логические доводы, но также психологические, нравственные, политические, стилистические, ораторские и иные приемы и методы воздействия. Поэтому первоначально эристика развивалась в теснейшем контакте с риторикой, которую в античную эпоху рассматривали как искусство убеждения и ораторского мастерства.

В начальный период своей истории эристика и риторика рассматривали спор как способ поиска истины путем столкновения различных мнений и выявления тех из них, которые в наибольшей степени соответствуют действительности. В дальнейшем, главным образом под влиянием софистов, эристика превратила спор в средство достижения победы над оппонентом любой ценой. В этих целях использовались не только преднамеренные логические ошибки, или софизмы,

разные психологические уловки, но и недопустимые с нравственной точки зрения приемы ведения спора, о которых подробно будет сказано ниже.

Против софистической риторики и превращения спора в средство достижения победы над оппонентом любой ценой решительно выступил Сократ, а затем Платон и Аристотель. Сократ, как мы уже отмечали, не только возродил прежнее представление о споре как способе поиска истины, но и разработал систематический метод его ведения с помощью последовательно поставленных вопросов, который впоследствии стали называть *диалектическим спором*. В дальнейшем эта традиция была воспринята и развита дальше гуманистами эпохи Возрождения, а в наше время находит свое выражение и применение в специальных формах научного спора — дискуссии и диспуте, а также в полемике по актуальным научным, политическим, социальным и нравственным вопросам.

Что касается аргументации выдвигаемых утверждений, точек зрения и позиций, то взгляды на это претерпели значительные изменения. Если основатели диалектической традиции спора Сократ и особенно Платон считали, что подлинное убеждение может быть достигнуто только с помощью аргументов истинных и достоверных, то уже Аристотель вводит в рассмотрение правдоподобные рассуждения, основанные на индукции и аналогии. В процессе дальнейшего применения принципов риторического убеждения к практике судебного разбирательства, политике, морали и других форм гуманитарной деятельности становилось все более очевидным, что аргументация должна существенно опираться на опыт и практику, факты и свидетельства. Вследствие этого доводы, выдвигаемые в защиту той или иной точки зрения или мнения, не могли рассматриваться как окончательно истинные и достоверные, а лишь как правдоподобные, или вероятные. В связи с этим необходимо было разрабатывать методы оценки и анализа аргументов, или доводов, которые давали бы возможность установить, в какой мере они под-

тверждают и обосновывают различные мнения, позиции и взгляды участников спора. С другой стороны, существовала также тенденция сведения спора к доказательству. Но в этом случае неизбежно возникали вопросы: как устанавливается истинность аргументов как посылок в доказательстве? Откуда берутся такие аргументы, являются ли они аналитическими или синтетическими суждениями? Какой логический механизм обеспечивает перенос истинности посылок на заключение рассуждения? Чистая логика за исключением последнего обычно не касалась этих вопросов, оставляя их на рассмотрение методологии и прикладной логики. Все эти вопросы требовали ответа в рамках более общей теории, связанной с практическим использованием аргументации в различных формах столкновения мнений, какими являются спор, дискуссия, дебаты и полемика. По-видимому, все они являются формами диалога, а исторически сформировались именно из спора как древнейшей его разновидности. Существуют различные классификации споров, в которых за основу деления принимают цель спора, характер применяемой при этом аргументации, соотношение между рационально—логическими и эмоционально—психологическими средствами убеждения и т.д. Однако все они страдают односторонностью подхода, ибо не в состоянии учесть всю сложность и противоречивость возникающих при этом реальных ситуаций. Тем не менее, знакомство с некоторыми историческими взглядами на спор представляется вполне оправданным.

1. *Эристический подход к спору* как искусству убеждения в правоте своего мнения и опровержения мнения своего оппонента, возникший еще в Древней Греции, до сих пор сохраняет свое значение. Чтобы отстаивать свои взгляды, необходимо обладать определенными навыками ведения спора и прежде всего уметь находить логические ошибки в рассуждении оппонента, разоблачать софизмы, а также психологические уловки и другие недозволенные приемы ведения спора.

Анализ приемов защиты своей позиции и опровержения мнений оппонента, допускаемых им непреднамеренных и преднамеренных логических ошибок, или софизмов, различных психологических уловок, затрудняющих спор, изучение наиболее типичных приемов и способов нечестных споров — все это можно почерпнуть из эристики как искусства, ориентированного, наряду с риторикой, на убеждение людей. Именно с такой позиции подходит к эристике известный немецкий философ А. Шопенгауэр, который в своей концепции эристической диалектики рассматривает приемы ведения спора, однако, он, наряду с честными способами аргументации, защищает и нечестные приемы. Для него, как и позднейших античных риториков—софистов, цель спора заключается в победе над оппонентом любой ценой. Об этом красноречиво говорит уже сам заголовок его работы “Эристика, или искусство побеждать в спорах” [11]. Цель эристической диалектики как искусства спорить и спорить так, чтобы всегда оставаться правым, не может быть достигнута без глубокого знания предмета, но ценным в этой небольшой работе является установка на анализ ошибок, которых следует избегать в любом споре и тем самым не дать возможность оппоненту одержать легкую победу.

2. *Традиционный подход к спору* как к доказательству в лучшем случае можно использовать для обоснования утверждений, точек зрения и позиций, найденных не в рамках диалога, а каким—либо иным путем. О споре, как доказательстве, по—видимому, можно говорить только тогда, когда идет речь о применении общих утверждений (аксиом, законов, принципов, теорий) к частным случаям. Так, если возникнет сомнение относительно какой—либо математической теоремы, то с помощью доказательства можно убедиться в том, что она следует по правилам дедукции из аксиом. То же самое можно сказать об объяснении конкретных явлений с помощью научных законов и теорий. Такое объяснение с логической точки зрения сводится к дедуктивному выводу суждения о конкретном явлении, событии или факте из не-

которого обобщения, закона или теории вместе с суждениями, описывающими начальные или граничные условия этих явлений, событий и фактов. Итак, в основе подобного спора как доказательства, может лежать, во—первых, сомнение в правильности логического вывода, во—вторых, в истинности общего положения или посылки, из которой делается вывод, в—третьих, в адекватности и глубине объяснения в эмпирических науках, и в строгости доказательства — в математических.

Поскольку доказательство представляет собой дедуктивный вывод из истинных или ранее доказанных посылок, постольку его правильность может быть установлена чисто логическими методами. Правда, здесь также может возникнуть спор о том, какие правила и принципы логического вывода считать обоснованными и приемлемыми. Так, в математике конструктивисты и интуиционисты отвергают использование закона исключенного третьего в математических доказательствах, относящихся к бесконечным множествам, но в эмпирических науках и в повседневных рассуждениях законы логики считаются само собой разумеющимися и спор о них не возникает.

Совсем иначе обстоит дело, когда заходит речь о степени обоснованности тех общих положений, которые используются для доказательства (аксиомы и постулаты математики) или объяснения результатов наблюдения или эксперимента (эмпирические науки). Здесь уже приходится наблюдать столкновение различных мнений и взглядов. Так, в математике долгое время аксиомы рассматривались как самоочевидные истины, открываемые чисто интуитивно, но это мнение подверглось критике после открытия неевклидовых геометрий, теории актуальной бесконечности и целого ряда других, результаты которых резко противоречили нашей интуиции. Что же касается законов эмпирических наук, то до сих пор некоторые философы считают их либо условными соглашениями, либо простыми догадками, либо эмпирическими обобщениями наблюдаемых фактов, либо априорными

ми допущениями. Для обоснования своих точек зрения по этому вопросу ученые не могут уже обратиться к доказательству, ибо в таком случае возник бы регресс в бесконечность, т.к. в качестве посылки пришлось бы использовать еще более общие законы или принципы и т.д. Поэтому здесь приходится прибегать к разным формам и способам аргументации, отличным от доказательства.

Наконец, когда возникает спор по поводу адекватности и глубины объяснения, то расхождения здесь касаются степени надежности и обоснованности его эксплананса, или объясняющей посылки (или посылок). Простейшие объяснения опираются на эмпирические, а более глубокие — на теоретические законы или системы законов (теории). Идеалом же теоретического объяснения служат фундаментальные законы, с помощью которых объясняются свойства и отношения обширной области исследуемых явлений. “...Высшим долгом физиков, — писал А.Эйнштейн, — является поиск таких элементарных законов, из которых путем чистой дедукции можно получить картину мира” [12, с. 183].

3. *Спор как поиск истины* представляет собой наиболее адекватную форму решения проблем, задач и вопросов, возникающих как в научном познании, так и при решении глобальных программ в практической деятельности. Многие авторы специально разграничивают в этом смысле научные споры и дискуссии, считая последнюю ограниченной определенными пространственно—временными рамками [10, с. 53]. Научный спор всегда предполагает наличие проблемы, которую нельзя решить существующими методами и средствами исследования. Наиболее фундаментальные проблемы науки, такие, как противоречие между классическими представлениями о строении вещества и новыми экспериментальными данными в физике, открытием генетического кода и прежними представлениями о наследственности в биологии и т.д., сопровождалась революционными изменениями в указанных науках. Очевидно, что новые идеи и понятия при исследовании таких явлений требовали длительного и всестороннего

обсуждения. Кроме того, обсуждение и анализ таких фундаментальных проблем сопровождались переоценкой прежних представлений о научной картине мира и мировоззренческих установок ученых. В качестве примера можно сослаться на знаменитый спор между А.Эйнштейном и Н.Бором о характере закономерностей в микромире. Более недавним является развернувшийся ожесточенный спор вокруг проблем генетического кода и геной инженерии, затрагивающий не только чисто биологические, но и глубокие социальные и нравственные проблемы и взгляды. Поэтому нам кажется, что попытка выделить столкновения мнений по фундаментальным проблемам научного познания как специфические научные споры, охватывающие длительный период времени, заслуживает внимания.

4. *Софистический спор* представляет прямую противоположность не только научному, но и традиционному спору, поскольку он ставит своей целью не достижение истины и ее поиск, а достижение победы в споре любыми средствами. Поэтому здесь допускаются как сознательное, преднамеренное нарушение правил логики, так и использование всевозможных приемов и уловок, затрудняющих ведение спора и рассчитанных на получение преимуществ для той стороны, которая ведет нечестный спор. Такие споры, как мы уже отмечали, широко практиковались в школах риторики, возглавляемых софистами.

Подробный анализ софистических приемов ведения спора дает Аристотель в своем сочинении “О софистических опровержениях”, в котором подчеркивает, что софисты больше всего “намерены создать видимость, что они опровергают” [13, с. 537]. В этих целях они заставляют своего противника делать погрешности в речи, пытаются показать, что он говорит неправду, а его мнения расходятся с общепринятыми и т.д. Под влиянием критики таких выдающихся античных философов, как Сократ и Платон и созданием Аристотелем логики как науки о правильных рассуждениях, софистическая риторика и основанные на ней споры к концу V века

до н.э. приходят в упадок. Однако приемы и уловки, рассчитанные на победу в споре нечестными способами, сохранились до сих пор. Они относятся не только к преднамеренному нарушению правил логики, но и использованию неточностей и неясностей обычной речи, психологических уловок и других приемов, ориентированных на создание трудностей для оппонента.

В качестве особых, специфических видов спора целесообразно выделить дискуссию, дебаты и полемику.

Дискуссия в переводе с латинского означает рассмотрение и исследование, и поэтому преимущественно применяется в ходе обсуждения научных проблем, хотя нередко к ней обращаются в других областях деятельности (политика, мораль, образование, культура и т.п.). Научная дискуссия представляет собой организованный и целенаправленный способ обсуждения проблем, актуальных для эмпирического и теоретического исследования. В развитии науки такие проблемы возникают постоянно и для их решения предлагаются разные подходы, методы и средства.

Дискуссия организуется для того, чтобы выявить, во-первых, различные точки зрения по возникшей проблеме, во-вторых, в ходе совместного обсуждения ее участники, если не приходят к единому мнению о путях ее решения, то по крайней мере достигают компромисса по самой постановке проблемы, некоторым частным и общим вопросам; в-третьих, благодаря взаимному обсуждению своих точек зрения и их критике, участники начинают лучше понимать трудности решения проблемы и на этой основе могут вернее оценить правдоподобность гипотез, выдвигаемых для решения проблемы, наметить и согласовать общую стратегию исследования. Но главным для дискуссии является достижение взаимопонимания между сторонниками противоположных взглядов на проблему и способы ее решения, поиск компромисса между ними, с тем, чтобы совместными усилиями и с разных позиций добиваться ее решения.

По своему логическому характеру дискуссия является наиболее развитой формой научного диалога, ориентированного на совместный поиск истины. Поэтому в ней используются все виды аргументации, начиная от доказательных и кончая правдоподобными и эвристическими рассуждениями. Поскольку, однако, коллективное сотрудничество направлено в дискуссии на поиск, постольку доминирующая роль в ней принадлежит аргументации, опирающейся на правдоподобные, или вероятностные, рассуждения. В самом деле, выдвижение гипотез, их предварительная оценка, подтверждение существующим знанием и эмпирическими данными требуют привлечения индуктивных методов, умозаключений по аналогии, статистических выводов и анализа. С их помощью осуществляется эвристический поиск решения проблемы, а самое главное — оцениваются и обосновываются аргументы, или доводы, подтверждающие или опровергающие предлагаемые решения или гипотезы. Нередко при этом приходится намечать общую стратегию исследования, для чего широко используется большой коллективный опыт участников дискуссии, а также рекомендации логико—методологического характера.

По форме проведения дискуссии могут быть письменными и устными, публичными и профессиональными, причем среди последних также устанавливаются различия. С одной стороны, на некоторых дискуссиях решающее значение приобретают мнения и аргументы известных и авторитетных ученых, с другой стороны — возможность выражения своего мнения предлагается всем желающим и при этом считаются не столько с авторитетом имени, сколько с убедительностью предлагаемой аргументации. Нередко для защиты своей позиции участники дискуссии объединяются в особые группы.

Обычно для проведения дискуссий созываются специальные конференции, симпозиумы и конференции. Темы их заранее сообщаются участникам, намечаются докладчики, выражающие разные точки зрения, собираются тезисы выступающих. Непременным условием эффективности дискуссии должна быть

четкая и ясная формулировка обсуждаемой проблемы, достаточно убедительная аргументация разных подходов к ее решению, в частности анализ и оценка выдвигаемых для этого сценариев и программ будущего исследования. Таким образом, научная дискуссия есть в первую очередь форма коллективного сотрудничества между компетентными специалистами, работающими в данной или смежных областях науки, которые разделяют важнейшие ее принципы, общие методы исследования и придерживающиеся единой парадигмы. Главной целью дискуссии в науке является совместный поиск в ходе диалога новых путей решения возникающих проблем, достижение согласия и взаимопонимания между ее участниками. С этой точки зрения подчеркивание многими теоретиками аргументации согласия аудитории с представленными на ее обсуждение утверждениями и защищаемыми доводами имеет прямое отношение к дискуссии.

Полемика отличается от дискуссии тем, что в ней сторонники противоположных взглядов не ставят своей целью достижение компромисса. Наоборот, главные усилия противоборствующих сторон направлены на то, чтобы утвердить и защитить свою точку зрения по спорному вопросу и опровергнуть взгляды противника. Такая характеристика согласуется со смыслом самого термина “полемика”, означающего в переводе с греческого воинственный, враждебный спор.

Полемика часто проводится по вопросам, которые в какой-то мере уже исследованы, обоснованы, но тем не менее, по ним существуют разногласия. Полемику каждая из сторон использует для защиты своих взглядов и решений, опираясь на то, что уже достигнуто в понимании и обосновании спорных вопросов.

Результативность полемики, как и любого спора, зависит прежде всего от аргументации, обоснованности и прочности доводов, приводимых в защиту своей точки зрения или мнения. Однако иногда более искусный полемист, при прочих равных условиях, оказывается в выигрыше, особенно в присутствии публики, которая зачастую отдает предпочтение не столько доводам разума, сколько эмоциям, настрое-

ниям и своим предпочтениям, особенно в социальной и нравственно—гуманитарной сфере. Именно поэтому в полемике ораторы нередко используют более широкий набор средств убеждения, чем в дискуссии. Иногда они для достижения победы над оппонентом прибегают к разного рода хитростям и уловкам.

5.4. Ошибки и уловки, допускаемые в ходе аргументации

Аргументация в реальном споре, дискуссии и полемике происходит под воздействием психологических, нравственных, эстетических, идеологических и т.п. факторов и средств убеждения. Такое взаимное переплетение средств и способов убеждения значительно усложняет аргументацию и диалог в целом. При этом возникают разного рода ошибки и отклонения, которые могут быть как преднамеренными, так и непреднамеренными. Первые рассчитаны на то, чтобы добиться с их помощью победы в споре. Вторые же возникают спонтанно и не ставят перед собой задачу ввести оппонента в заблуждение. Как уже указывалось раньше, в логике преднамеренные ошибки называют софизмами, а непреднамеренные и не осознанные ошибки — паралогизмами.

Различные отклонения от правильной линии спора связаны главным образом с психологическими уловками, которые также разделяются на допустимые и недопустимые. Основанием для такой классификации служит следующий признак: если в результате использования уловки не создается преимущества для одной из сторон, то уловка считается допустимой. В противном случае уловка считается недопустимой [8]. Иногда, впрочем, все уловки характеризуются отрицательно и считаются недопустимыми, с чем, конечно, согласиться нельзя.

Значительное количество ошибок связано с неточностью и неопределенностью обычной речи, например, когда одни и

те же слова употребляются для выражения смыслов различных понятий или же одно и то же понятие выражается с помощью разных слов.

Правила определения понятий, построения умозаключений и доказательств, которые разработаны в логике, служат важнейшим средством для раскрытия и недопущения ошибок в ходе аргументации. Однако трудность здесь заключается в том, что в чистом виде к искусственно подобранным примерам, такие правила применить легко. Трудности начинаются тогда, когда приходится применять эти правила в условиях реального диалога — спора, дискуссии и полемики. В таких случаях прежде всего становится необходимым быстро и точно определить, с какими нарушениями принципов аргументации и уловками мы имеем дело. Если речь идет о логических ошибках, то следует установить, какое правило или закон логики были при этом нарушены. Сложнее обстоит дело с психологическими приемами и средствами убеждения. Некоторые из них в ходе спора и полемики вполне допустимы, ибо могут лишь усилить доводы разума. Другие же только затрудняют или даже делают невозможным дальнейшее продолжение спора, особенно, когда к ним добавляются откровенно недопустимые средства давления на оппонента или оратора в форме обструкции, выкриков, оскорблений, невозможности продолжать речь и т.д.

Аргументация, как и процесс убеждения в целом, представляют собой искусство и овладеть им можно только на практике, постепенно и настойчиво совершенствуя свое мастерство. Значительную помощь здесь может оказать анализ типичных ошибок и уловок, допускаемых в ходе аргументации и убеждения.

В истории логики и риторики такой анализ впервые был осуществлен Аристотелем в двух его сочинениях. Первое из них было направлено против софистов и носит название “О софистических опровержениях” [13, с. 535—593]. Второе имеет более широкий характер, связанный с использованием различных видов умозаключений, в том числе и правдо-

подобных. Оно было названо “Топикой” и в нем также рассматриваются ошибки, которые возникают в ходе рассуждений. В Новое время краткую систематизацию ошибок и уловок, применяемых в ходе спора и полемики, а также способов защиты от них, предпринял А. Шопенгауэр в уже упоминавшейся “Эристической диалектике” [11]. Несмотря на неприемлемую гносеологическую позицию автора, его советы и рекомендации не утратили своего значения относительно типологии ошибок, их анализа и способов защиты от них.

В дальнейшем в учебниках по традиционной логике обсуждались в основном ошибки, возникающие преимущественно при нарушении правил доказательства и опровержения, поскольку именно они встречались в демонстративной аргументации. Некоторые современные авторы учебников по аргументации, написанных для студентов колледжей в США и Западной Европе, предлагают различные классификации наиболее распространенных ошибок, причем у разных авторов число рассматриваемых классов сильно различается друг от друга. Для педагогических целей наибольшего внимания, пожалуй, заслуживает классификация, приведенная У.Греннаном в последней главе его книги “Оценка аргументации” [14, с. 336–364]. Однако эта классификация просто—напросто перечисляет типичные ошибки самого разного характера и поэтому не опирается на единое основание, обычно требуемое для выделения различных групп и классов ошибок. Поэтому в ней мирно соседствуют ошибки, связанные с нарушением правил и структур логических рассуждений (“порочный круг”, нераспределенность среднего термина, ложное опровержение, и т.д.), с такими нелогическими ошибками, как апелляция к публике, традиции, авторитету, психологическими уловками и другими. Пожалуй, исчерпывающую классификацию ошибок и уловок в настоящее время трудно осуществить из—за огромного разнообразия случаев, встречающихся в современной аргументации. Поэтому мы остановимся лишь на наиболее типичных ошибках, с ко-

торами чаще всего можно столкнуться в реальной практике аргументации.

1. *Неправильное употребление речи.* Поскольку наши мысли и суждения выражаются с помощью слов и предложений, постольку много ошибок может возникнуть при неправильных оборотах речи. Именно на подобного рода ошибках, как показывает Аристотель, часто основываются софистические доводы. К их числу он относит, например, ошибки, связанные с одноименностью и двусмысленностью слов, их соединением и разъединением и даже произношением. Одноименность и двусмысленность возникают обычно при употреблении одного и того же слова или оборота речи для выражения различных понятий и суждений. На этой неопределенности основывается софистическая уловка, когда утверждение, справедливое относительно одного случая, переносится на совершенно другой случай, который имеет с первым только общее название. Можно сказать поэтому, что такая ошибка основывается на омонии слов, когда одно и то же слово служит для выражения разных понятий и смыслов суждений. А. Шопенгауэр иллюстрирует эту уловку с помощью двойного значения слова “честь”. Когда он стал критиковать принцип “рыцарской чести”, требующий ответить на оскорбление еще большим оскорблением или вызовом на дуэль, то его оппонент в качестве возражения сослался на защиту чести коммерсанта, которого обвинили незаслуженно в обмане и нечестности. Спрашивается, как отнестись к такому возражению? Ясно, что во втором случае речь идет о защите доброго имени, которое может быть восстановлено путем привлечения клеветника к ответственности, например, через суд. Нетрудно понять, что приведенный выше довод основывается на чисто софистической уловке, при которой отождествляются разные смыслы употребления слова и понятия “честь”: в первом случае речь идет о так называемой рыцарской чести, критикуемой за ее анахронизм, во втором — о гражданской чести и добром имени.

Обычно подобного рода уловки распознаются легко, стоит лишь вникнуть в смысл слов и оборотов речи, и все же в устных спорах под воздействием эмоций и других психологических факторов они нередко используются и поэтому затрудняют спор. Типичными являются также античные софизмы, основанные на неправильном соединении и разъединении слов, напоминающие по форме парадоксы. В качестве примеров Аристотель приводит такие речевые обороты, как “непишущий пишет”, “больной здоров”, “сидящий стоит” и т.п. Ясно, что здесь софизм возникает из-за неправильного соединения слов, когда не проводится различия между способностью к действию, а с другой — реальным действием (непишущий в данный момент способен писать в другой момент, сидящий сейчас в состоянии встать, а больной — выздороветь). На разъединение слов опираются софизмы, связанные с переносом значения отдельных слов на объединяющее слово или оборот речи. Так, из утверждения “пять — это два и три”, софист может заключить, что “пять” есть четное и нечетное. Защита от подобных софизмов, согласно Аристотелю, стоит в тщательном анализе двусмысленных и противоречивых оборотов речи. Поэтому на двусмысленность речи следует отвечать утверждением, что в одном смысле она означает одно, в другом — иное. Итак, уловки, основанные на неточности речи и неопределенности ее выражений, могут быть весьма разнообразными, но суть их сводится к тому, чтобы использовать эту неясность и неопределенность как довод для утверждения собственного, а чаще для опровержения мнения оппонента. Современная логика в символической ее форме выработала мощное противоядие против неясности, неопределенности смысла слов и выражений естественного языка, точно отобразив различные слова и выражения разной последовательностью символов и формул искусственного, формализованного языка, а различия между смыслами выражений такого языка — различной их интерпретацией. Поэтому приведенные выше античные парадоксы не представляют теперь для логики никакой трудности.

Более того, всякий раз, когда возникают неясности и двусмысленности в употреблении естественного языка, с ними можно справиться с помощью символического языка.

Вторая группа ошибок и уловок хотя и напоминает по форме речевые, но опирается на сознательное расширение или сужение смысла выдвигаемых утверждений. В результате этого меняется прежний смысл понятия или суждения, а тем самым открывается возможность для возникновения разного рода уловок. С такими, по сути дела, софистическими уловками приходится постоянно встречаться в спорах и полемике по общественно—политическим, нравственным и другим гуманитарным вопросам, особенно когда такая полемика ведется в присутствии широкой аудитории или на страницах ежедневной прессы.

Существуют два тактических приема, которые обычно используются в подобных спорах и полемике. Когда оратор или публицист чувствует, что он не в состоянии возразить оппонентам или убедить аудиторию, то он бессознательно, а нередко преднамеренно сужает свое утверждение, надеясь таким путем показать в неприглядном свете позицию своих оппонентов. Обычно в этих целях употребляются такие “ходовые” понятия, как демократия, суверенитет, реформа, права человека и т.п., но при этом их смысл намеренно расширяется или сужается. Если под демократией, реформой и родственными им понятиями оратор или публицист подразумевает принципы действия и поведения определенной группы людей и властных структур, то все, кто возражает против этого, автоматически оказываются отлученными от демократии, реформ и других институтов гражданского общества.

Другой тактический прием, с помощью которого обычно пытаются затруднить спор, связан с расширением смысла тех понятий и утверждений, с помощью которых аргументирует оппонент, и тем самым заставить его обосновать более широкое понятие или утверждение. Так, например, можно настолько вольно трактовать понятия демократии и свободы, что они будут ассоциироваться со вседозволенностью. А

это будет означать отказ от правового гражданского общества, замену демократии анархией.

Наилучшим средством защиты от перечисленных выше ошибок и уловок является требование точного определения используемых понятий и ясной формулировки суждений. К аналогичным уловкам относятся попытки использовать понятия и утверждения, вполне верные и применимые в одних условиях, там, где они совершенно не подходят или могут быть использованы лишь с теми или иными ограничениями. Сходный прием заключается в том, что понятие или суждение частного характера пытаются выдать за общее.

Третья многочисленная группа уловок связана с индуктивными обобщениями. В логической литературе ошибочные обобщения такого рода называют неправомерными, ложными, поспешными и т.д. Суть их сводится к тому, что результаты наблюдения каких-либо свойств у некоторой — обычно весьма небольшой — группы членов класса без должных оснований неправомерно переносятся на весь класс в целом. Так, гоголевский герой видел, что все православные, каких он встречал, едят галушки, и отсюда сделал вывод, что все православные вообще едят галушки, а кто их не ест, тот не православный. Приведя этот пример, С.И.Поварнин замечает, что в менее наивной форме, но подобным же образом рассуждают очень часто [8, с. 101].

Во-первых, в устном споре или выступлении ораторы иногда преднамеренно выбирают такие случаи, которые подтверждают их точку зрения и совершенно не касаются сомнительных случаев, которые могут опровергнуть их утверждение. Когда один за другим перечисляются подтверждающие случаи обобщения, у слушателя психологически возникает невольное доверие к его истинности. Между тем, как мы уже знаем, проверка индуктивного обобщения предполагает, что случаи должны выбираться не предвзято, они не должны быть слишком сходными, а наоборот, как можно больше отличаться друг от друга.

Во—вторых, если для проверки и подтверждения индуктивного обобщения требуется исследовать большое число позитивных случаев, то для его опровержения достаточно одного—единственного случая. Такой случай называют противоречащей инстанцией, поскольку его достаточно, чтобы опровергнуть обобщение целиком. Так, обнаружения черного лебедя в Австралии было достаточно, чтобы отвергнуть прежнее поспешное обобщение, что все лебеди — белые. То же самое можно сказать о неправомерном обобщении, что все жвачные животные имеют рога, которое легко опровергается таким противоречащим примером: верблюды относятся к типично жвачным животным, но не имеют рогов. Поспешность и неправомерность подобных обобщений нетрудно понять, если учесть, что они основываются на наблюдении внешних, поверхностных признаков у некоторой части членов определенного класса предметов, явлений и событий, которые затем некритически, необоснованно переносятся на весь класс в целом.

Обращение к противоречащей инстанции служит важным приемом проверки обобщений не только в повседневных рассуждениях, но используется для испытания любых обобщений вероятностного характера в научном исследовании. Поскольку наличие противоречащей инстанции опровергает обобщение, установленное эмпирическими методами, постольку в современной философии и методологии науки существует тенденция рассматривать научный характер гипотез опытных наук исключительно с точки зрения возможного их опровержения. Наиболее ярко она выражена главой школы критического рационализма К.Поппером и получила название доктрины фальсификационизма. В то время как эмпиристы и логические позитивисты считают критерием научности гипотез и теорий опытных наук принцип верификации, т.е. установления их истинности с помощью подтверждения их эмпирическими фактами, свидетельствами и иными данными, К.Поппер решительно выступает против этого. Он совершенно справедливо указывает, во—

первых, что такие универсальные высказывания науки, как законы и теории, в принципе непроверяемы, ибо для этого пришлось бы испытать и подтвердить их с помощью бесконечного множества случаев, которые они охватывают. Во-вторых, подтверждение такого рода никогда не является окончательным. В самом деле, логическая схема подтверждения гипотезы может быть представлена следующей схемой:

$$H \rightarrow E$$

$$E$$

Следовательно, *H* вероятно в той или иной степени

Новые подтверждающие случаи, конечно, увеличивают вероятность гипотезы, но они не обосновывают ее истинность. Поэтому эта схема рассуждения не считается в дедуктивной логике корректной. В отличие от нее опровержение происходит согласно корректной схеме умозаключения *modus tollens*, и результат здесь является окончательным. Таким образом, между подтверждением и опровержением, верифицируемостью и фальсифицируемостью, существует явная асимметрия. Вот почему К. Поппер считает, что “не верифицируемость, а фальсифицируемость системы следует рассматривать в качестве критерия демаркации” [15, с. 63]. Под демаркацией он понимает разграничение научных систем от ненаучных, а точнее — эмпирических от неэмпирических.

Конечно, несмотря на антисимметричность критериев подтверждения и опровержения, их нельзя противопоставлять друг другу. Ни в научных ни других рассуждениях они не выступают обособленно, а скорее обуславливают и дополняют друг друга. Ведь для того, чтобы сделать простейшее обобщение, необходимо располагать определенным количеством фактов и данных, подтверждающих его. Дальнейший процесс его проверки не исключает возможности его опровержения и неудачи подобных попыток усиливают нашу веру в обобщение. Этим как раз и ценен поиск противоречащей

инстанции. Нельзя, однако, забывать, что противоречащая инстанция должна иметь непосредственное отношение к обобщению или, как говорят в логике, быть релевантным к нему. Иногда именно это обстоятельство используется в качестве софистического приема, когда возражение оппонента не имеет прямого отношения к обсуждаемому обобщению.

Четвертая группа уловок связана с *правдоподобными*, или вероятностными, рассуждениями. Главная из них заключается в неправильном установлении степени правдоподобия того или иного утверждения или обобщения. Мы уже отмечали, что эта степень определяется точно фиксированными фактами, свидетельствами и другими данными, подтверждающими утверждение (гипотезу, обобщение, мнение). В обычных рассуждениях это обычно не учитывается и в результате этого степень вероятности предположения или обобщения может быть завышена или занижена. Иногда этим пользуются как софистическим приемом, чтобы ввести в заблуждение слушателей или оппонента. Такого рода ошибки и основанные на них уловки следует отличать от рассмотренных выше ошибок поспешного обобщения. В последнем случае речь идет о перенесении замеченного свойства, характеристики или закономерности на весь класс наблюдаемых предметов, явлений и событий. В первом же случае на основании изучения небольшого их числа неверно оценивается степень правдоподобия, относящегося к ним обобщения или гипотезы.

Сюда же можно отнести такие суждения о явлениях, которые основаны на частой их повторяемости, из чего иногда заключают о необходимом, закономерном их характере. Разумеется, что, чем чаще повторяется событие, тем выше степень возможности, или вероятности, его появления. Но при этом важно объективно определить эту степень, и не смешивать его с чисто психологической и субъективной верой. На этом, кстати, основываются многие предрассудки, дурные приметы, суеверия и т.п. Аналогичный характер имеет ошибка, связанная со следованием явлений во времени, когда только по одной частоте повторения одного явления

вслед за другим делают вывод о каузальной, или причинной связи. Например, появление красного заката считают причиной возникновений плохой погоды или даже прилет ласточек — причиной наступления весны и т.п. На самом деле, сами эти “причины” являются закономерным следствием более глубокой причины. Подобное ошибочное заключение в логике получило название “*Post hoc, ergo propter hoc*” (после этого, значит, по причине этого).

Пятая группа ошибок и уловок связана с процессом доказательства и опровержения, о которых обычно подробно говорят в учебниках логики. Ошибки здесь возникают преимущественно по трем причинам: во—первых, из—за отступления и подмены тезиса, во—вторых, нарушения правил демонстрации тезиса и, в—третьих, необоснованности аргументов, или посылок, доказательства. В реальной практике общения, в спорах, дискуссиях и полемике такие ошибки не сразу можно обнаружить, поскольку иногда при этом используются уловки, которые маскируют ошибки. Так, когда приходится доказывать тезис, софист может воспользоваться аргументом, который сам нуждается в обосновании или даже повторяет тезис под другой формулировкой. Нередко недоказанность тезиса выдается за его ложность, а доказательство частного положения выдается за доказательство общего утверждения и т.п.

Наконец, *шестая*, самая многочисленная группа не столько ошибок, сколько уловок связана не с логикой и фактами, а с мерами *психологического и морального* воздействия на оппонентов и слушателей. Ведь убеждение, как мы знаем, в значительной мере зависит также от эмоций, воли, чувств и нравственных принципов и склонностей аудитории. Это обстоятельство прекрасно понимали античные риторы, философы и логики. Аристотель в первой книге “Риторики” обращает внимание, с одной стороны, на характер и поведение оратора, а с другой — на его эмоциональное воздействие на слушателей, умение вызывать у них соответствующие обстановке чувства и настроения. Такое воздействие может быть

как позитивным, так и негативным. В связи с этим в “Топике” и “Софистических рассуждениях” он анализирует многочисленные случаи использования уловок психологического характера.

Количество психологических уловок весьма велико и поэтому мы остановимся лишь на некоторых из них, чтобы показать, как они могут быть использованы, с одной стороны, при нападении на тезисы оппонента, а с другой — как можно защититься от них, отстаивая свою точку зрения. С самого начала следует подчеркнуть, что такие уловки могут быть допустимыми в споре, а также недопустимыми, когда они создают преимущество для одного из участников спора. Совершенно недопустимы такие уловки, которые объединяются с явно недозволенными с этической точки зрения приемами ведения полемики.

Вообще говоря, при надлежащем сочетании доводов разума и фактов с доводами, идущими от эмоций, чувств и воли, процесс убеждения только выигрывает, ибо рациональные аргументы в этом случае усиливаются под воздействием психологических и нравственных факторов. Другое дело, когда эти факторы направлены против доводов разума и рационального мышления в целом.

К числу допустимых психологических приемов воздействия на оппонента относятся, например, случаи, когда обнаружив слабый пункт в его аргументации, все внимание концентрируют именно на этом пункте, не давая ему возможности уйти от ответа и искать другие доводы. Полезным и целесообразным является и такой прием, когда при аргументации стараются заранее обнаружить те следствия, которые вытекают из выдвигаемого тезиса. Если оппонент предвидит такие следствия, то он будет придирааться к доводам, потребует их дополнительного обоснования, задавать не относящиеся к делу вопросы и, словом, всячески будет препятствовать выдвигаемой аргументации и ведению спора. В качестве защиты от подобных действий Шопенгауэр рекомендует скрывать свою игру, используя посылки поодино-

ке, начинать рассуждение издалека, обратившись, например, к посылкам данных посылок и т.д. Если оппонент не соглашается даже с истинными посылками, то можно вести аргументацию от ложных посылок, с которыми он может согласиться, а затем путем отрицания антитезиса придти к истинному заключению. При индуктивных обобщениях после тщательного анализа подтверждающих случаев и согласия с ними оппонента следует сразу же переходить к заключению.

Недопустимых психологических уловок и приемов ведения нечестного спора значительно больше. В целом они рассчитаны на то, чтобы вывести оппонента из душевного равновесия, рассердить его с тем, чтобы он начал ошибаться и рассуждать неправильно. В этих целях начинают задавать многочисленные вопросы, не имеющие отношения к теме спора, а если оппонент ответил правильно на вопросы по теме, то приспособить их в качестве подтверждения собственной позиции. Нередко совершенно правильные утверждения голословно отвергают на том основании, что они якобы приводят к защите какого-либо опровергнутого учения, философской системы или же противоречат здравому смыслу. Совершенно недопустимыми в полемике являются доводы, связанные с политическими обвинениями, наклеиванием ярлыков, инсинуациями и т.п. приемами, которые в старой отечественной логике называли “палочными доводами” или “обращением к жандарму”. Такие случаи следует рассматривать как грубый нажим на оппонента или попытку подкрепить свою позицию не разумными доводами, а апеллирующей к силе, власти или авторитету.

Особенно недостойными с этической точки зрения являются попытки сорвать спор или публичное обсуждение вопроса, когда сторонникам противоположной позиции не дают возможности аргументировать свою точку зрения, прерывают оратора, “захлопывают”, изгоняют с трибуны или применяют иные формы обструкции.

Остановимся еще на двух довольно распространенных приемах ведения полемики, которые получили название ар-

гументации к публике или аудитории и аргументации к авторитету. В строгом смысле слова их нельзя считать ни софизмами ни психологическими уловками, хотя они и не являются обоснованными приемами аргументации. Когда для обоснования аргументации ссылаются на высказывания авторитетных лиц в той или иной области знания или практической деятельности, то это нельзя рассматривать как убедительный аргумент в пользу защищаемого тезиса или мнения. Ведь авторитетные лица, как и другие люди, могут ошибаться и поэтому их мнения нельзя рассматривать как бесспорные и окончательные истины. Кроме того, новые факты и открытия могут придти в противоречие со взглядами авторитетных лиц, не говоря уже о том, что ссылка на авторитеты может оказаться вовсе несостоятельной в тех случаях, когда они высказывались по вопросам, выходящим за рамки их компетенции. Именно поэтому ссылка на авторитеты в лучшем случае может приниматься как косвенный довод, который не заменяет непосредственного доказательства и обоснования с помощью аргументов, опирающихся на факты и ранее доказанные истины.

Вера в авторитеты чаще всего встречается среди людей, не получивших достаточного образования и поэтому неспособных самостоятельно и критически оценить мнения и взгляды авторитетных деятелей в области науки, искусства, политики и других областей интеллектуального труда. Некритическое отношение к авторитетам, слепое преклонение перед ними служит источником догматизма, который был широко распространен в нашей общественно—политической жизни в силу тоталитарного характера государственного строя, подавлявшего всякое инакомыслие и критику власть имущих и их идеологов.

С другой стороны, голое, необоснованное отрицание всех и всяких авторитетов, пренебрежительное отношение к их трудам и деятельности являют собой обратную сторону медали, когда отбрасывается не только устаревшее и бесполезное знание, но и все то ценное и непреходящее, что со-

200

ставляет фундамент подлинной науки и культуры в целом. Поэтому беспристрастный анализ результатов и достижений предшественников, в особенности авторитетных деятелей в каждой области знания, может лишь подкрепить и усилить позицию при аргументации, направленной на поиск истины. В то же время попытка цепляться за устаревшие положения авторитетов, настаивание на них приводят к догматизму и застою в любой области деятельности.

“Аргументация к толпе” или аудитории таит гораздо большую опасность, ибо при этом оратор или полемист будет стремиться не столько к истине и подлинному раскрытию существа обсуждаемых вопросов, сколько угодить ей, играя на ее интересах, потребностях, эмоциях и чувствах. Этот прием нередко используется при публичном рассмотрении таких проблем, которые широкая аудитория в ряде случаев не в состоянии глубоко понять и составить о них свое собственное мнение. В таких случаях недобросовестный полемист путем упрощения и вульгаризации аргументации, а также недопустимых приемов высмеивания доводов оппонентов, иронического к ним отношения может вызвать сочувствие у неподготовленных слушателей и оказаться победителем в споре. Очень часто в качестве довода в такой аудитории используется ссылка на установившиеся общие мнения и представления, которые при более тщательном исследовании оказываются не чем иным, как устоявшимся предрассудком. Но для подобной аудитории эти предрассудки и ходячие представления оказываются более привычными, чем новые неокрепшие и потому непривычные взгляды.

Отделить истину от мнения, обоснованный довод от необоснованного, достоверное от правдоподобного — составляет одну из основных задач аргументации, которая может быть успешно решена путем тщательного и добросовестного анализа выдвигаемых утверждений и мнений, и оценки, и обоснования тех доводов, на которые они опираются.

Литература

1. *Reinchenbach H.* The Rise of Scientific philosophy. Berkeley, 1958.
2. *Popper K.* The Logic of Scientific Discovery. N.Y., 1959.
3. *Рузавин Г.И.* Методологические проблемы основы теории принятия решений // Информация и управление. М., 1985.
4. *Rieke R., Sillars M.* Argumentation and the decision making process. N.Y., 1975.
5. *Hintikka J., Bachman J.* What if ... Toward Excellence in Reasoning. Californ., 1991.
6. *Пригожин И., Стенгерс И.* Порядок из хаоса. М., 1986.
7. *Платон.* Менон // Платон. Соч.: В 3 т. Т. 2. М., 1968.
8. *Поварнин С.И.* Спор. О теории и практике спора // Вопр. философии. 1990. № 3.
9. *Кондаков Н.И.* Логический словарь—справочник. М., 1976.
10. *Соколов А.Н.* Проблемы научной дискуссии. Л., 1980.
11. *Шопенгауэр А.* Эристика или искусство побеждать в спорах. СПб., 1900.
12. *Эйнштейн А.* Собр. соч. Т. 4. М., 1967.
13. *Аристотель.* Сочинения: В 4 т. Т. 2. М., 1978.
14. *Greenan W.* Argument Evaluation. Lanham, 1984.
15. *Поппер К.* Логика и рост научного знания. М., 1983.

Оглавление

<i>Введение</i>	3
Глава I. Формирование и эволюция основных идей, принципов и методов аргументации	11
1.1. Искусство красноречия и аргументации в античной Греции	12
1.2. Риторика и ораторское искусство в древнем Риме	28
1.3. Отход от античной традиции в риторике и аргументации.....	34
1.4. Становление теории аргументации	43
Глава II. Коммуникация, убеждение и аргументация	54
2.1. Убеждение как коммуникативный процесс	56
2.2. Аргументация как рационально—логическая часть убеждения	68
Глава III. Логические структуры аргументации	93
3.1. Логическая структура демонстративной аргументации.....	95
3.2. Структуры недемонстративной аргументации	105
3.3. Графические методы анализа структуры аргументации	119
Глава IV. Анализ и оценка данных аргументации	128
4.1. Основные типы данных и требования, предъявляемые к ним.....	129
4.2. О характере и типе ценностей в аргументации.....	140
4.3. Доверие как источник убеждения и принятия аргументации.....	148
Глава V. Аргументация как диалог	156
5.1. Диалог как способ совместного поиска истины	157
5.2. Интеррогативная концепция диалога	166
5.3. Спор, дискуссия и полемика	174
5.4. Ошибки и уловки, допускаемые в ходе аргументации.....	187

Научное издание

Рузавин Георгий Иванович

Методологические проблемы аргументации

*Утверждено к печати Ученым советом
Института философии РАН*

Художник *В.К. Кузнецов*
Корректор *Н.П. Юрченко*

Лицензия ЛР № 020831 от 12.10.93 г.

Подписано в печать с оригинал-макета 12.11.96.
Формат 70х100 1/32. Печать офсетная. Гарнитура Таймс.
Усл.печ.л. 6,37. Уч.-изд.л. 8,00. Тираж 500 экз. Заказ № 043.

Оригинал-макет изготовлен в Институте философии РАН
Компьютерный набор *Е.Н. Платковская*
Компьютерная верстка *Д.Е. Зарубов*

Отпечатано в ЦОП Института философии РАН
119842, Москва, Волхонка, 14