

Е. Н. Лисанюк

# АРГУМЕНТАЦИЯ И УБЕЖДЕНИЕ



Санкт-Петербург  
«НАУКА»  
2015

УДК 16  
ББК 87.3  
Л63

**Лисанюк Е. Н.**  
Л63 Аргументация и убеждение. — СПб.: Наука, 2015. — 398 с.  
ISBN 978-5-02-038423-1

В книге предложена логико-когнитивная формализованная теория аргументации для моделирования трех видов аргументации — обоснования, убеждения и практической аргументации. Формальная часть теории проиллюстрирована примерами «кухонного» спора Н. Хрущева с Р. Никсоном и спора Протагора с Эватлом.

Книга адресована логикам, философам, специалистам в области речевой коммуникации и может служить учебным пособием для изучения и преподавания курсов по теории и практике аргументации.

**УДК 16**  
**ББК 87.3**

Рецензенты:

*Э. Ф. Караваев* (СПбГУ),  
*С. С. Гусев* (СПбАУ НОНЦТ РАН)

*Издание осуществлено при финансовой поддержке  
Российского гуманитарного научного фонда  
проект № 15-03-16016*



ISBN 978-5-02-038423-1

© Лисанюк Е. Н., 2015  
© Издательство «Наука», 2015

## ВВЕДЕНИЕ

В конце июля 1959 года в СССР с официальным визитом прибыл вице-президент США Ричард Никсон. Важной частью программы его визита было открытие Американской национальной выставки «Промышленная продукция США» в выставочном центре парка «Сокольники» в Москве. Американскую выставку посетили около трех миллионов жителей всего Советского Союза и запомнили ее не в последнюю очередь благодаря дискуссии, получившей впоследствии название «кухонных дебатов» между Р. Никсоном и Председателем Совета Министров СССР Н. Хрущевым.<sup>1</sup>

Незадолго до этого лидеры США и СССР в качестве культурного обмена договорились организовать взаимные выставки «достижений хозяйства» с целью способствовать росту взаимопонимания между американским и советским народами. Советская выставка состоялась в США в 1958 году в Нью-Йорке, и в следующем году Р. Никсон приехал в Москву на открытие Американской выставки.

Политический контекст проведения этих выставок состоял в том, что если США объясняли поддержку идей коммунизма страхом перед силовым давлением советской власти на народы СССР и стран Восточной Европы, то СССР — высоким уровнем жизни народа, достигаемым развитием советского хозяйства. В ходе «кухонных дебатов» Н. Хрущев утверждал: то, что советская страна существует менее полувека, а США — почти три столетия, объясняет, почему многое из того, что доступно

---

<sup>1</sup> *Никсон Р.* Шесть кризисов / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1970.

простым гражданам в США, пока еще только разрабатывается в СССР. Именно тогда, в «кухонных дебатах» он заявил, что через несколько лет СССР не только ликвидирует это отставание, но и перегонит США по всем статьям.

Хотя официальной целью этих выставок декларировалось стремление к улучшению советско-американских отношений, на деле они представляли собой соревнование — своеобразную полемику двух политических систем, где каждая страна стремилась доказать преимущества американского или советского образа жизни. В ходе обеих выставок посетителям демонстрировали не только достижения технологии и инженерного дела, книги, предметы искусства, но также технику широкого назначения — автомобили, катера, тракторы, некоторые товары домашнего обихода — телевизоры, стиральные машины и пр. Все это, по замыслу организаторов, должно было убедить посетителей в преимуществах соответствующей демонстрируемой политической системы.

Американские организаторы рассчитывали ошеломить советских людей, для которых многое из того, что они предъявляли на выставке как доступное рядовому американцу, было в диковину. Справедливости ради стоит сказать, что о цветных телевизорах и автоматических стиральных машинах советские люди в большинстве своем тогда вообще не знали, но и для обычной американской семьи они были роскошью. Частью американской выставки была полностью оборудованная кухня в частном загородном доме, который, согласно заверениям организаторов, отражал быт обычной американской семьи. В действительности же демонстрировалась экспериментальная кухня, специально сконструированная известными американскими архитекторами и инженерами по заказу крупной строительной фирмы. Большая часть неформальной части «кухонных дебатов» между Р. Никсоном и Н. Хрущевым проходила именно возле этой кухни.

Дискуссию двух лидеров было решено продолжить в публичном формате, и запись этих дебатов была показана в СССР и США по телевидению. И Никсон и Хрущев всеми силами пытались удержать авторитет своей страны. Дебаты часто принимали эмоциональный тон, особенно со стороны Хрущева. На аргумент Никсона о том, что США впереди СССР по развитию цветного телевидения, Хрущев невпопад отвечал, что нужно соревноваться друг с другом, и выиграет та система, которая сможет лучше обеспечить своих граждан товарами. Никсон

утверждал, что люди в СССР живут хуже, чем в США, на что Хрущев едко заявлял: «Мы тоже мух не ноздрями бьем». В ходе дебатов Хрущев перебивал Никсона, оправдываясь тем, что он, дескать, из шахтеров и не столь искусен в ведении дискуссии, как его визави, известный адвокат. В ответ дипломатичный Никсон высоко оценил полемические способности Хрущева и выразил уверенность, что если бы Хрущев пожелал, то смог бы стать хорошим адвокатом. В конце дебатов Хрущев выразил сомнение в том, что его слова в точности будут переведены и показаны по телевидению в США, — Никсон же заверил, что именно так и произойдет, при условии если и с его высказываниями советское телевидение поступит аналогичным образом.

Участие Никсона в этих дебатах, в особенности то, что многие американцы увидели их по телевидению, способствовало росту его популярности в стране и в дальнейшем позволило ему одержать победу на президентских выборах, правда, не на ближайших, которые он с минимальным отставанием проиграл Дж. Кеннеди, а в 1968 году. Хрущев осенью того же года посетил США с официальным визитом, познакомился с достижениями экономики США, в особенности в области сельского хозяйства и пищевой промышленности. В СССР во многом под влиянием этого соревнования экономик ускорилось массовое жилищное строительство и производство товаров широкого потребления. Однако главный итог этого спора заключался в том, что именно с этих дебатов Хрущева и Никсона начался диалог СССР с Западом и впервые из уст лидеров двух стран прозвучали призывы к взаимному разоружению.

И в СССР и в США «кухонные дебаты» вызвали неоднозначную реакцию. Некоторые американские эксперты считали, что стремление Никсона защищать ценности капитализма и свободного рынка и тем самым выступать жестким критиком идей коммунизма вполне могло прибавить ему голосов избирателей в президентской гонке 1960 года. Однако, по мнению других экспертов, в том, что президентскую кампанию Никсон проиграл Дж. Кеннеди, не последнюю роль сыграл тот факт, что в сферу соревнования советской и американской системы Никсон, кроме экономических и политических достижений, включал также и соперничество в области вооружений. Именно это могло послужить тем тревожным сигналом, который и подтолкнул американцев отдать свои голоса Кеннеди, слывшему сторонником «мягкой силы», а не Никсону, жесткие методы

которого делали военную конфронтацию с СССР все более реальной.

В Советском Союзе «кухонные дебаты» были одним из проявлений «хрущевской оттепели», когда идеологическая атмосфера в стране стала менее удушливой и материальное благосостояние людей существенно улучшилось. С одной стороны, «кухонные дебаты» затрагивали многие вопросы быта и семейного хозяйства, например, доступность жилья, обеспечение граждан бытовой техникой — телевизорами, холодильниками, стиральными машинами, что способствовало дальнейшему становлению общества потребления в СССР. С другой стороны, в 1961—1962 годах в Берлине появилась Берлинская стена, а на Кубе — советские ракеты, и мир оказался на пороге ядерной войны. Многие эксперты склонны объяснять такое развитие событий не в последнюю очередь и тем, что в ходе «кухонных дебатов» Хрущев переоценил как стремление Никсона к наращиванию вооружений, так и склонность Кеннеди к дипломатическим и политическим решениям в противовес милитаристским.

Ни один из участников «кухонных дебатов» не преуспел в том, чтобы убедить другого, что не помешало каждому из них быть весьма довольным собой по их итогам. Вместе с тем эти дебаты недвусмысленным образом продемонстрировали две важные особенности аргументации и аргументативного спора как речевой коммуникативной формы ее реализации. Ведь «кухонные дебаты» могли бы вовсе не состояться, откажись от участия Хрущев или Никсон — провести такие дебаты невозможно одному без участия другого. По этой причине решение начать аргументацию, вступив в «кухонные дебаты», было стратегическим для обеих сторон, т. е. оно было результатом осознания того факта, что без участия и определенного сотрудничества другой стороны ни одна из сторон достичь своей цели не сможет. Вместе с тем, несмотря на то что решение начать аргументацию ради преодоления конфликта или ради каких-то иных целей и для этого вступить в определенное сотрудничество с другой стороной носит стратегический характер, сама аргументация как способ достижения некоторых целей является не стратегической, а познавательной деятельностью.

Взаимодействие собеседников в диалоге — это уже своего рода сотрудничество, потому что совершенно очевидно, что для того чтобы состоялся диалог, в нем должны согласиться

принять участие хотя бы две стороны. Однако даже в тех случаях, когда в форме монолога один человек обсуждает доводы «за» или «против» какого-либо мнения и плана действий, разговаривая вроде бы сам с собой, критические аргументы, рассматриваемые им в противовес собственной точке зрения, указывают на то, что рассуждающий предполагает пусть и виртуальное наличие другой стороны и, соответственно, иного мнения по данному вопросу. Значит, взаимодействие с собеседником призвано уточнить сразу обе позиции в споре — и свою позицию, и позицию собеседника. Поэтому подчас другое мнение не просто допускается, но приветствуется. Ведь тому, кто принимается рассуждать о чем-либо, необходимо критическое мнение собеседника для того чтобы, выясняя собственную позицию и защищая ее от контраргументов этого собеседника, можно было ее уточнить и познать.

Таким образом, обсуждение расхождений во мнениях, защита и критика позиций в споре — все эти неотъемлемые части того, что обычно мы понимаем под аргументацией, — сами по себе уже подразумевают наличие хотя бы двух сторон и стремление изучить их позиции. То, что в споре всегда имеются, по меньшей мере, две стороны, и они сотрудничают между собой, — это необходимо в коммуникативном аспекте, иначе диалог не может состояться как речевое взаимодействие. Наличие хотя бы двух сторон в споре необходимо также и в познавательном аспекте, чтобы цель, ради которой они вступают в спор, была такова, что достигнуть ее можно только при условии участия в нем другой стороны. Подобные познавательные цели предполагают коллективные интеллектуальные усилия участников спора, потому что представить свою позицию перед широкой аудиторией как состоятельную и убедительную, изложить ее собеседникам достойным образом и отстоять ее в условиях критики со стороны оппонента — ничего этого нельзя сделать в одиночку. Только взаимодействие со своим оппонентом позволило каждому из лидеров противоборствующих политических систем считать себя победившим в «кухонных дебатах», несмотря на то что решение о том, кто же выиграл спор, принимали, строго говоря, не они, а многочисленные зрители в США и в СССР, выступившие своеобразным «рациональным судьей».

В споре рождается истина — таким утверждением порой обосновывают ценность аргументации, дискуссии и обмена мнениями между людьми. Как видим, в истории с «кухонными

дебатами» аргументативный спор позволил начать диалог там, где раньше об этом не могло быть и речи, и именно спор стал первым шагом, хотя и весьма скромным, к взаимодействию между двумя странами. Очевидно, вступление в спор уже подразумевает стратегическое согласие на определенного рода сотрудничество между его участниками, даже если они далеки от того, чтобы быть друзьями, и это согласие необходимо для достижения познавательных целей сторон, которые могут различаться. Взаимодействие сторон, когда ни одна из них не может достичь своей цели, без того чтобы использовать другую сторону, принято называть стратегическим. Подобные взаимодействия весьма результативно изучает теория игр. Формализованная логико-когнитивная теория аргументации, предлагаемая в этой книге, рассматривает аргументацию как познавательную деятельность, которая может быть элементом стратегического взаимодействия сторон, однако сама по себе аргументация не является стратегической деятельностью, несмотря на то что базируется на определенном рода сотрудничестве сторон в споре.

Это сотрудничество носит особый характер, потому что основано на двух обстоятельствах, делающих такое сотрудничество необходимым фундаментом аргументативного спора, в отсутствие которого аргументация и диалог сторон в принципе не могут состояться. Во-первых, такое сотрудничество зиждется на стремлении сторон решить в споре конкретную познавательную задачу, и эта задача может быть как одинаковой, так и различной для участников спора. «Стороны в ходе аргументации не доказывают истинность точек зрения в аристотелевском смысле как соответствие содержания высказывания действительному положению дел в мире. В поиске оснований они не выходят за пределы знания, которым обладает их собеседник... Стороны не исследуют реальный мир, а производят совместный поиск общих оснований».<sup>2</sup> Во-вторых, такое сотрудничество подразумевает признание каждым участником аргументации того факта, что решение собственной познавательной задачи не достижимо без участия в диалоге другого участника, не менее разумного и рационального. Один из основоположников современной теории аргументации Г. Джонстон писал: «Аргумента-

---

<sup>2</sup> Мигунов А. И. Аргумент как речевое действие // Логика: Учебник / Под ред. А. И. Мигунова, И. Б. Микиртумова, Б. И. Федорова. М.: Проспект, 2010. С. 573—574.



ция есть всепроникающая черта человеческой жизни. Это не означает, что нет случаев, когда человек поддается гипнозу, подсознательной стимуляции, наркотикам, „промыванию мозгов“ и физической силе, и что нет случаев, в которых он может должным образом контролировать действия и взгляды своих собратьев-людей средствами иными, чем аргументация. Однако только тот человек, которого можно назвать бесчеловечным, будет получать удовольствие от воздействия на поведение других людей лишь неаргументационными средствами, и только идиот будет охотно подчиняться ему. Мы даже не властвуем над людьми, когда манипулируем ими. Мы можем властвовать над людьми, только рассматривая их как людей».<sup>3</sup> Решив начать спор, стороны должны, как минимум, считать друг друга в равной мере способными участвовать в нем и решать познавательные задачи, т. е. способными формулировать и излагать свою позицию в диалоге, находить разумные доводы и строить умозаключения корректным образом.

Вместе с тем, степень благорасположенности сторон диалога по отношению друг к другу, равно как сила стремления сторон к сотрудничеству в нем — все это факторы, очерчивающие определенный коммуникативный рациональный минимум, необходимый для организации диалога, но не обязательный. В свете эффективности речевого взаимодействия, когда речь идет о достижении сторонами целей, поставленных ими в диалоге, эти факторы являются желательными, но не необходимыми. В частности, эти факторы не стоит особенно переоценивать в тех случаях, когда речь идет об анализе правил речевого взаимодействия и задаче построения его моделей. Напротив, идеализация этоса и стремления сторон к сотрудничеству в аргументации способна породить оторванные от реалий абстрактные модели, эвристическая ценность которых будет невелика. Предостерегая об этом, Дж. Вудс и Д. Габбай пишут: «На уровне общих правил, устанавливающих, является данный эпизод взаимодействия людей диалогом вообще или диалогом определенного типа, ясно, что стороны вовлечены в решение определенного сорта проблемы координации. Если они неспособны правильным образом производить и координировать свои повторяющиеся и отличающиеся друг от друга вклады, то не смогут реализовать ни диалог вообще, ни диалог того типа, кото-

---

<sup>3</sup> *Jonstone H. W.* Some reflections on Argumentation // *Philosophy, Rhetoric and Argumentation*. Pennsylvania, 1965. P. 2.

рый соответствовал бы намерениям каждой из сторон. В этом смысле кооперация — это координация, подразумевающая коллективное выполнение сторонами общих требований. Кооперация также имеет место на уровне специальных правил. Если стороны участвуют в диалоге, нацеленном на разрешение конфликта, то обязаны вести себя таким образом, чтобы их поведение в конечном итоге способствовало достижению поставленных целей. Кооперацию на этих — первом и втором — уровнях демонстрируют математические структуры, подобные тем, что подробно исследовал Аксельрод.<sup>4</sup> Среди исследователей широко распространено мнение о том, что существенную роль в проведении диалогов играет и кооперация на некоем третьем уровне. Согласно этому мнению, кооперация означает быть честным, открытым и справедливым во взаимодействии сторон. Многие исследователи истолковывают Грайсовы постулаты именно таким образом... Корректность подобных подходов сама по себе является предметом обсуждения. Мы хотим подчеркнуть, что справедливость, честность и открытость *не относятся* к правилам кооперации ни в смысле общих правил, ни в смысле специальных правил, за исключением тех случаев, когда *целью* сторон выступает справедливое, честное и открытое обращение друг с другом».<sup>5</sup> «Кооперативные» модели аргументации Дж. Вудса и Д. Габбай считают идеализированными представлениями о процессах аргументации, рискующими ради уточнения коммуникативных и социальных аспектов аргументации, анализируемых в русле стратегических взаимодействий людей, упустить важные особенности взаимодействия людей как интеллектуальных агентов ради познавательных целей, и поэтому подобные модели иронично и метко называют «моделью девочки-паиньки» (Goody Two-Shoes model of cooperation).

Мишенью для этой критики Дж. Вудса и Д. Габбая послужили так называемые «кооперативные» модели, исследующие аргументацию как прежде всего коммуникативную совместную деятельность людей, т. е. такую, где коммуникация и взаимодействие являются одновременно и способом решений конкретных жизненных задач агентов, и одной из ее стратегиче-

---

<sup>4</sup> Axelrod R. The evolution of Cooperation. New York: Basic Books, 1975.

<sup>5</sup> Gabbay D., Woods J. Non-cooperation in dialogue logic // Synthese 2001. Vol. 127. P. 163—164.

ских целей. Подобные модели и подходы неявным образом принимают два спорных и связанных между собой допущения о характере аргументации. Одним из них является так называемый «аргументативный оптимизм», согласно которому разрешение несогласия сторон при помощи аргументации и диалога является безусловно положительной целью, к которой следует стремиться всякому рациональному агенту.<sup>6</sup> Сторонники этой идеи — а их немало среди исследователей аргументации — полагают, что успешный аргументативный спор всегда улучшает жизненные позиции сторон, и даже если спор не удался, то его участники остаются на своих изначальных позициях без каких-либо ухудшений. Разумеется, это не так! И удачное и неудачное разрешение аргументативного спора способно в равной мере как улучшить, так и ухудшить личную или социальную ситуацию его участника, потому что участие в аргументации люди редко рассматривают как самоцель, но чаще как средство для решения какой-либо жизненной задачи. Это подтверждает идею, которую мы здесь настоятельно подчеркиваем, — что само вступление в аргументацию является стратегическим решением по использованию ее как средства для достижения конкретной цели. Например, Хрущев и Никсон начали «кухонные дебаты», чтобы продемонстрировать преимущество одной политической системы над другой. Вместе с тем стратегические результаты этих дебатов эксперты оценивают по-разному, и далеко не все эти оценки носят позитивный характер.

Второе спорное допущение как раз и заключается в том, что стратегическое решение как раз и заключается в том, что стратегическое решение о вступлении в аргументацию отождествляют со стратегическим характером самой аргументации как деятельности. В результате такого отождествления оказывается, в числе прочего, что аргументация, как и всякая другая стратегическая коммуникативная деятельность, базирующаяся на кооперации сторон, основывается на принципе кооперации Г. Грайса, постулаты которого истолковываются тем самым не только в духе правил такого стратегического взаимодействия, но и как правила самой аргументации. Побочным и весьма спорным результатом такого подхода выступает отчетливая тенденция к абсолютизации постулатов принципа кооперации Г. Грайса в этическом ключе. Мы отказываемся от «аргументативного оптимизма» в пользу «аргументативного

---

<sup>6</sup> Paglieri F., Castelfranchi C. Why argue? Towards a cost-benefit analysis of argumentation // *Argument and Computation*. 1, 1 (2010). P. 73.

инструментализма» и считаем аргументацию познавательной деятельностью, решение о вступлении в которую носит стратегический характер и которая может быть использована в стратегических целях, сама по себе не являясь стратегической. Аргументация — это познавательная деятельность. Рациональный агент может избрать ее средством решения конкретной познавательной задачи, и в этом случае она будет выступать способом познания. Наравне с этим аргументация может быть и средством для воздействия на других людей, завоевания симпатий аудитории и для множества других целей. Однако здесь мы будем исследовать ее только в первом ракурсе, как познавательную деятельность, и в инструментальном ключе.

Наиболее влиятельным подходом, балансирующим на грани такого рода «аргументативного оптимизма» и опасности «стратегизации» аргументации, является прагма-диалектический подход к ней, предложенный голландскими учеными Ф. ван Еемереном, Р. Гроотендорстом и другими в 80-х годах XX века, и развиваемый его многочисленными сторонниками во многих странах мира, включая и Россию.<sup>7</sup> Наряду с другими, мы рассматриваем этот подход в главе 2. Центральную роль в прагма-диалектическом подходе к аргументации играет модель критической дискуссии, основанная на идее о том, что, вступая в аргументативный диалог, стороны совместно стремятся к преодолению расхождения во мнениях и для этого соблюдают своеобразный кодекс аргументации, включающий в себя как общие правила кооперации, так и другие правила, хорошо знакомые из учебников логики.

В учебниках логики правила аргументации обычно сводятся к тому, чтобы в итоге получилось корректное доказательство или опровержение тезиса. Такие правила настаивают, что аргументы должны быть истинными и относиться строго к заявленному тезису, что тезис должен логически следовать из аргументов и его нельзя изменять в ходе аргументации, и поэтому спорщики должны быть честными и искренними ради соблюдения таких правил. Логика как наука о правилах и приемах интеллектуальной познавательной деятельности и аргументация как особая разновидность такой деятельности свя-

---

<sup>7</sup> *Eemeren F. H. van, Garssen B., Krabbe E. C. W., SnoeckHenkemans A. F., Verheij B., Wagemans J. H. M.* Handbook of Argumentation Theory. Dordrecht: Springer, 2014. P. 739—746.

заны и в теоретическом, и в практически-прикладном аспектах. Вместе с тем, аргументация — это в широком смысле сфера приложения различных теорий, и не только логических, и нельзя указать ту одну единственную логическую теорию, относительно которой можно было бы сказать, что она целиком и полностью описывает правила аргументации, или является *теорией* аргументации. Эта идея находит отражение в логико-когнитивной теории аргументации, излагаемой в данной книге. В ней предлагается формализованная теория аргументации, в рамках которой выдвигаются три формальные теории для моделирования трех различных видов аргументации. Формальный аппарат логико-когнитивной теории аргументации опирается на ряд логических понятий, принадлежащих различным формальным теориям: отношение логического следования в строгом и нестрогом, или отменяемом, определениях, семантическая совместимость, непротиворечивость, замыкание и некоторые другие понятия. Вместе с тем, в книге используются элементы когнитивной и компьютерной наук для формулирования понятия когнитивного агента как участника спора и задания аргументационной структуры спора, а также элементы теории множеств — для построения определения позиции агента спора.

Правила кооперации формируют своеобразный кодекс поведения участников критической дискуссии. Они настаивают на том, что для успешного преодоления расхождения во мнениях стороны должны сотрудничать в диалоге: соблюдать очередность ходов, выдвигать только истинные аргументы и только относящиеся к обсуждаемым точкам зрения, не приписывать друг другу лишнего — того, что не было сказано явным образом, выражаться ясным и понятным языком. «Но ведь люди не общаются подобным образом никогда!» — справедливо возражают Дж. Вудс и Д. Габбай. Вступая в диалог, люди часто прибегают к уловкам, чтобы усилить свое невербальное влияние на оппонента, шутят, иронизируют, показательно молчат в целях достижения психологического эффекта, когда, следуя кодексу «критической дискуссии», должны, напротив, адекватно реагировать на доводы другой стороны, используют в качестве аргументов сведения, в которых не вполне уверены. «Все врут», — добавил бы Доктор Хаус из одноименного сериала. «Если бы люди были абсолютно рациональными, их убеждали бы только корректные рассуждения с истинными посылами, но на самом деле зачастую их убеждают некорректные

рассуждения или рассуждения из ложных посылок, а корректные рассуждения оказываются неубедительными».<sup>8</sup>

В этом месте проведем две границы — методологическую и концептуальную. Методологическую — между практикой аргументации и ее теоретическими моделями, а концептуальную — между исследованиями аргументации как речевой и вербальной деятельности, с одной стороны, и ее исследованиями как интеллектуальной познавательной деятельности, с другой стороны. Начнем с первого методологического разграничения. Примеры из практики аргументации, описывающие реальные дискуссии наподобие «кухонного спора», сконструированного по мотивам «кухонных дебатов», будем использовать для иллюстрации теоретических моделей аргументации. Эти модели необходимо построить в русле сформулированных нами трех видов аргументации и предназначенных для их моделирования трех аргументационных систем — минимальной, стандартной и относительной. В подобных примерах люди не всегда сугубо рациональны — эмоции оказываются не менее, а подчас и более убедительными, чем безупречные с точки зрения логики умозаключения, изящные фантазии способны успешно сыграть роль фактов. Всякая подобная иллюстрация есть пример для конкретизации того или иного вида аргументации, задаваемого посредством совокупности определений и разграничений. Однако ни одна из таких иллюстраций не является выражением теоретической модели, сконструированной на основе этих определений и разграничений. В равной степени, ни одна из моделей, порождаемая на основе этих определений и разграничений, не описывает реальных случаев аргументации, приводимых в качестве иллюстраций. Модель аргументации преследует цель выявить, определить и изучить свойства той или иной разновидности аргументации, опираясь на некоторое абстрактное представление о ней. Поскольку всякий пример реального аргументативного диалога обладает какими-то из искомых существенных свойств сформулированного понятия аргументации, постольку можно обнаружить некоторое соответствие между таким диалогом и его теоретической моделью и благодаря этому соответствию использовать данный пример как иллюстрирующий одно или несколько из искомых свойств. «Коммуникация всегда есть диалог, в котором обе стороны активны. Однако при построении теоретической модели (которая

---

<sup>8</sup> Haack S. *Philosophy of Logic*. Cambridge, 1978. P. 2.

всегда есть упрощение и если не является упрощением, то и не может быть моделью) разумно из диалога абстрагировать влияние одной стороны на другую с целью изменения убеждений последней. В таком случае мы будем иметь дело с теорией аргументации. Диалог тогда может быть представлен как смена позиций «аргументирующего» (или субъекта аргументации) и «аргументируемого» (или адресата аргументации)».<sup>9</sup>

К практике аргументации условимся относить ее социальные, культурные и психологические аспекты, от которых стараемся абстрагироваться. В большинстве случаев к практике аргументации будем относить также лингвистические, прагматические и риторические ее особенности, и к ним будем обращаться ограниченно — лишь в той мере, в какой они непосредственно связаны с аргументацией как познавательной интеллектуальной деятельностью. Подобное разграничение характерно и для современных проектов исследования аргументации, и для периодических изданий, где публикуются результаты этих исследований. Главным шагом по реализации подобного абстрагирования выступают идея когнитивного многообразия и понятие когнитивного агента как участника аргументативного спора. Идея когнитивного многообразия служит философским основанием логико-когнитивной теории аргументации. Она позволяет отказаться от того, чтобы принимать некую единую модель истинного знания, претендующую на объективность, и в противовес этому считать, что позиция когнитивного агента в споре может быть сформирована на основе его знания и мнений, а в практической аргументации также и посредством намерений, ценностей, целей и пр. В этом аспекте в качестве философского фундамента логико-когнитивной теории аргументации выступают оба ракурса идеи когнитивного многообразия: экстенциональный, который говорит о том, что люди обладают разными знаниями и мнениями, и интенциональный, который настаивает, что способы получения и проверки знаний и мнений тоже различны.

Перейдем ко второму концептуальному разграничению. Исследования аргументации можно условно разделить на два направления: как речевой и вербальной коммуникации, и как

---

<sup>9</sup> Брюшинкин В. Н. Системная модель аргументации // Трансцендентальная антропология и логика: труды международного семинара «Антропология с современной точки зрения» VII Кантовских чтений. Калининград, 2000. С. 135.



интеллектуальной деятельности. Несмотря на то что строгую границу между этими направлениями провести затруднительно, принципиальные расхождения между сторонниками этих исследовательских программ очевидны. Они заключаются в том, что авторы, принадлежащие к первому направлению, фокусируются на риторических, лингвистических и прикладных аспектах изучения аргументации, включая ее многообразные конкретные формы, например, визуальная и иная невербальная аргументация, этнические, культурные, политические и психологические ее особенности. Авторы, работающие в русле второго направления, нацелены изучать формальные стороны процессов и процедур аргументации, такие как строение и особенности функционирования аргументационных структур, логические, теоретико-игровые, когнитивные, информационные и формально-онтологические аспекты. Мы будем следовать в русле второго направления. По этой причине упомянутую выше критику кооперативных моделей аргументации будем принимать с оговорками: такие модели отражают некоторые существенные характеристики взаимодействия рациональных агентов в процессе аргументации, без которых ее реализация как познавательного коммуникативного проекта невозможна. Например, в ходе «кухонных дебатов» налицо организационное и процедурное сотрудничество Н. Хрущева и Р. Никсона в диалоге, хотя они и сотрудничают в соревновательных, антагонистических целях. Вместе с тем, прагма-диалектический подход мы рассматриваем не как характеризующий особую разновидность аргументации, но как успешную методическую разработку по неформальному теоретическому обучению эффективной аргументации, подходящую в таком качестве для учебных курсов «Теория и практика аргументации». Теоретические основания прагма-диалектического подхода мы видим в интуиционистских и операционалистских логических теориях: диалоговой логике К. Лоренца и П. Лоренцена и ее приложениях к речевым взаимодействиям Э. Барт и Э. Краббе.

Вернемся к вопросу о том, рождается ли в споре истина? Способствует ли сотрудничество спорящих ее рождению? Или оно, наоборот, препятствует этому? Ведь истин не хватит на всех в условиях когнитивного многообразия. Это, в свою очередь, способно подтолкнуть стороны к ссоре, к давлению друг на друга с целью отказаться от своей точки зрения ради того, что другой считает истиной, или к взаимному отказу от своих



первоначальных точек зрения — компромиссу, т. е. отказу от истины и к подмене ее соглашением. Мы считаем аргументацию лишь познавательным проектом, реализуемым когнитивными агентами в коммуникативной форме. Поэтому истина есть возможный, но не необходимый результат в таком споре, если говорить об аргументации вообще, т. е. об аргументации в широком смысле. Логико-когнитивная теория выделяет три вида аргументации — обоснование, убеждение и практическую аргументацию. В обосновании исследуется состоятельность одной и только одной позиции в споре, и под состоятельностью позиции понимается ее способность поддержать точку зрения аргументами и отстоять ее перед лицом критики посредством контраргументов других участников спора. В убеждении изучаются две и более позиций, а убедительность трактуется как способность аргументов, принадлежащих позиции одного агента, противостоять всем выдвинутым против нее контраргументам в споре. Практическая аргументация фокусируется на намерениях, ценностях и действиях агентов, направленных на достижение определенной цели, поэтому убедительность аргументов здесь является относительной и рассматривается применительно к некоторой цели, разделяемой всеми участниками спора. Таким образом, ключевой целью аргументации является выяснение состоятельности позиции агента спора, которая может быть тройкой, в зависимости от того, о какой аргументации идет речь. Эта состоятельность может быть установлена в обосновании относительно самой позиции, и мы называем ее просто состоятельностью. В аргументации-убеждении состоятельность определяется в связи с позициями других участников спора, и в этом случае мы называем ее убедительностью, потому что здесь она означает защищенность позиции от всех атак в данном споре. И, наконец, она может быть относительной, когда в практической аргументации устанавливается не только относительно позиций других агентов, но также и относительно определенной цели, которая задает обсуждаемые линии поведения и является общей для всех участников данного спора. Именно в связи с этой целью убедительность позиций агентов спора в практической аргументации мы называем относительной. Уточнив, о каком именно виде аргументации идет речь, на вопрос, как связаны аргументация и истина, можно дать более обстоятельный ответ, заключающийся в следующем.

В некоторых аргументативных спорах она действительно рождается. При соблюдении определенных условий это может

произойти в обосновании и убеждении. В практической аргументации этого не может случиться в принципе, потому что в такой аргументации обсуждают действия, намерения и линии поведения агентов в связи с некоторой целью, хотя это и делается посредством утверждений, часть которых имеет пропозициональное содержание и которым можно приписать истинностное значение. Поскольку в практической аргументации такие утверждения описывают не факты или положения дел, но действия и намерения, а также ценности и желания, говорить об их истинности можно разве что в некоем специальном смысле, отличном от того, в каком говорят об истинности утверждений о ситуациях. В обосновании и убеждении участники спорят об утверждениях, которые, будучи выражением их мнений и знаний, могут быть основаны на истинных или неистинных высказываниях (пропозициях), поэтому при соблюдении определенных условий позицию агента можно считать состоящей из истинных утверждений, хотя в логико-когнитивной теории мы отвлекаемся от истинностной определенности доводов. В таких спорах речь, строго говоря, идет не об истинности, но об установлении состоятельности и убедительности позиции агента спора. И состоятельность и убедительность позиции агента спора могут свидетельствовать о том, что аргументы, из которых она сформулирована, основаны на истинных утверждениях, при условии, что все агента спора опираются на строгие способы демонстрации. По этой причине можно говорить, что в споре рождается истина, если между выражениями «быть истинным» и «быть защищенным от критики» мы согласны поставить знак равенства.

Вместе с тем, очевидно, что способность аргументов противостоять критике и их истинность — это характеристики, которые различаются существенным образом не только в силу того, что выражают разные свойства аргументов, то также и в силу того, что сами указанные свойства относятся к разным уровням анализа аргументации и служат предметом изучения разных наук. Способность противостоять критике свидетельствует об устойчивости позиции с точки зрения компьютерных наук, изучающих взаимодействия интеллектуальных агентов. Это свойство можно рассмотреть и в коммуникативном плане, т. е. в ракурсе речевых и риторических подходов к аргументации. Истинность пропозиционального содержания аргументов изучают при помощи формальных моделей в логических теориях, в которых абстрагируются и от агентных структур, и от комму-

никативных аспектов. Поскольку истинность предложений и формул в логических теориях устанавливается относительно определенной формальной модели, т. е. является понятием относительным, постольку отождествление логической истинности и той истины, о которой принято говорить как о рождающейся в споре, подразумевает согласие всех участников спора принять подобную модель. Это утверждение явным образом нивелирует саму идею спора как противостояния мнений сторон. Таким образом, есть весомые основания отказаться от того, чтобы ставить знак равенства между истиной и способностью аргумента быть защищенным в споре, и мы склонны эти основания принять.

Вместе с тем, отказ ставить знак равенства между ними не препятствует тому, чтобы выявить точки соприкосновения этих понятий. Иными словами, признав, что неверно считать защищенность позиции агента в споре достаточным условием ее истинности, и наоборот, можно тем не менее попытаться определить закономерность появления тех случаев, когда относительно некоторой позиции в споре оба понятия совпадут. Тем самым мы сможем найти ответ на вопрос, является одно из них необходимым условием для другого или нет. В аргументации-обосновании утвердительно ответить на этот вопрос можно лишь в том случае, когда для всякого аргумента, принадлежащего данной позиции агента спора, верно, что от атак со стороны всех предъявленных в споре контраргументов он защищен другими аргументами, принадлежащими этой же позиции, аргументы которой соединены между собой логически корректным способом. В аргументации-убеждении утвердительный ответ возможен только в том случае, если эти условия выполняются также и для контраргументов, принадлежащих позициям всех участников данного спора. В практической аргументации на указанный вопрос имеется только отрицательный ответ. Относительная убедительность, характеризующая аргументы в таком споре, означает, что они выражают линии поведения агентов, признанные в нем более эффективными для достижения данной цели, нежели другие.

Принципиальная разница между практической аргументацией, обоснованием и убеждением, заключается в трех особенностях. Первую из них мы уже упоминали выше, и она состоит в том, что в обосновании и убеждении агенты спорят о своих мнениях касательно фактов и ситуаций, а в практической аргументации речь идет об их мотивах действовать и линиях пове-

дения применительно к какой-либо цели. В ракурсе этой особенности практическую аргументацию можно считать акциональной аргументацией, а убеждение и обоснование — теоретической и пропозициональной. Вторая и третья особенности разграничивают обоснование, с одной стороны, и убеждение и практическую аргументацию, с другой. Это количество позиций, обсуждаемых в споре, и наличие рационального судьи — такое понятие в анализе аргументации используют для выражения идеи беспристрастного арбитра, независимого от агентов спора. В обосновании изучают только одну позицию на предмет ее состоятельности, а в убеждении и практической аргументации — две или более позиций. Задача рационального судьи в аргументативном споре сводится к вынесению решения о том, чья позиция является более убедительной. В «кухонных дебатах» роль рационального судьи сыграла многочисленная аудитория теледебатов. При помощи особым образом задаваемой характеристической функции это понятие вводится в аргументации-убеждении и в практической аргументации. Мы называем ее функцией «рационального судьи», чтобы подчеркнуть эту идею независимой оценки убедительности в споре. В аргументации-обосновании в подобной функции нет нужды. В обосновании обсуждается только одна позиция, а не две и более позиций, как в убеждении и практической аргументации, поэтому «минимального» понятия состоятельности позиции агента спора достаточно для ее оценки.

Теоретическую основу логико-когнитивной теории, излагаемой в этой книге, составляют три группы теорий, отражающие соответственно три ее раздела. Когнитивных агентов, порождающих позиции в споре при помощи своих знаний и мнений, намерений, целей и ценностей, мы описываем на основе понятия интеллектуального агента, заимствованного из программ искусственного интеллекта и агент-ориентированного программирования. Это понятие позволяет выразить идею когнитивного многообразия, служащую важной философской опорой для нашей логико-когнитивной теории аргументации.

Центральную роль в части описания структурно-функциональных аспектов аргументации играет концепция абстрактных аргументационных структур П. Дунга. В ней аргументация понимается как своего рода граф, формируемый бинарными отношениями атаки между аргументами, а связи между аргументами в таком графе трактуются в русле немонотонных рассуждений. Вслед за Дунгом в логико-когнитивной теории мы

отказываемся от привычной краеугольной идеи анализа аргументации, связанной с изучением способа демонстрации, или отношения между аргументами и тезисом, в качестве ключевой задачи. В противовес этому, предметом аргументации мы считаем состоятельность позиции агента спора, а саму позицию и аргумент рассматриваем как молекулярные единицы анализа аргументации. В отличие от Дунга мы не ограничиваем анализ аргументации уровнем графа, отражающего аргументативный спор целиком, но рассматриваем также внутреннее строение позиций агентов спора, и в этой части опираемся на результаты Дж. Поллока, Х. Праккена, Дж. Сартора, Л. Омгуд, Р. Каминады и др. Еще одно отличие логико-когнитивной теории аргументации от Дунгова абстрактного подхода состоит в том, что она позволяет моделировать и отменяемые, т. е. немонотонные, и строгие (дедуктивные) отношения между аргументами, правда, такая возможность возникает на разных уровнях спора. Третья группа теорий касается практической аргументации, и здесь теоретическим фундаментом служат концепция схем аргументации и критических вопросов Д. Уолтона, интенции М. Братмана и рациональности в действии Дж. Сёрля, а также формализованных протоколов для практической аргументации К. Аткинсон и Т. Бенч-Капона.

Логико-когнитивная теория аргументации — это формализованная теория, состоящая из трех указанных разделов: философского, связанного с идеей когнитивного многообразия, и двух формальных. Один из них предлагает минимальную и стандартную систему аргументации для моделирования обоснования и убеждения соответственно, а в другом на основе минимальной и стандартной систем построена относительная система, предназначенная для моделирования практической аргументации и обобщающая первые две системы. Минимальная и стандартная системы изложены в главе 4, практической аргументации посвящена глава 5. Ключевые понятия и определения сформулированы в главе 1, где это сделано на примере «кухонного спора». Глава 2 посвящена обсуждению различных подходов и концепций аргументаций в XX веке, а глава 3 — идее когнитивного многообразия и понятию когнитивного агента спора.

В последней четверти XX века исследователи уделяли большое внимание обсуждению ошибок аргументации. Сейчас эта тематика постепенно утрачивает популярность, однако по-прежнему занимает существенное место в учебниках по аргументации. В Приложении 1 помещен обзор этой традицион-

ной темы, составленный в стандартном ключе, и сделано это, в основном, из соображения следования такой традиции. Логико-когнитивная теория аргументации не предназначена для систематизации широкого массива ошибок аргументации, во многом по причине того, что значительная часть этих ошибок относится к диалектическому, прагма-риторическому и коммуникативному уровням анализа аргументации, а они находятся за рамками непосредственного предмета изучения логико-когнитивной теории.

Основная философская идея этой книги заключается в том, что аргументация — это разновидность познавательной деятельности людей, осуществляемой интеллектуальными агентами как коллективный проект, посредством коммуникации, в условиях когнитивного многообразия. В данном исследовании ставится задача показать, что аргументация как разновидность интеллектуальной познавательной деятельности людей зиждется на признании когнитивного многообразия и сама является многообразной и многоплановой деятельностью. Единой универсальной теории аргументации не существует, но есть разные теории аргументации, позволяющие уточнить особенности того, каким образом люди могут эффективным образом совместно познавать мир, других людей и себя в нем посредством изучения позиций друг друга, т. е. опираясь не только на свои знания и мнения, но и на знания и мнения других людей.

Значительную часть этой книги составляют исследования последних 10 лет, когда аргументация сделалась одним из моих исследовательских интересов. Многое из того, что изложено в ней, ранее было опубликовано в более или менее развернутой форме в виде статей, что указано в соответствующих ссылках. Мои исследования аргументации неоднократно были поддержаны грантами РГНФ, РФФИ, Тематического плана НИР СПбГУ:

- РГНФ № 08-03-00552а — «Стратегия и общезначимость в формальной диалектике».
- РГНФ № 11-03-00601а — «Логическое следование, общезначимость и онтологические основания от Аристотеля до Тарского».
- РФФИ № 11-06-00206-а — «Теория предмета и неклассическая логика: генезис и перспективы».
- РГНФ: 12-03-00196 а — «Логика норм и нормативные системы».
- РГНФ № 14-03-00650 — «Аргументация в конкуренции исследовательских подходов».
- НИР СПбГУ № 0.38.164.2011 — «Когнитивные механизмы социального действия».

РГНФ №15-03-0321 — «Композициональность и некомпозициональность: логическая теория и прагматика».

РГНФ-БРФФИ №15-23-01002 — «Формальные модели и когнитивные механизмы аргументации в праве».

РГНФ № 15-0316016 — Издание монографии «Аргументация и убеждение».

В завершение мне хотелось бы высказать слова благодарности своим коллегам по кафедре логики Санкт-Петербургского государственного университета — А. И. Мигунову, чьи результаты в области анализа аргументации послужили весомым вкладом в то, чтобы эта междисциплинарная область исследования прочно вошла в фокус академических направлений кафедры, а также Я. А. Слинину, Э. Ф. Караваеву, И. В. Микиртумову, Ю. Ю. Черноскутову, Ю. В. Нечитайлову, Л. Г. Тоноян. Взаимодействие с моими коллегами по учебным и научным вопросам содействовало становлению логико-когнитивной теории аргументации, изложенной в этой книге, и позволило увидеть ее слабые и сильные стороны. Я благодарна студентам философского и биолого-почвенного факультетов СПбГУ, а также факультета прикладной математики и процессов управления — на этих факультетах мне посчастливилось вести занятия по аргументации, что самым позитивным образом повлияло на уточнение моей позиции по ряду вопросов, затрагиваемых в этой книге. Кроме этого, я выражаю свою глубокую признательность академическому сообществу исследователей аргументации, ежегодно встречающемуся в г. Светлогорске под Калининградом в ходе серии семинаров «Модели рассуждений». Это замечательное начинание профессора В. Н. Брюшинкина, к сожалению, ныне покойного, сыграло первостепенную роль в развитии исследований аргументации в целом, и моей концепции в том числе.

## ГЛАВА 1

### АРГУМЕНТАЦИЯ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ, ВИДЫ И КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

#### 1.1. Аргументация и конфликт

Люди часто не соглашаются друг с другом. Им свойственно иметь свое мнение по многим вопросам и отстаивать его, вступая в диалог. В разногласиях между людьми нет ничего удивительного; напротив, перспектива тотального согласия всех или во всем выглядит невероятной. Различие взглядов или конфликт позиций — типичная ситуация, преодоление которой нередко выступает залогом успеха начинаний в карьере, бизнесе, личной жизни.

Аргументация и конфликт — два прочно связанных между собой явления социальной жизни: конфликт является социальной, когнитивной и динамической причиной для того, чтобы его стороны дали старт аргументации. С одной стороны, поскольку аргументацию в широком смысле часто видят в роли одного из способов разрешения конфликта взглядов между людьми, постольку наличие конфликта и осознание того, что стороны находятся в состоянии конфликта по какому-либо поводу, есть социальная причина для начала аргументации. С другой стороны, поскольку аргументация невозможна вне конфликта позиций или точек зрения, явным образом выдвигаемых людьми в ходе диалога, постольку подобного рода конфликт выступает необходимым основанием для того, чтобы его стороны приняли решение прибегнуть именно к аргументации как способу его разрешения. Правда, достаточным условием для начала аргументации конфликт не является. С этим сообра-



жением связано понимание конфликта как когнитивной и динамической причины для начала аргументации, в противовес экзистенциальной и статической интерпретации конфликта, служащих препятствием для использования аргументации как способа его разрешения.

Когда люди желают преодолеть свои разногласия при помощи аргументации, они сознательно принимают решение об использовании именно аргументации для этого и тем самым отказываются от двух других возможных линий поведения, допустимых в условиях возникшего между ними конфликта и в связи с обоюдным признанием того, что его необходимо устранить. Во-первых, они отвергают как отказ от разрешения конфликта, т. е. отказываются оставить его неразрешенным, так и силовой способ его решения, который может проявляться в различных формах — физической, экономической и даже биологической. Особенность силового способа решения конфликта заключается в том, что одна или более сторон стремятся победить в нем посредством насилия, хотя и необязательно посредством насилия телесного. Для этого сторонники силового способа решения конфликта намерены заставить оппонента ослабить свою позицию и вообще отказаться от нее, чтобы таким образом устранить и сам конфликт. У того, кто опирается на силовой способ решения конфликта, есть два пути, их можно условно назвать экзистенциальным и стратегическим. Приверженец стратегического пути нацелен на победу посредством того, что его позиция в конфликте будет признана другими сторонами единственно верной, что может подкрепляться зачетом на другие точки зрения. Для достижения победы «стратегу» достаточно, чтобы другая сторона конфликта пожертвовала своей точкой зрения или своими ранее заявленными намерениями. Физическое устранение другой стороны как средство достижения победы «стратега» тоже бы устроило, однако у него нет необходимости в таком «окончательном» решении, поэтому, хотя «стратег» и допускает силовые способы, включая угрозы, шантаж и т. п., все это — лишь различные способы давления на другую сторону, а не ее уничтожения.

Сторонник экзистенциального пути и силовых решений считает себя и своего противника необходимыми структурными и функциональными элементами конфликта — в конфликте такой сторонник экзистенциального силового решения не разделяет себя и свою позицию, равно как и своего оппонента и его позицию, и воспринимает каждого участника конфликта не

только статически, но и экзистенциально. «Экзистенциальному силовому» каждая сторона конфликта видится как единое неделимое целое, так что позицию другой стороны невозможно ни изменить, ни отграничить от того или тех, кто ее придерживается. Если хотя бы одна сторона конфликта оценивает свою позицию или позицию другой стороны в споре как абсолютно неизменяемую и экзистенциальную, то сторонам вообще не требуются аргументы — они не видят того, кого аргументы могут заставить свою позицию изменить. В такой ситуации аргументация в принципе невозможна. Отказываясь рассматривать себя или другую сторону конфликта в экзистенциальном ключе, люди тем самым приходят к тому, чтобы видеть участников конфликта в когнитивном ракурсе, как мыслящих существ, наделенных разумом и потому способных понимать и, как следствие, принимать или отвергать аргументы. Это не означает, что стороны перестают рассматривать друг друга как физических существ или членов социума, но ведет к тому, что на первый план выходит именно разумная природа другого как оппонента в споре, а не его физическая определенность как врага в бою. Когнитивный ракурс видения оппонента выступает необходимым основанием для использования аргументации как средства разрешения конфликта, потому что он совместим со стратегическим силовым подходом. Одновременно этот ракурс не совместим с экзистенциальным силовым подходом. В когнитивном ракурсе сторона конфликта трактуется сугубо функционально, что открывает перспективу для аргументации, а в экзистенциальном — не только функционально, но и структурно, и структурная трактовка оппонента делает аргументацию бесполезной в смысле разрешения конфликта.

Вторая граница в области способов разрешения конфликта, после того как силовой экзистенциальный подход отвергнут, пролегает между стратегическим и коммуникативным подходами или действиями, согласно идее Ю. Хабермаса, который аргументацию относит только ко второму, но не к первому. «В то время как в стратегическом действии один *воздействует* на другого эмпирически, угрожая применением санкций или рисуя перспективы вознаграждения, для того чтобы понудить его к продолжению столь желанного общения, в коммуникативном действии один предлагает другому рациональные мотивы присоединиться к нему в силу скрепляющего иллюкутивного эффекта, которым обладает приглашение к речевому акту. То, что говорящий может предложить слушателю рациональные дово-

ды для принятия такого приглашения, объясняется не весомостью сказанного, а действенным в плане координации ручательством, которое говорящий принимает на себя в том, что в случае надобности он будет прилагать усилия, для того чтобы подкрепить приобретшее значение притязание».<sup>1</sup> В этом вопросе мы придерживаемся идеи Хабермаса о коммуникативном характере аргументации и отвергаем ее стратегическую трактовку, несмотря на то что аргументация вполне может быть использована в стратегических целях. Имеется два соображения в пользу этого. Первое соображение состоит в том, что использование аргументации в стратегических целях, например, для разрешения конфликта интересов при заключении сделки, не означает, что сама аргументация является стратегической деятельностью. Второе соображение говорит о том, что стремление решить спор посредством обсуждения аргументов и контраргументов указывает на инструментальный характер аргументации. Это означает, что стороны отказываются от того, чтобы устранить конфликт через прекращение взаимодействия вообще, т. е. желают продолжать коммуникацию друг с другом, вместо того чтобы остановить ее в точке конфликта, «заморозив» его.

Поле соприкосновения коммуникативного и стратегического подходов лежит в сфере динамической трактовки преодоления конфликта, когда стороны взаимно признают относительную подвижность своих позиций в споре. В том, что стороны конфликта рассматривают позиции друг друга как в принципе модифицируемые и отнюдь не неизменные, и заключается роль конфликта как динамической причины для начала аргументации.

Конфликт в широком смысле — это столкновение интересов, ценностей, желаний, целей, действий, намерений, мнений и т. п., возникающее в различных сегментах и на различных уровнях социальной реальности: между индивидами или группами индивидов, а также между институализированными субъектами (организациями, корпорациями, государствами). Часто сферу конфликта распространяют также и на область природы и включают в нее борьбу за выживание и доминирование в животном мире, мире микроорганизмов и даже в мире растений. Особенность такого широкого понимания конфликта заключается в том, что рациональный агент рассматривается как необ-

---

<sup>1</sup> Хабермас Ю. Моральное сознание и коммуникативное действие / Пер. с нем. Д. В. Складнева. СПб.: Наука, 2000. С. 92.

ходимый функциональный, но не обязательно как необходимый структурный элемент конфликта. В соответствии с этим, стороны конфликта трактуются как носители противоборствующих интересов, и сам конфликт возникает не между участниками, а между их интересами. Выше мы назвали подобную интерпретацию конфликта когнитивной в противовес экзистенциальной. Если рассматривать ее в терминах классификации действий Ю. Хабермаса, то ее можно назвать коммуникативной в противовес стратегической. Подобный подход лежит и в основе метода принципиального ведения переговоров, предложенного Р. Фишером и У. Юри: «Метод принципиального ведения переговоров в противоположность позиционному препирательству заостряет внимание на основных интересах, удовлетворительных для обеих сторон вариантах решения и справедливых критериях. Этот метод позволяет постепенно достичь договоренности и выработать совместное решение, не сосредоточивая внимания на позициях, сдача которых ради продолжения взаимодействия дается очень тяжело. Поставленная задача отделяется от человеческих взаимоотношений, что позволяет нам обращаться к другой договаривающейся стороне именно как к человеку и способствует, таким образом, достижению *дружеского согласия*».<sup>2</sup> Для узкого понимания конфликта, в отличие от этого, характерно, во-первых, трактовать конфликт как антагонизм отношений к чему-либо, а не просто противоречие или несовпадение взглядов, и, во-вторых, рассматривать эти полярные отношения как проявление рационального поведения мотивированных агентов. Преимущество узкого понимания конфликта состоит в том, что оно позволяет изучать деятельностные, или акциональные, аспекты противостояния агентов, такие как конфликт агентов в отношении действий, или акциональный конфликт. Преимуществом же широкого понимания конфликта является возможность абстрагироваться от субъективных особенностей поведения сторон конфликта, подчас выраженных в риторических и эмоциональных формах, и сосредоточиться на анализе противостояния интересов и его разрешении.

В нашем исследовании мы будем опираться на оба подхода, потому что, рассматривая аргументативный спор как обо-

---

<sup>2</sup> Фишер Р., Юри У. Путь к согласию / Пер. с англ. А. А. Медниковой // Язык и моделирование социального взаимодействия / Сост. В. М. Сергеев, П. Б. Паршин; под ред. В. В. Петрова. М.: Прогресс, 1987. С. 184—185.

снование своей позиции или как убеждение другой стороны, нам потребуется обобщенное представление о позиции агента и интересах стороны спора, а в ракурсе обсуждения аргументации как столкновения линий поведения сторон, которое условимся называть практической аргументацией, мы будем трактовать аргументативный спор как акциональный конфликт, или конфликт точек зрения по поводу линий поведения. Идеей, объединяющей широкое и узкое понимание конфликта, является положение о том, что ключевую роль в нем играют люди, выступающие как источником самого конфликта, так и движущей силой его разрешения. При этом оба подхода трактуют участников как рациональные стороны конфликта, т. е. понимают их в качестве рациональных агентов, хотя и делают это по-разному. Агентный и рациональный характер конфликтного противостояния — это важный фактор в изучении аргументации.<sup>3</sup>

Начиная приблизительно с середины XX века в исследованиях конфликта наметилось два концептуально противоположных направления. Первое рассматривает конфликт как негативное явление социальной жизни, разрушительную для нее патологию, требующую устранения, поэтому исследователи, работающие в русле этого направления, нацелены преимущественно на выработку технологий предотвращения и недопущения конфликтов. Второе направление видит в конфликте неотъемлемый элемент социальной реальности, выполняющий позитивную роль в ее развитии, наподобие той, что логические парадоксы играют в логике. В фокусе этого направления оказываются вопросы организации конфликтов и управления ими. «Изучение сознательного, разумного и сложного конфликтного поведения, основная задача которого — успех, похоже на поиск правил „правильного“ поведения в смысле достижения выигрыша в соперничестве».<sup>4</sup>

Аргументация — это одновременно и речевая форма конфликта, и один из способов разрешения конфликта в речевой, или диалоговой, форме. В силу этого исследование ее структурно-функциональных, логико-когнитивных и прагматических аспектов, составляющее задачу этой книги, можно рассматривать как исследование в широком смысле процедурных аспек-

---

<sup>3</sup> См.: Лисанюк Е. Н. Взаимоотношение аргументации и конфликта // Конфликтология. Вып. 1 (2014). С. 21.

<sup>4</sup> Шеллинг Т. Стратегия конфликта. М.: Ирисэн, 2007. С. 15.

тов разрешения конфликтов в речевой коммуникативной форме, что помещает самый проект нашего исследования аргументации в русло второго направления. Другая причина, по которой мы солидаризируемся со сторонниками второго направления, заключается в том, что аргументация — это интеллектуальная познавательная деятельность людей, которая может быть инструментальным основанием стратегического поведения, т. е. такого поведения, когда успешное достижение цели одной из сторон зависит от поведения другой стороны и невозможно без взаимодействия с нею в смысле возникновения конфликта и стремления его разрешить при помощи аргументации, спора и диалога. Результат спора, как верно замечают Р. Фишер и У. Юри, — это результат одновременно и противостояния, и сотрудничества его участников, а также результат совместного конкурентного изучения позиций друг друга по обсуждаемому в диалоге вопросу.

## **1.2. Определение, предмет и объект аргументации**

Примеры подобного противостояния, когда для преодоления разногласий сторонам необходимо начать сотрудничество друг с другом в диалоге, знакомы каждому из повседневной жизни, о них можно узнать из публицистики, произведений искусства, из научных, популярных и художественных книг. Здесь мы сконструируем несколько примеров на основе сведений о таких конфликтах, изложенных в источниках различного жанра. В наших примерах мы будем использовать, в основном, Н. Хрущева с Р. Никсоном и в конце главы 5 — Протагора с Эватлом в качестве персонажей, олицетворяющих стороны конфликта. При этом содержание их споров в придуманных нами примерах не будет отражать достоверных событий, происшедших с реальными прототипами наших персонажей, хотя и будет напоминать их.

Эти примеры мы используем исключительно как случаи аргументативных споров и не будем пытаться реконструировать политические или исторические аспекты этих дебатов. Наша задача здесь заключается в том, чтобы уточнить особенности аргументативных взаимодействий, для чего мы создаем эти

примеры по мотивам известных из истории споров, а имена участников этих споров будем использовать не как имена конкретных людей, участвовавших в этих историях, но для указания на персонажей наших примеров — когнитивных агентов спора.

Под термином «аргументативный спор» условимся понимать определенное абстрактное представление об аргументации, при помощи которого будем изучать ее основные свойства, отвлекаясь от ряда характеристик, не играющих существенной роли в аспекте нашего исследования. Будем считать, что аргументативный спор — это интеллектуальное взаимодействие в речевой форме между двумя сторонами — агентами спора, которые выдвигают свои позиции в диалоге и активно отстаивают их при помощи аргументов. В такой формулировке понятие аргументативного спора довольно размытое, и мы будем уточнять его, по мере того как выявим существенные свойства аргументации в процессе изучения.

В этой главе мы будем обсуждать спор Н. Хрущева с Р. Никсоном, чтобы выявить содержательные свойства аргументации как деятельности определенного рода, закрепить их в форме соответствующих определений и уточнить особенности аргументации на различных уровнях ее анализа. Попутно с обсуждением ключевых свойств аргументации в этой главе и в главе 2 мы обсудим наиболее важные подходы к исследованию аргументации и ключевые этапы становления исследований в данной области, а в главе 4 введем минимальную и стандартную аргументационные системы для анализа таких видов аргументации, как обоснование и убеждение. Примеры споров Протагора с Эватлом будут играть другую роль. В главе 5 они потребуются нам для того, чтобы уточнить основополагающие признаки практической аргументации посредством относительной аргументационной системы. Минимальная, стандартная и относительная аргументационные системы составляют формальную часть предлагаемой здесь логико-когнитивной теории.

В этой главе мы сформулируем определение аргументации, охарактеризуем ее основные свойства, а также проведем концептуальную границу между тремя разновидностями аргументации — обоснованием, убеждением и практической аргументацией. Дальнейшие терминологические соглашения посредством введения ряда полезных абстракций, которым также дадим определения, тоже будут введены в главе 4. Проведение границы между обоснованием, убеждением и практической аргумен-



тацией — содержательно и при помощи формально-логических средств, — а также теоретическое осмысление этих разграничений являются одной из ключевых задач нашего исследования.

**Определение 1.** Аргументация — это интеллектуальная познавательная деятельность, осуществляемая когнитивными агентами на основе естественного языка в форме речевого коммуникативного взаимодействия (диалога) с целью проверки аргументативной состоятельности позиций сторон.

В соответствии с Определением 1 диалог — это основная речевая и социально-коммуникативная форма реализации аргументации, а аргументативный спор — специальное понятие, характеризующее абстрактное представление об этой форме осуществления аргументации. При помощи понятия аргументативного спора мы в целях изучения аргументации будем отвлекаться от ее социальных и лингвистических аспектов. Предметом аргументации выступает заявленная в диалоге когнитивным агентом позиция, точнее, ее аргументативная состоятельность, которую в разных видах аргументации мы будем трактовать по-разному: либо как просто состоятельность (*coherency*) — в споре-обосновании, либо как убедительность (*cogency*) — в споре-убеждении, либо как относительную убедительность в споре-практической аргументации. В спорах, относящихся ко всем этим трем видам аргументации, когнитивный агент рассматривается в аспекте своих знаний и убеждений, а в практической аргументации к ним добавляются также аспект его намерения действовать, желания, цели и ценности, на фундаменте которых зиждется его позиция в аргументативном споре. Вопросу о том, как связаны между собой когнитивный агент и его позиция в споре, посвящена глава 3.

Объект аргументации можно сформулировать двояко: с одной стороны, в агентном аспекте — как изучение когнитивного агента, реализуемое в особом коммуникативном ракурсе, и, с другой стороны, в аспекте его знаний и убеждений (мнений), которых агент придерживается, т. е. как особую разновидность интеллектуальной познавательной деятельности. Мы считаем эти две формулировки объекта исследования аргументации синонимичными. На второй из этих формулировок предпочитают фокусироваться многие влиятельные российские и зарубежные авторы в области аргументации, например, мои коллеги И. Микиртумов и А. Мигунов, а также В. Брюшинкин и его ученики, В. Финн и его школа. Позиции этих ученых мы расцениваем



как концептуально родственные идеям, излагаемым здесь, и будем подробно рассматривать далее. Положение о том, что аргументация тесно связана с познавательной деятельностью, в целом, разделяют исследователи неформальной логики (*Informal logic*) и критического мышления (*Critical thinking*) — разделов знания, связанных с аргументацией и оказавших большое влияние на современные теории аргументации. Вместе с тем утверждение о том, что объектом аргументации выступает когнитивный агент в аспекте его знаний и мнений, является новым шагом в понимании сути аргументации, поэтому обсуждению этого утверждения будет уделено особое внимание. Такое понимание аргументации существенным образом сближает нашу позицию с позициями сторонников коммуникативного подхода, с одной стороны, и с позициями ученых, стремящихся к созданию формализованных теорий аргументации, с другой, хотя это и происходит по разным основаниям. Эти подходы мы тоже планируем обстоятельно обсудить.

Проиллюстрируем Определение 1 на примере.

*Пример 1.* «Кухонный спор».

Хрущев. Советская политическая и экономическая система — наилучшая. Это демонстрируют ее успехи в улучшении жизни людей, ее научные и технические достижения, а также ее широкая поддержка в разных странах.

Никсон. Американская система лучше советской. Люди в США богаче и живут лучше, чем в СССР. Мы едим мясо, а вы — капусту. Обычным американцам доступны технические новинки, например цветное телевидение, о котором даже не слышали в Советском Союзе, а советские люди и другие народы поддерживают идеи коммунизма из страха.

Хрущев. Ну, мы тоже мух не ноздрями бьем. Советская страна существует менее полувека, а США — почти три столетия, и это объясняет, почему многое из того, что доступно простым гражданам в США, пока еще только разрабатывается в СССР. Через несколько лет СССР не только ликвидирует это отставание, но и перегонит США по всем статьям. Нужно соревноваться друг с другом, и выиграет та система, которая сможет лучше обеспечить своих граждан товарами.

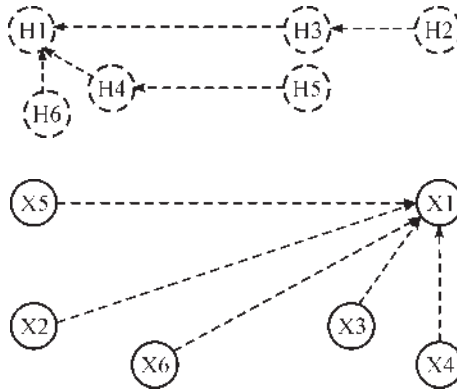
Изобразим позиции Хрущева и Никсона в виде таблицы (табл. 1.1), чтобы сделать явными ходы сторон и раунды спора, и затем при помощи схем, чтобы уточнить соотношение аргументов внутри позиции каждой из сторон, а также выявить, какие аргументы, принадлежащие позиции каждой из сторон, были атакованы, какие атаки были отражены, а какие — нет.

Таблица 1.1. Раунды в «кухонном споре»

	Хрущев (X)	Никсон (Н)
1	Советская политическая и экономическая система — наилучшая	Американская система лучше советской
2	это демонстрируют ее успехи в улучшении жизни людей	люди в США богаче и живут лучше, чем в СССР
3	[это демонстрируют] ее научные и технические достижения	мы едим мясо, а вы — капусту
4	мы тоже мух не ноздрями бьем	обычным американцам доступны технические новинки
5	ее широкая поддержка в разных странах	например цветное телевидение, о котором даже не слыхали в Советском Союзе
6	Советская страна существует менее полувека, а США — почти три столетия, и это объясняет, почему многое из того, что доступно простым гражданам в США, пока еще только разрабатывается в СССР. Через несколько лет СССР не только ликвидирует это отставание, но и перегонит США по всем статьям	советские люди и другие народы поддерживают идеи коммунизма из страха

Позиция Никсона содержит пять положений **Н1—Н6**, из которых **Н1** играет роль тезиса, а **Н2—Н6** выступают аргументами, причем каждый из этих структурных элементов позиции Никсона либо защищает тезис **Н1**, либо атакует один или несколько элементов позиции Хрущева, либо выполняет обе функции одновременно. В частности, **Н1** атакует **X1**, что совершенно очевидно и по содержанию **Н1**: Никсон считает неверным высказывание Хрущева о том, что советская политическая и экономическая система — наилучшая, потому что уверен, что американская система лучше советской. Тем самым **Н1** одновременно выступает предъявлением собственной точки зрения Никсона, которая далее подкрепляется аргументами, и атакой на позицию Хрущева.

Позиция Хрущева также состоит из шести положений, упорядоченных аналогично тому, как обстоит дело в позиции Никсона. Положение **X1** — это отстаиваемый им тезис, а положения **X2—X6** — аргументы, одна часть из которых выдвинута в



Схемы 1.1а и 1.1б. Отношения поддержки в позициях Никсона и Хрущева.

защиту X1, другая, помимо защиты тезиса X1, представляет собой ответ на критику Никсона. Изобразим эти отношения поддержки внутри позиций Никсона и Хрущева и отношения атаки между ними на схемах 1.1а, 1.1б и 1.2. При помощи пунктирных стрелок изображены отношения поддержки.

Как видно на Схеме 1.1б, совокупность аргументов X1, X2, X3, X4, X5 и X6 составляют позицию Хрущева в «кухонном споре», образуя множество X, которое мы будем называть *множеством аргументов*, или *аргументационным множеством*:

$$X = \{X1, X2, X3, X4, X5, X6\}.$$

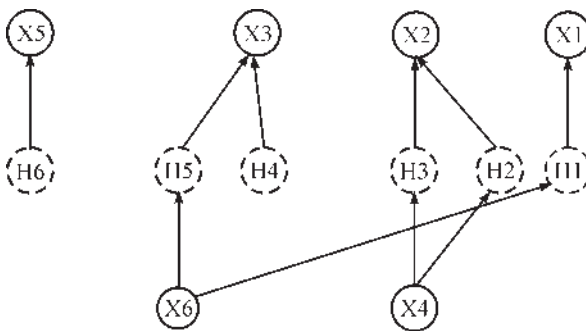


Схема 1.2. Отношения атаки в «кухонном споре».

Аналогичным образом, на Схеме 1.1а позицию Никсона составляет совокупность аргументов Н1, Н2, Н3, Н4, Н5 и Н6, образующая множество аргументов Н:

$$H = \{H1, H2, H3, H4, H5, H6\}.$$

Аргументы, образующие позиции Хрущева и Никсона, взятые вместе составляют *аргументационную структуру*  $AF_{KC}$  данного аргументативного спора, который мы условились называть «кухонным спором». На аргументативной структуре эти аргументы упорядочены отношением атаки *attack*, которое устанавливается внутри пар аргументов, атакующих друг друга:

$$\begin{array}{lll} attack [H1; X1], & attack [H5; X3], & attack [X4; H2], \\ attack [H2; X2], & attack [X6; H1], & attack [X4; H3], \\ attack [H3; X2], & attack [X6; H2], & attack [H6; X5], \\ attack [H4; X3], & attack [X6; H4], & \end{array}$$

В тех случаях, когда нет нужды выделять особо каждую из атак в некоторой аргументационной структуре, этот несколько громоздкий список мы будем представлять в более компактном виде множества атак, определенных на данной аргументационной структуре:

$$AF_{KC} = \langle attack, AR_X \times AR_H \rangle;$$

$$AF_{KC} = \{X1, X2, X3, X5, X6, H1, H2, H3, H4, H5, H6\}.$$

$AR_X$  и  $AR_H$  обозначают соответственно упорядоченные отношением атаки *attack* аргументационные множества, составляющие позиции Хрущева и Никсона: X и H. Таким образом, аргументационную структуру «кухонного спора»  $AF_{KC}$  можно представить в виде упорядоченных отношением атаки *attack* двух множеств аргументов, составляющих позиции Хрущева и Никсона.

Обобщим это замечание.

**Определение 2.** Аргументационная структура аргументативного спора — это непустое множество непустых множеств аргументов, или аргументационных множеств  $\{AR_i, AR_j, \dots, AR_n\} \subseteq AF$ , ( $n \in N$ ,  $1 < n < \infty$ ), упорядоченное отношением атаки *attack*:

$$AF = \langle AR_1, AR_2, \dots, AR_n, attack \rangle.$$

Из Определения 2 следует, что мы ограничимся рассмотрением только финитных аргументационных структур и будем изучать только конечные аргументационные множества. Другими словами, будем исследовать лишь аргументативные споры с конечным количеством раундов и аргументов в раундах. Из Определения 2 также следует, что для произвольного набора аргументов необходимым и достаточным условием того, чтобы быть аргументационной структурой, является упорядочение его элементов — аргументов — при помощи отношения атаки *attack*. В дальнейшем (см. п. 4.6) мы рассмотрим отношение атаки *attack*, упорядочивающее аргументационную структуру спора, более детальным образом: будут выделены три вида атакующих аргументов — *подрыв*, когда контраргумент атакует посылку, объявляя ее неприемлемой (неистинной), *отсечение*, когда критике подвергается связь между посылкой и точкой зрения (заключением) аргумента, и *опровержение*, когда критический аргумент отклоняет точку зрения (заключение) аргумента. Все эти разновидности того, что мы здесь называем отношением атаки *attack*, хорошо известны из учебников логики, где они называются видами опровержений. Другое уточнение отношения атаки *attack* заключается в том, чтобы выработать механизм его ограничения. Подобный механизм позволил бы решить две технические задачи. Во-первых, с его помощью можно будет проводить различия между целями атак: например, между атакой на посылку аргумента, выражающую мнение агента, и атакой на посылку, выражающую ее/его знание. Это важно сделать — согласно нашей гипотезе знания агента являются истинной и неизменной ее/его частью, тогда как мнения могут быть не всегда достоверными, поэтому разумно считать, что атака на посылку, выражающую знание, есть нечто отличное от того, чем является атака на посылку, выражающую мнение. Во-вторых, посредством данного механизма можно устанавливать приоритетность атак или контратак, если один аргумент атакован и контратакован несколько раз, а также в тех случаях, когда в споре имеется множество аргументов, атакующих друг друга. Такого рода разграничения между целями атак и контратак и правила приоритетности атак и контратак необходимо предусмотреть, для того чтобы оценка состоятельности позиции агента спора была более точной.

Требование непустоты множества аргументов выступает необходимым условием для этого, потому что обеспечивает не тривиальность спора в связи со знаниями и мнениями когни-

тивных агентов, составляющих содержания их позиций в споре, ведь отношение атаки не может быть установлено на пустом множестве аргументов. Отметим, что для того чтобы быть аргументационной структурой, также необходимо, чтобы некоторый непустой набор аргументов был образован позициями двух и более участников спора. При этом, если в аргументативном споре выдвинута одна позиция — этого недостаточно, чтобы рассматривать аргументационную структуру данного спора.

Рассмотрим подмножество аргументов  $X1, X2, X3, X5$ , выдвинутое Хрущевым на первом шаге спора, до того как в спор вступил Никсон. Как видим, в нем нет ни одной пары аргументов, которые атаковали бы друг друга — см. схемы 1.1б и 1.2. Можно ли говорить, что данное множество не является аргументационным, поскольку ни один из его элементов не состоит в отношении атаки *attack*? Да, можно. Однако согласно концепции абстрактных аргументационных структур Дунга,<sup>5</sup> на которую мы здесь опираемся, у множества  $X1, X2, X3, X5$ , образованного аргументами Хрущева, выдвинутыми им в споре до того момента, как в спор вступил Никсон, имеется два существенных свойства, заслуживающих того, чтобы обсудить их особо. Во-первых, такое множество совпадает с аргументационной структурой спора, где оно выдвинуто в качестве позиции:

$$AR(X1, X2, X3, X5) = AF(X1, X2, X3, X5).$$

Во-вторых, оно *бесконфликтно* (*conflict-free*), потому что в нем нет ни одной пары аргументов, упорядоченной отношением *attack*.

**Определение 3.** Аргументационное множество  $AR$  называется *бесконфликтным*, если подмножество входящих в него пар аргументов, упорядоченных отношением *attack*, является пустым:

$$attack\ AR = \emptyset.$$

**Определение 4.** Если множество аргументов, составляющее позицию одной из сторон, является бесконфликтным, то оно упорядочено отношением поддержки *support*.

<sup>5</sup> *Dung P. M.* On the acceptability of arguments and its fundamental role in nonmonotonic reasoning, logic programming, and n-person games // *Artificial Intelligence* 77, 321—357 (1995).

**Определение 5.** Позиция агента аргументативного спора  $AR$  является *слабо состоятельной*, или *состоятельной в слабом смысле*, на данной аргументационной структуре  $AF$ , если аргументационное множество, составляющее ее, бесконфликтно, т. е. упорядочено отношением поддержки *support*.

Отношением поддержки *support* упорядочено множество аргументов  $X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6$ , составляющее позицию Хрущева, а также множество аргументов  $H_1, H_2, H_3, H_4, H_5, H_6$ , составляющее позицию Никсона. Отметим, что наше понимание отношения поддержки, выраженное при помощи *support*, существенно отличается от того, как обычно понимают поддержку в смысле отношения между аргументами и тезисом. В обычном смысле имеется две трактовки отношения поддержки — узкая, или логическая, и широкая, назовем ее риторической. В первом случае поддержка есть логическое отношение, когда из аргументов-посылок, истинность которых была продемонстрирована ранее, за пределами данного спора, логически следует тезис-заклучение. В соответствии с узким пониманием, посредством отношения поддержки устанавливаемое на модели истинностное значение с высказываний, выступающих в роли аргументов-посылок, переносится на тезис-заклучение. При этом в анализе аргументации обычно абстрагируются от того, каким именно образом определено отношение логического следования, которое можно понимать как дедуктивное, вероятностное, отменяемое и т. п., за исключением тех случаев, когда в фокусе исследования находится способ демонстрации, одной из форм которого выступает логическое следование. Необходимость абстрагироваться от конкретного определения отношения логического следования вызвана не только задачами или практическими удобствами проведения исследований аргументации, хотя их тоже не стоит сбрасывать со счетов. Вместе с тем на современном этапе обнаружилось, что невозможно в рамках одной формальной или формализованной теории совместить некоторые различные определения выводимостной связи аргументов и тезиса, потому что все подобные попытки приводят к коллапсу теории.<sup>6</sup> В частности, дедуктивное определение отношения атаки *attack* в абстрактных аргументационных структурах Дунга способно повлечь разрушительные последствия для их семанти-

---

<sup>6</sup> *Baummann R.* Normal and strong expansion equivalence for argumentation frameworks // *Artificial Intelligence*. 193: 18—44 (2012).

ки,<sup>7</sup> представленной прежде всего двумя разновидностями семантики для немонотонных умозаключений: доверительной (*credulous*) и скептической (*skeptical*). Поскольку обе разновидности допускают несовместимость посылок, в некоторых случаях эти последствия оказываются столь разрушительными, что делают структуры Дунга противоречивыми. Чтобы этого избежать, были предложены особые *постулаты рациональности*, которым должны соответствовать определения формальных отношений, упорядочивающих связи между аргументами и тезисом.<sup>8</sup> Другим аргументом в пользу того, чтобы рассматривать отношения между аргументами вне контекста их определений, связанных с истинностными значениями, является практическое рассуждение, или практическая аргументация, где в роли аргументов выступают не высказывания или множества высказываний, но также действия и множества действий.

Во втором случае функции истинностного значения выполняет понятие приемлемости аргументов, устанавливаемое для данного спора и относительно его участников, а успешность процедуры перенесения значения с аргументов на тезис удостоверяется согласием сторон.

В нашей формализованной логико-когнитивной теории аргументации отношение поддержки *support*, хотя и напоминает одновременно и узкую и широкую его трактовку в обычном ее понимании, не сводится ни к одной из них. Отношение *support* устанавливается самим агентом аргументации внутри своей позиции, выдвигаемой в диалоге, причем оно может быть установлено им двояко: с упорядочением изнутри позиции, когда аргументы, составляющие ее, выстраиваются по отношению друг к другу; и с упорядочением снаружи. В этом случае мы предлагаем считать ее состоятельной в слабом смысле. Когда аргументы выстраиваются в связи с контраргументами — это будет служить ключевым фактором для того, чтобы определить сильную состоятельность позиции агента. В первом случае упорядочение осуществляется на основе исключительно отношения *support*, во втором случае — на основе отношений *support* и *attack*. С одной стороны, это позволит, если требует-

---

<sup>7</sup> Besnard P., Hunter A. A logic-based theory of deductive arguments // Ibid. 128 (1—2) (2001). P. 203—235.

<sup>8</sup> Caminada M., Amgoud L. On the evaluation of argumentative formalisms // Ibid. 171 (5—6) (2007). P. 286—310.



ся для анализа аргументации, рассматривать позицию агента спора целиком, что невозможно ни на основе узкого, ни на основе широкого понимания поддержки. С другой стороны, поскольку отношение поддержки *support* фактически является самым примитивным, симметричным, рефлексивным и транзитивным отношением упорядочения внутри позиции агента спора, то всегда можно выделить тот аргумент позиции, который оказывается ключевым в связи с позицией других агентов, и тем самым сохранить особенность обычного понимания отношения поддержки как способа демонстрации тезиса при помощи данных аргументов, хотя отношение *support* и оказывается при подобном сопоставлении шире, чем идея поддержки аргументами тезиса, выступающая в этом случае разновидностью отношения *support*. Различие будет лишь в том, что разграничить упорядоченные отношением *support* «аргументы» и «тезис» внутри позиции одного агента можно либо только в связи с позицией другого агента, либо когда на некотором раунде аргументативного спора данная позиция атакована, т. е. имеется атака *attack* на один из аргументов. Именно так и происходит с позицией Хрущева в «кухонном споре»: аргументы, составляющие подмножество  $X_1, X_2, X_3, X_5$ , упорядочены только отношением *support*, равно как и все множество аргументов  $AR_x$ , но вся позиция, выраженная множеством  $X$  упорядочена двумя отношениями, *support* и *attack*. В силу этого и подмножество  $X_1, X_2, X_3, X_5$ , и вся позиция Хрущева, выраженная множеством  $X$ , а также позиция Никсона, представленная множеством  $H$ , являются слабо состоятельными в «кухонном споре». Как видим, эта характеристика указывает лишь на то, что сам агент считает достоверными высказывания, составляющие выдвинутые им аргументы, и не рассматривает критических аргументов в адрес своей позиции, что не слишком много нам сообщает в ракурсе анализа данного аргументативного спора.

Надо сказать, что отношение аргументативной поддержки *support* только в последнее время привлекло внимание исследователей аргументации в противовес отношению атаки *attack*, которое благодаря теории аргументационных структур Дунга оказалось центральным. Эта теория в корне перевернула представления о структурно-функциональной стороне аргументации. «Статья Дунга была революционной по трем причинам: она обеспечивала общую и интуитивную семантику для понятий вывода в логической аргументации (и для немонотонной

логики в целом); она сделала возможным точное сравнение между разными системами (путем перевода их в абстрактный формат); и она сделала осуществимым общее исследование формальных свойств систем, которые наследуются путем инстанцирования его структуры».<sup>9</sup>

Даже сейчас, когда специалисты обсуждают оба отношения, отношение аргументативной поддержки *support* по-прежнему выступает производным или вспомогательным отношением в связи с отношением атаки *attack*. Разновидности этих двух отношений можно разграничить только на уровне аргументационного множества, однако нельзя — на уровне аргументационной структуры спора, потому что *support* отражает только упорядочение аргументационного множества, и его невозможно распространить на аргументационную структуру. Определение 4 фиксирует своего рода минимальное понятие аргументативной поддержки *support*, или поддержку по умолчанию. Это, видимо, единственный способ, каким можно определить отношение *support* без того, чтобы углубляться в аргументационное множество. Два других способа носят характер ограничительный применительно к атакам, и мы рассмотрим эти способы в главе 4 подробно, а здесь лишь укажем в общем виде. Можно трактовать отношение *support* как ограничение на возможность аргумента атаковать другие аргументы или быть атакованным другими аргументами. В первом случае речь идет о *пассивном ограничении атаки*: если на данной аргументационной структуре  $AF$  имеется  $support [B; C] \subseteq AR$ , то аргумент  $C$  не может быть атакован. Во втором случае — об *активном ограничении атаки*: если в аргументационном множестве данной аргументационной структуры  $AF$ ,  $AR \subseteq AF$ , аргумент  $B$  не имеет поддержки  $support [\varphi; B] = \emptyset$ , то аргумент  $B$  не может атаковать другие аргументы на данной структуре.<sup>10</sup>

Определение 5 задает понятие слабой состоятельности как некое простейшее понимание минимальной приемлемости аргументационного множества, основанное на доверительной семантике. Саму приемлемость (*acceptability*) аргументационного множества мы будем трактовать как определенного рода его

---

<sup>9</sup> Prakken H. An abstract framework for argumentation with structured arguments // Argument and Computation. 2010. Vol. 1. P. 93.

<sup>10</sup> Gabbay D. Equational approach to argumentation networks // Ibid. 2012. Vol. 3 (2—3). P. 90.

упорядочение — *расширение (extension)*. Расширение аргументационного множества — это такое упорядочение, часто производимое вместе с пополнением его дополнительными аргументами, относительно которого установлено, является оно состоятельным, что выясняется при помощи доверительной семантики, или убедительным, что с некоторыми оговорками определяется при помощи скептической семантики. Главная особенность расширения заключается в том, что оно определено прежде всего на аргументационной структуре данного спора, потому что связано с атакующими аргументами, в противовес которым и осуществляется, и только таким опосредованным образом расширение является собственно пополнением аргументационного множества как подмножества множества всех аргументов данного спора. Подчеркнем, что мы трактуем расширение как такое упорядочение и, возможно, пополнение позиции агента спора, которое определенным образом производится на аргументационной структуре данного спора. В результате такой трактовки расширение аргументационного множества можно рассматривать как поиск его подмножеств, обладающих конкретными свойствами, если под этим аргументационным множеством понимать позицию агента спора на заключительном его раунде. Вместе с тем с точки зрения того, как разворачивается спор, когда каждый следующий его раунд — это выдвижение новых аргументов и контраргументов, прибавляемых к позициям сторон, представляется более адекватным видеть в расширении особым образом оцениваемое пополнение позиции агента спора — *распространение*.

Слабо состоятельное аргументационное множество выражает две идеи, которые, взятые вместе, можно считать своеобразной «наивной семантикой»,<sup>11</sup> свидетельствующей о приемлемости позиции агента спора в отсутствие других мнений, т. е. в отсутствие как контраргументов, так и вообще других позиций. Хорошим примером опоры на такую «наивную семантику» в теоретическом аспекте может служить монотонное истинностно-значное понимание аргументационного множества в качестве формальной теории, замкнутой на операцию взятия логических следствий. Этот пример соответствует узкому пониманию отношения *support*. Для того чтобы избежать ненужной огра-

---

<sup>11</sup> Bondarenko A., Dung P., Kowalski R., Toni F. An abstract argumentation-theoretical approach to default reasoning // Artificial Intelligence. 1997. Vol. 93. P. 68.

ниченности аргументационного множества тем, что понимается под «наивной семантикой», т. е. избежать ограниченности упорядочением посредством отношения *support* в узком понимании, мы используем понятие бесконфликтного множества для выражения идеи совместимости аргументов между собой в позиции агента спора, а само отношение *support* — для того, чтобы выразить некую пока смутную на данном этапе идею его упорядочения вообще, которую далее будем уточнять.

**Определение 6.** Пусть имеется аргументационная структура  $AF$  и аргументы  $A, B, C \in AF$ , и на данной аргументационной структуре — две атаки:

$$attack [B; C], attack [A; B] \subseteq AF.$$

Будем говорить, что аргумент  $C$  *относительно защищен* на данной аргументационной структуре  $AF$  от атаки со стороны аргумента  $B$  на аргументационной структуре  $AF$ , если

(1) (положительное условие) на данной аргументационной структуре аргумент  $B$ , атакующий  $C$ , контратакован аргументом  $A$ , т. е. имеет место

$$attack [A; attack [B; C]] \subseteq AF;$$

(2) (отрицательное условие) аргумент  $A$  либо не атакован никаким другим аргументом на аргументационной структуре  $AF$ , либо в четной цепи атак

$$attack [\varphi_{2n} \dots [A; attack [B; C]] \subseteq AF$$

имеется такой нечетный по счету аргумент  $\varphi_{2n+1}$ , который не атакован никаким другим аргументом на данной аргументационной структуре.

Понятие относительно защищенного аргумента на данной аргументационной структуре отличается от понятия *приемлемого (acceptable)* аргумента Дунга в двух аспектах. Относительно защищенный аргумент дает рациональному агенту право обоснованно что-либо утверждать, потому что отклоняет одну из атак, или какой-то из критических аргументов в свой адрес. Таким образом, относительно защищенный аргумент вполне совместим с тем, что может быть оспорен другим агентом, и поэтому относительно защищенный аргумент слабее приемлемого аргумента. Понятию приемлемого аргумента как отклоняющего все атаки в свой адрес соответствует понятие полностью защищенного аргумента. Аргумент  $C$  *полностью защищен* на ар-

гументационной структуре  $AF$ , если  $C$  относительно защищен и других атак на  $C$  на данной аргументационной структуре нет:

$$attack_{AF} [\varphi; C] = \emptyset,$$

где  $\varphi, \phi \dots$  — метапеременные, которыми мы будем обозначать атомарные аргументы, например,  $A, B, C \dots$ , или молекулярные аргументы, представляющие собой упорядоченные отношениям *support* множества аргументов.

Атаку на атакующий аргумент мы будем также называть *отклонением* (атаки).

Каждый из аргументов  $X1, X2, X3, X4$  и  $X5$ , принадлежащих позиции Хрущева в «кухонном споре», является полностью защищенным, потому что все аргументы Никсона, атакующие данные аргументы Хрущева на аргументационной структуре, контратакованы. На каждый из аргументов  $X2, X3$  приходится по две атаки со стороны аргументов Никсона, поэтому если бы одна из них не была отражена посредством контратаки, можно было бы говорить о том, что соответствующий аргумент относительно защищен. Вместе с тем, аргумент  $X6$  не является защищенным ни полностью, ни относительно, потому что атакующий его  $H5$  не контратакован. Ни один из аргументов Никсона защищенным не является, так как атаки на  $H1, H2, H3, H4$  и  $H5$  не отражены в «кухонном споре», а аргумент  $X6$  не атакован.

**Определение 7.** Пусть имеется аргументационная структура  $AF$ , позиция агента  $AR \subset AF$ , состоящая из трех аргументов  $A, B, C \in AR$ , и пусть на данной аргументационной структуре каждый из указанных аргументов полностью защищен. Такую позицию будем называть *полностью защищенной* на данной аргументационной структуре  $AF$ .

Если на данной аргументационной структуре  $AF$  некоторые аргументы в позиции  $AR$  являются полностью защищенными, а другие — не были атакованы, то такая позиция является *защищенной* на данной аргументационной структуре  $AF$ .

Понятие полностью защищенного на данной аргументационной структуре  $AF$  аргументационного множества  $AR$  соответствует понятию допустимого (*admissible*) аргументационного множества Дунга. Оба понятия основываются на идее *предпочтительного* (*preferred*) расширения в доверительной семантике. Предпочтительное расширение аргументационного множества  $AR$  на данной аргументационной структуре  $AF$  го-

ворит о том, что данное множество имеет максимальное подмножество полностью защищенных аргументов. В доверительной семантике различают два вида расширений: предпочтительное и устойчивое. *Устойчивое*, или *стабильное (stable)*, расширение аргументационного множества  $AR$  на данной аргументационной структуре  $AF$  означает, что данное аргументационное множество атакует всякий не принадлежащий ему аргумент. Ясно, что всякое устойчивое расширение аргументационного множества есть также предпочтительное, но не наоборот. Эти понятия мы заимствуем из стандартной семантики, широко используемой в логике умолчаний, автоэпистемической логике и некоторых других немонотонных логиках. И предпочтительное, и устойчивое расширения аргументационного множества свидетельствуют о том, что позиция агента, составляющая такое множество, является бесконфликтной, и, если снова в качестве примера прибегнуть к узкому пониманию отношения *support*, она влечет отрицание всякого предложения, не принадлежащего данному аргументационному множеству, упорядоченному на основе операции взятия логических следствий. Различие между предпочтительным и устойчивым расширением, среди прочего, состоит в том, что такое отрицание трактуется по-разному: как теоретико-множественное в случае предпочтительного расширения и как некая разновидность логического отрицания в случае устойчивого. Мы будем придерживаться первого при формулировании аргументационных систем (см. п. 4.3).

**Определение 8.** Позиция агента аргументативного спора  $AR$  является *сильно состоятельной*, или *состоятельной в сильном смысле*, если она полностью защищена на данной аргументативной структуре  $AF$ .

Из Определения 8 следует, что для того чтобы позиция была сильно состоятельной в споре, необходимо не только достаточное количество аргументов, поддерживающих друг друга в смысле отношения поддержки *support*, что способно обеспечить лишь слабую ее состоятельность, но также наличие критических аргументов в ее адрес, в контраргументации против которых и в способности их опровергнуть и заключается сильная состоятельность позиции агента спора.

Понятие сильной состоятельности позиции агента спора, сформулированное в Определении 8, представляет собой интерпретацию понятия полностью защищенного аргументационного множества в терминах логико-когнитивной теории, и до-

пустимого аргументационного множества — в терминах Дунга. Понятия сильной и слабой состоятельности мы относим к характеристикам позиции агента, т. е. к содержательной части логико-когнитивной теории, а понятия относительно и полностью защищенного аргументационного множества — к аргументационному множеству, т. е. к ее формальной части. Таким путем мы рассчитываем отграничивать друг от друга содержательные и формальные характеристики позиции агента, хотя содержательные основаны на формальных.

Предпочтительная семантическая модель (предпочтительное расширение), лежащая в основании этих двух понятий — полностью защищенного аргументационного множества и сильно состоятельной позиции агента спора, позволяет трактовать сильную состоятельность позиции агента спора в том смысле, что такая позиция способна противостоять всякому критическому по отношению к ней распространению аргументационной структуры. Утверждать, что данное аргументационное множество является сильно состоятельным, равнозначно тому, чтобы утверждать, что оно, во-первых, бесконфликтно, т. е. не атакует само себя, и, во-вторых, способно отклонить любой контраргумент на данной аргументационной структуре, т. е. всякий атакующий его аргумент. Более сильное устойчивое расширение способно не только отклонить любой контраргумент на данной аргументационной структуре, но и атаковать любой аргумент на ней, независимо от того, является он контраргументом или нет.

Определения 5 и 8 задают некое пространство между слабо состоятельной и сильно состоятельной позициями агента спора, или между тем, когда позиция стороны излагается перед лицом пассивной аудитории, выразившей всего лишь сомнение (см. п. 4.4), и не встречает никакой критики, фактически уподобляясь информационному сообщению, и тем, когда некоторые аргументы, а возможно и все, встречают критику других участников спора, и эта критика успешно отражена новыми аргументами. В этом пространстве между слабо состоятельной, выражающей идею минимально приемлемой позиции, и сильно состоятельной позицией, выражающей идею наилучшим образом защищенной позиции агента спора, по-видимому, располагается большинство реальных примеров аргументативных споров-обоснований, в которых обсуждается только одна позиция. При этом ясно, что идеалом состоятельности позиции агента спора выступает сильно состоятельная позиция. Так, сделав со-



ответствующую поправку на вид аргументации, можно заключить в соответствии с Определением 7, что ни позиция Хрущева, ни позиция Никсона не являются состоятельными в сильном смысле, потому что позиция Хрущева — относительно, но не полностью защищенная, а позиция Никсона не является ни относительно, ни полностью защищенной. Позиция Хрущева не является защищенной полностью, потому что отражены не все атаки со стороны Никсона на его аргументы — атака на X6 со стороны H5 не отражена. Позиция Никсона не является защищенной, потому что ни одна из атак Хрущева на аргументы Никсона не отражена. Аналогичным образом, согласно Определению 8, ни позиция Хрущева, ни позиция Никсона не являются сильно состоятельными, но позиция Хрущева такова, в силу отсутствия опровержения в адрес H5, атакующего X6, а позиция Никсона — вследствие отсутствия атак.

Очевидно, что наиболее хорошо защищенной позицией в споре будет полностью защищенная, т. е. такая, в которой ее наибольшее полностью защищенное подмножество не имеет собственных подмножеств. Такую разновидность доверительной семантики называют предпочтительной (*preferential*). Различают также полную семантику, характерную для такого расширения на данной аргументационной структуре, что включает в себя всякий аргумент, который данное аргументационное множество может защитить.

Таким образом, состоятельность позиции агента спора основывается на идее доверительной семантики. Состоятельность позиции агента в споре может быть тройкой:

— *слабой*, если в споре не было критики в адрес данной позиции, и, следовательно, не было защиты от критики;

— *относительной*, если какие-то аргументы, принадлежащие данной позиции, были атакованы и некоторые из них были защищены, либо были защищены все атакованные аргументы данной позиции, кроме тех, что не были атакованы;

— *сильной*, если все атакованные аргументы в ней были полностью защищены.

Эти три «уровня» состоятельности позиции агента спора отражают ключевые способы того, каким образом можно оценивать эффективность аргументации в споре-обосновании. Сильная состоятельность позиции агента спора с формальной точки зрения основывается на доверительной семантике, ее можно понимать по-разному, в зависимости от семантической модели: на основе предпочтительного устойчивого или *хорошо*



обоснованного (*well-founded*) расширения. Определение хорошо обоснованного расширения будет дано в п. 4.3. Это понятие позволяет сопоставлять между собой состоятельность и убедительность позиции агента спора.

### 1.3. Состоятельность и убедительность позиции агента аргументативного спора

Понятие аргументационной структуры, введенное в Определении 2, призвано выражать строение аргументативного спора, а понятие аргументационного множества — выражать строение позиции агента в споре. Чтобы определить аргументативную состоятельность позиции агента спора, требуется уточнить вид этого спора, потому что в зависимости от этого можно будет установить, позиция агента упорядочена «изнутри» отношением поддержки *support* или «снаружи» отношением атаки *attack* в связи с критикой со стороны другого агента.

Состоятельность позиции агента спора предстает в ином свете, когда устанавливается по отношению к состоятельности позиции другого агента в споре, потому что в этом случае речь пойдет об убедительности позиции, для оценки которой требуется некий инструмент, принимаемый всеми агентами данного спора и одновременно независимый от позиции каждого из них. Этим инструментом в анализе аргументации выступает понятие «рационального судьи», выполняющего функцию непредвзятого рефери в споре сторон между собой. «Реципиент аргументативного текста рассматривается здесь как „рациональный судья“, или как анализатор рассуждения в тексте. Он использует некоторую модель анализа, чтобы понять рассуждение автора».<sup>12</sup> В «кухонном споре» роль такого «рационального судьи» сыграла многочисленная аудитория телезрителей и радиослушателей, и это весьма распространенный случай, когда негласным (и безгласным) рациональным судьей выступает аудитория спора. В некоторых популярных ток-шоу и полити-

---

<sup>12</sup> Васильев Л. Г. Аргументативно-лингвистические принципы понимания теоретического текста // Теория коммуникации & прикладная коммуникация: Вестник Российской коммуникативной ассоциации. Вып. 1 / Под общ. ред. И. Н. Розиной. Ростов н/Д, 2002. С. 20.

ческих дебатах аудитория посредством электронного голосования выносит свой «рациональный судейский» вердикт относительно того, позиция какого из участников была более убедительна.<sup>13</sup> Представители прагма-диалектического подхода к аргументации, который мы далее подробно рассматриваем, функции «рационального судьи» возлагают на участников аргументативного спора, потому что считают, что каждый из них, являясь рациональным агентом спора, способен в силу этого судить об обоснованности и убедительности аргументов других участников на разумных основаниях. «Под выражением *рациональный судья* мы подразумеваем носителя языка, в котором говорящий видит человека, дающего оценку тому, что он говорит. Аргументация, выдвинутая в защиту положительной точки зрения, предназначена для того, чтобы *обосновать*, согласно стандартам рационального судьи, выраженное мнение, к которому относится данная точка зрения, а аргументация, выдвинутая в защиту отрицательной точки зрения, предназначена для того, чтобы *опровергнуть* выраженное мнение, согласно стандартам рационального судьи. Носители языка, которые выдвигают аргументацию, в принципе, предполагают, что их слушатели — рациональные судьи в том смысле, что они пытаются по возможности наиболее правильно оценить, приемлема или неприемлема данная аргументация, то есть они должны судить об аргументации по тому *вкладу, который она вносит в разрешение спора*».<sup>14</sup> Нам не близка подобная позиция в той ее части, где речь идет об объединении в одном лице агента спора и рационального судьи данного спора. Главное возражение против данной идеи сторонников прагма-диалектики заключается в том, что в таком случае убедительность позиции агента спора зависит от его позиции, самого спора и мнения участников спора, и оценить ее иначе, чем изнутри спора, затруднительно. Получается некий оценочный «круг в обосновании»: агенты спора разумны и рациональны, и поэтому принимают сознательное решение начать аргументативный спор; в силу того что они разумны и рациональны, они также способны оце-

<sup>13</sup> Лисанюк Е. Н. Является ли политическая дискуссия аргументативной? (На материале ток-шоу «К барьеру») (статья) // Мысль: Ежегодник С-Петербургского философского общества. Вып. 6 / Под ред. А. И. Мигунова, Е. Н. Лисанюк. СПб.: 2006. С. 216—229.

<sup>14</sup> Еемерен Ф. ван, Гроотендорст Р. Речевые акты в аргументативных дискуссиях / Пер. с англ. Е. А. Богоявленской; под ред. А. П. Чахоян. СПб.: Нотабене, 1994. С. 10.

нить состоятельность, убедительность и эффективность своих позиций по результатам спора. При этом если вступление агентов в спор вполне можно оставить за рамками исследования аргументации, то поступить таким же образом с критериями и процедурой оценки участия агентов в ней уже не получится.

Нам потребуется более точное определение понятия «рациональный судья», под которым мы будем понимать соответствующую характеристическую функцию, отбирающую полностью защищенные аргументы из позиций агентов спора. Тем самым мы сможем сохранить относительность функции «рационального судьи» в двух аспектах. Во-первых, в связи с данным аргументативным спором — посредством того, что такая функция будет определена на его аргументационной структуре. Во-вторых, в связи с агентами этого спора — посредством того, что она будет определена применительно к выдвинутым ими позициям. Функция «рационального судьи» помимо этого связана также с видом аргументации, поэтому здесь мы сформулируем ее предварительное определение, которое затем уточним, когда проведем границу между видами аргументации, что в формальном смысле будет сделано в п. 4.3.

**Определение 9.** Пусть имеется непустая аргументационная структура  $AF$  и два ее непустых нетождественных друг другу аргументационных подмножества  $AR_i$  и  $AR_j$ :

$$AR_i \neq AR_j, \{AR_i, AR_j\} \subseteq AF.$$

Характеристическая функция «рационального судьи»  $F_{AF}$  на аргументационной структуре  $AF$  задается следующим образом:

$$F_{AF}: 2^{AR_i, AR_j} \rightarrow 2^{AR_i, AR_j},$$

$$F_{AF}(AR_k) = \{A \mid A \text{ защищено по отношению к } AR_k\};$$

$$F_{AF}(AR_k) \neq \emptyset.$$

Согласно Определению 9, функция «рационального судьи»  $F_{AF}$  формирует на данной аргументационной структуре подмножество полностью защищенных аргументов  $AR^*$ , которое естественно считать убедительным для всякого рационального агента, участвующего в данном споре, поскольку аргументы, составляющие данное множество успешно отклоняют критику в своей адрес со стороны опровергнутых ими аргументов дру-

гих агентов. Отметим, что функция «рационального судьи»  $F_{AF}$  порождает подмножество  $AR^*$  полностью защищенных аргументов данного аргументативного спора, выражаемого аргументационной структурой  $AF$ , на основе этой структуры, а не на основе аргументационных множеств  $AR_i$  и  $AR_j$ , выражающих позиции агентов спора. На практике агенты спора стремятся к тому, чтобы их собственные позиции были убедительными для других агентов, поэтому можно было бы ожидать, что функция «рационального судьи» будет производить выборку защищенных аргументов из позиций агентов, которым они принадлежат, т. е. на основе аргументационных множеств  $AR_i$  и  $AR_j$ , однако это не так. Нам кажется важным, чтобы убедительность в споре, во-первых, зависела бы от каждой из позиций сторон спора и, во-вторых, отражала бы своего рода аргументативную успешность агентов спора в плане убедительного представления своих позиций, подразумевающего не только то, что позиция была выдвинута, но также и то, что она способна противостоять контраргументам других агентов. И поскольку такая способность опровергать критику необходимым образом предполагает наличие контраргументов, постольку определение убедительности связано с позициями всех агентов данного спора — наряду с тем, что оно связано и с позицией каждого из них, взятой по отдельности. В самом деле, всякий защищенный аргумент  $B_i$ , с одной стороны, принадлежит какой-либо позиции, выдвинутой в данном споре, а с другой стороны, соотносится с соответствующим аргументом  $A_j$ , принадлежащим позиции другого агента данного спора и выступающего контраргументом в адрес  $B_i$ . На основании такой двоякой зависимости — от позиций агентов спора и от соотношения атак в данном споре — можно утверждать, что функция «рационального судьи», как она сформулирована в Определении 9, действительно выражает смысл оценки аргумента как убедительного.

Дополнительное условие о том, что подмножество  $AR^*$  должно быть непустым подмножеством множества всех аргументов на данной аргументационной структуре  $AF$ , обеспечивает нетривиальность и эффективность функции рационального судьи. Допустить, чтобы подмножество  $AR^*$  было пустым, означало бы, что всякий аргументативный спор-убеждение эффективно порождает какое-то подмножество убедительных аргументов, пусть и тривиальное, что ничего не добавляет к идее убедительности позиции агента, хотя и ничего не меняет в ней. Отметим, что подмножество  $AR^*$  вполне может оказаться соб-

ственным подмножеством множества всех аргументов на данной аргументационной структуре  $AF$ , и это открывает редкую возможность для того, чтобы агенты полностью убедили друг друга.

В качестве примера формулируем определение функции «рационального судьи» применительно к «кухонному спору»:

**Определение 9 (КС).** Пусть имеется непустая аргументационная структура  $AF_{КС}$  и два ее непустых нетождественных друг другу аргументационных подмножества  $AR_X$  и  $AR_H$ :

$$AR_X \neq AR_H, \{AR_X, AR_H\} \subseteq AF_{КС}.$$

Характеристическая функция «рационального судьи»  $F_{КС}$  на аргументационной структуре  $AF_{КС}$  задается следующим образом:

$$F_{КС}: 2^{X,H} \rightarrow 2^{X,H};$$

$$F_{КС}(AR_S) = \{A \mid A \text{ защищено по отношению к } AR_S\};$$

$$F_{КС}(AR_S) \neq \emptyset.$$

В соответствии с Определением 9 (КС) подмножество

$$AR_S = \{X1, X2, X3\}$$

является (максимальным) множеством убедительных аргументов, так как только эти три аргумента являются полностью защищенными на аргументационной структуре «кухонного спора»  $AF_{КС}$ . Оно также является минимальным множеством аргументов, полностью защищенными на аргументационной структуре данного спора, потому что в позиции  $H$  (Никсона) полностью защищенных аргументов нет.

Определения 1—9 позволяют сформулировать важное положение, касающееся возможности разрешения споров. Наличие слабо состоятельной или слабо убедительной позиции в споре достаточно, для того чтобы данный спор был разрешим в смысле преодоления расхождения во мнениях между агентами. Разумеется, в спорах, где имеется сильно состоятельная или сильно убедительная позиции в споре, расхождение во мнениях также разрешимо.

Обратим внимание на два вопроса, вытекающих из Определения 9 (и 9 (КС)), которые связаны с тем, как задается харак-

теристическая функция «рационального судьи». Во-первых, в Определениях 9 и 9 (КС) не проводятся разграничения между максимальной и минимальной выборкой аргументов, полностью защищенных на данной аргументационной структуре и принадлежащих соответствующим аргументационным множествам, составляющим позиции агентов спора. Вместе с тем, это разграничение и в практическом, и в формальном аспекте может играть важную роль. Так, из этих Определений следует, что функция  $F_{КС}$  не может «остановиться», выбрав  $X1$ , или  $X2$ , или  $X3$ , каждый из которых соответствует Определению 9 (КС), или какие-либо два аргумента из них, потому что в случае такой «остановки» мы не получим множества полностью защищенных аргументов. Равным образом она не может «остановиться» на пустом множестве. Однако остается вопрос о том, может ли убедительным подмножеством аргументов «кухонного спора» быть названо не подобное множество целиком, а какое-то из его собственных подмножеств или любое его нетривиальное подмножество, состоящее, например, из аргументов, принадлежащих аргументационным множествам разных агентов спора. Такие случаи желательно различать, чтобы иметь возможность их исключить, если потребуется. Здесь мы сознательно не будем обсуждать этот вопрос, а отложим его до п. 4.3, где указанные разграничения будут введены в надлежащей форме. Во-вторых, несмотря на то что кажется естественным поставить знак равенства между убедительностью позиции агента в аргументативном споре и максимальным подмножеством, получаемым при помощи функции «рационального судьи», заданной на аргументационном множестве данного спора, и, по меньшей мере, установить некоторую связь между ними, на данном этапе мы воздержимся от того, чтобы сформулировать подобное определение, и отложим обсуждение этого важного вопроса до того же п. 4.3 — выдвинутое определение убедительности позиции агента спора, сформулированной относительно позиций сторон и самого спора, не должно быть ни тривиальным, ни избыточным. Избежать тривиального определения можно, если предусмотреть эффективность получения результата в тех случаях, когда аргументы, принадлежащие позициям агентов спора, атакуют и контратакуют друг друга, что мы попытаемся сделать, с одной стороны, при помощи введения ограничения на атаки, а с другой стороны, посредством установления приоритетности атак и контратак (отклонений атак). Избыточность определения указывает на то,

что либо одно и то же подмножество убедительных аргументов может быть получено разными способами, либо одним и тем же способом можно получить разные результаты. Полностью преодолеть это затруднение нам не удастся, однако частичное его решение будет заключаться в том, чтобы провести границу между сильной и слабой убедительностью. Для этого нам потребуется уточнить функциональные особенности аргументационных структур для отдельных видов споров, и это мы сделаем при помощи соответствующих аргументационных систем — минимальной, стандартной и относительной, предназначенных для их моделирования. В главе 4 мы сформулируем минимальную и стандартную аргументационные системы, а в главе 5 — относительную. В главе 3 мы обсудим особенности позиций сторон, связанные с разными видами аргументации и аргументационных систем, в которых они выдвинуты.

Определения 1—9 говорят о том, что в предлагаемой нами логико-когнитивной теории аргументации анализ аргументативного спора фокусируется на позиции агента спора и на аргументе как ее ключевом структурном элементе позиции агента в споре, а не на точке зрения или тезисе. По этой причине понятие точки зрения агента спора играет второстепенную роль, так как точка зрения — это один из аргументов, относительно которого может быть произведено упорядочение других аргументов в данном аргументационном множестве на основе отношения аргументационной поддержки *support*. Несмотря на то что *support*-упорядочение может выступать самостоятельно и быть единственным способом упорядочения позиции агента на некотором аргументационном множестве, этот способ упорядочения является производным от упорядочения посредством *attack*. Фактически понятие точки зрения нам потребуется по двум причинам, причем вторая является некоторым образом избыточной. Во-первых, мы опираемся на это понятие в силу традиции, согласно которой точку зрения или тезис принято выделять в исследованиях аргументации. В этом ракурсе мы будем использовать понятие точки зрения традиционным образом, для того чтобы уточнить особенности позиций агентов спора в коммуникативном аспекте. Во-вторых, мы будем использовать это понятие, для того чтобы разграничить такой вид аргументации как убеждение, нацеленный на установление убедительности позиции агента, и обоснование — вид аргументации, фокусирующийся на состоятельности позиции агента.



Несмотря на то что состоятельность позиции агента не является в этом вопросе единственным критерием, на который мы будем опираться, понятие точки зрения позволит нам содержательно провести эту границу, тогда как в противном случае мы ограничились бы формальными различиями.

Другой важный вывод из представленных определений состоит в том, что отношение аргументативной поддержки *support* является производным от отношения аргументативной атаки *attack*, причем первое из них упорядочивает только аргументационное множество, выражающее позицию того или иного агента спора, а второе — упорядочивает и аргументационные множества, и саму аргументационную структуру данного спора. Эти отношения упорядочения могут быть рассмотрены по отдельности, потому что указывают на разные аспекты аргументации как интеллектуальной познавательной деятельности. Отношение поддержки говорит о последовательности (когерентности) позиции агента спора, взятой самой по себе, — мы называем эту характеристику состоятельностью позиции агента. Отношение атаки демонстрирует, по сути, это же самое свойство позиции агента спора, но взятое относительно отличной от нее позиции другого агента.

## 1.4. Три вида аргументации

Центральное для нашего исследования разграничение между тремя видами аргументации — обоснованием, убеждением и практическим рассуждением — является результатом классификации, базирующейся на двух критериях, которые характеризуют аргументацию, во-первых, с точки зрения ее содержания и, во-вторых, в ракурсе целей, преследуемых ее участниками в споре. Будем называть эти критерии соответственно логическим и когнитивным.

Согласно логическому критерию, имеется всего два типа утверждений, могущих выступать предметом обсуждения в аргументативном споре и составляющих содержание точек зрения сторон: это дескриптивные и недескриптивные высказывания. Дескриптивные высказывания описывают что-либо, например положения дел или ситуации, и в логике их называют пропозициями. Недескриптивные высказывания, под которыми



здесь мы понимаем высказывания акциональные, — это собственно действия, которые агенты-участники спора намереваются совершить в будущем или уже совершили в прошлом. Примером недескриптивных высказываний могут служить речевые действия, например обещания, приказания и т. п., нормы, оценки. Область недескриптивных высказываний весьма широкая, и в сферу интересов логиков эти высказывания попали не так давно — в середине XX века. Так появились логика действий,<sup>15</sup> логика оценок,<sup>16</sup> иллюкутивная логика, а также логика норм и деонтическая логика.<sup>17</sup> Здесь мы будем исследовать в основном высказывания-действия, которые отражают то, каким образом агенты действуют или намереваются действовать.

Логический критерий можно представить в агентном ракурсе — с точки зрения той части когнитивного агента, которая затрагивается в том или ином аргументативном споре. В этом случае пропозиции служат выражением знаний и мнений когнитивного агента, а действия — выражением его интенций, или деятельностных намерений. Мы не утверждаем, что содержанием точки зрения в аргументативном споре не способны выступать другие части когнитивного агента, помимо пропозиций и действий. Например, участники вполне могут обсуждать цель и намерения действий, сформулированные агентом, ценности или желания агента и т. п., однако мы считаем, что все эти части когнитивного агента, которые мы далее подробно обсудим в главе 3, можно применительно к изучению аргументации отождествить либо с пропозициями — так и происходит чаще всего, либо с действиями. С точки зрения формальных подходов к анализу аргументации пропозиции и действия различаются семантически. Пропозициям как дескриптивным высказываниям, представляющим собой описания положений дел, ценностей, целей и даже действий, можно приписать какое-либо истинностное значение, например «истина» или «ложь». Действиям же нельзя приписать логических значений в том же смысле, в каком это можно сделать с пропозициями. Действия

---

<sup>15</sup> Блинов А. П., Петров В. В. Элементы логики действий. М.: Наука, 1991.

<sup>16</sup> Ивин А. А. Основания логики оценок. М.: Изд-во Московского ун-та, 1970.

<sup>17</sup> Антонов М. В., Лисанюк Е. Н. Деонтическая логика и теория нормативных систем // «Нормативные системы» и другие работы по философии права и логике норм / Пер. с англ., нем., исп. Под ред. Е. Н. Лисанюк. СПб.: Изд. Дом СПбГУ, 2013. С. 7—47.

не могут быть ни истинными ни ложными, однако в отличие от дескриптивных высказываний их можно выполнить или воздержаться от их выполнения, и они могут быть успешными, если их выполнение агентом достигает поставленной цели или соответствует искомым ценностям. Действия могут быть успешными взятые сами по себе или в составе какой-либо линии поведения — стратегии агента. Таким образом, логический критерий классификации видов аргументации можно рассматривать в двух аспектах: формальном, или семантическом, и агентном.

Перейдем ко второму когнитивному критерию. Он позволяет отличить убеждение как деятельность по меньшей мере одного из участников аргументативного спора, направленную на то, чтобы изменить позицию другого участника, от обоснования, под которым мы предлагаем понимать обсуждение участниками аргументативного спора состоятельности одной и только одной позиции, выдвинутой одной из сторон. Иными словами, обоснование — это аргументация, нацеленная на изучение одной позиции в споре, а убеждение как вид аргументации подразумевает исследование по меньшей мере двух позиций, потому что в ходе убеждения один агент, опираясь на свою позицию в споре, стремится изменить позицию другого агента. Подчеркнем, что поскольку когнитивный агент как участник аргументативного спора не обязательно совпадает с человеком как участником спора в физическом смысле, так что один и тот же человек в разных спорах — это разные когнитивные агенты, постольку количество реальных участников спора не играет никакой роли в ракурсе когнитивного критерия разграничения видов аргументации. Так, в обосновании один и тот же человек может рассматривать состоятельность позиции одного агента, формулируя критические аргументы в ее адрес, которые, как он предполагает, могли бы выдвинуть какие-либо иные агенты этого спора. Тем самым один человек выступает в роли двух агентов одновременно, но в диалоге-обосновании все равно исследуется одна и только одна позиция одного агента. Равным образом в диалоге-обосновании может быть и два участника, как человека, так и агента, однако в этом случае они оба рассматривают только одну позицию, выдвинутую одним из них, тогда как второй агент выступает с ее критикой, не выдвигая при этом своей точки зрения. Так, в первом раунде «кухонного спора», до того как в него вступил Никсон, Хрущев мог бы сформулировать аргумент Н1 и сам, с тем чтобы при помощи аргумента Х6 отбросить возражения против своей позиции.

Отметим, что «кухонный спор» — это аргументация, нацеленная на убеждение, поэтому мы используем его в качестве иллюстрации к обоснованию только в пределах позиции Хрущева и только до того момента, когда в спор вступает Никсон, выдвигая свою позицию. «Кухонный спор» как аргументация является убеждением не потому, что всем известно, что в нем участвовали двое, Хрущев и Никсон, но вследствие двух обстоятельств. Во-первых, в «кухонном споре» явным образом выдвинуто две позиции. Во-вторых, в нем имеется рациональный судья — оценивающий убедительность позиций сторон аудитория, на достижение расположения которой направлены усилия агентов спора. «Кухонный спор» не является практической аргументацией — в нем речь идет в основном о суждениях агентов, а не об их действиях и линиях поведения.

В отличие от обоснования в убеждении всегда участвуют две (и более) критические друг к другу позиции агентов, независимо от того, выдвинуты эти позиции двумя (и более) людьми или одним человеком. Последнее — что обе позиции могут быть выдвинуты одним человеком, выступающим в роли сразу двух (и более) агентов — видится возможным гипотетически, хотя трудно представить, каким образом такая возможность может быть реализована на практике. Другим существенным отличием убеждения от обоснования является наличие функции рационального судьи, оценивающей убедительность позиций сторон. В аргументации-убеждении функция рационального судьи определяется таким образом, чтобы выбирать из позиций сторон защищенные и полностью защищенные аргументы, и в этом случае речь идет об убедительности в слабом смысле, или же чтобы выбирать только полностью защищенные аргументы, и тогда имеется в виду убедительность позиции агента в сильном смысле. В аргументации-обосновании, как становится ясно из Определения 6, состоятельность позиции агента непосредственно вытекает из того, какова ее защищенность в споре. В практической аргументации функция рационального судьи определяется иначе: из позиций сторон, представляющих собой наборы определенных линий поведения, и она выбирает наиболее эффективные относительно поставленной цели — те, эффективность которых агентам удалось защитить.

Когнитивный критерий разграничения видов аргументации можно изложить и в аспекте формализованной логико-когнитивной теории аргументации, и мы это делаем в главе 4 в связи с обоснованием и убеждением, и в главе 5 в связи с практиче-

ской аргументацией. Согласно этой теории всякий аргументативный спор представляет собой аргументационную структуру, упорядочивающую связи между аргументами, принадлежащими позициям сторон спора, или аргументационными множествами, при помощи двух аргументативных отношений, атаки *attack* и поддержки *support*. Если аргументационная структура данного спора упорядочивает только одно аргументационное множество, выражающее позицию одного агента спора, или оно упорядочено только при помощи отношения поддержки *support*, то данный аргументативный спор есть обоснование. Если же аргументационная структура данного спора упорядочивает по меньшей мере два аргументационных множества, выражающих позиции двух и более агентов спора, и делает это посредством отношений атаки и поддержки, такой аргументативный спор — убеждение. Если же аргументационная структура данного спора упорядочивает множества линий поведения, доступных агентам спора и состоящих из определенных действий, то это — практическая аргументация.

Таким образом, при помощи логического и когнитивного критериев мы можем выделить три вида аргументации.

Из представленного обсуждения вытекает, что пропозиционально трактуемых видов аргументации мы различаем два, обоснование и убеждение, а практическое рассуждение представляет собой только один вид аргументации. Почему вопреки логическому критерию обоснованием не может быть названа и аргументация, касающаяся пропозиций, и аргументация, фокусирующаяся на действиях? В самом деле, в зависимости от того, исследуется в аргументативном диалоге одна позиция (позиция одного агента) или на основе своей позиции один агент изучает позицию другого агента с целью изменить ее, казалось бы, можно аналогичным образом и в практическом рассуждении как аргументации о действиях выделить два вида аргументации. Продвигаясь таким путем, получим обоснование действия агента на основе его знаний, мнений, ценностей и т. п., и убеждение другого агента в эффективности состоящей из действий линии поведения. Во втором случае в споре речь, очевидно, пойдет о том, чтобы убедить агента изменить свою линию поведения по сравнению с той, которой он придерживается первоначально и которая составляла его позицию в данном споре. Тогда получится, что в измененной по результатам спора линии поведения одно или несколько действий будут заменены другими. Мы считаем, что обоснование как вид аргу-

ментации не нуждается в том, чтобы проводить строгую границу между его пропозициональным и акциональным подвидами. Такое разграничение представляется избыточным по трем причинам, две из которых мы рассмотрим сейчас, а к третьей вернемся после того, как обсудим выделенные нами виды аргументации.

Первая причина, позволяющая объединить обоснование мнения и обоснование действия в один вид аргументации — обоснование, связана с когнитивным критерием и заключается в том, что с точки зрения нашей формализованной теории различие между ними зиждется преимущественно на функциональных аспектах аргументации. Оно связано с тем, каким образом устанавливаются связи между позицией агента — множеством аргументов, сформулированным агентом на основе своих знаний и мнений, — и его точкой зрения в споре-обосновании. Позиция агента может быть нацелена на защиту своего мнения или на подтверждение своей интенции действовать определенным образом. Согласно идее когнитивного многообразия, служащей одним из философских оснований для нашей логико-когнитивной теории аргументации, подразумевается, что один и тот же агент может обладать различными мнениями, не всегда истинными и порой непоследовательными, поэтому аргументация-обоснование — это диалог, направленный на систематизацию и верификацию мнений агента. Иначе обстоит дело с действиями и стратегиями — линиями поведения, доступными агенту. Так, хотя ради достижения некоторой цели агенту может быть доступно множество линий поведения, реализовать их все одновременно он не способен, тогда как обладать несовместимыми мнениями способен вполне. Например, в известном споре Протагора и Эватла, который мы обсуждаем в главе 5, каждый из участников стремится достичь своей цели: Протагор хочет получить с Эватла плату за обучение, а Эватл желает избежать уплаты средств. Вместе с тем каждый из них допускает по два способа достижения своей цели, однако воспользоваться и Протагор и Эватл могут только каким-либо одним способом из двух допустимых, и одновременно достигнуть своей цели сразу двумя способами невозможно ни одному из них. При этом позиция агента в споре генерируется на базе одного и того же когнитивного агента, хотя при этом могут быть задействованы разные его части: знания и мнения в случае обоснования пропозиционально трактуемой точки зрения, и они же плюс ценности, цели и желания — в случае обоснова-

ния акционально трактуемой точки зрения. Таким образом, в ракурсе нашего когнитивного критерия речь и в том и в другом случае идет только об одном агенте.

Вторая причина связана с первой и носит технический характер. Она состоит в том, что в обосновании и в убеждении по-разному решается вопрос о том, была ли защищена позиция агента спора, а в практической аргументации этот вопрос решается способом, аналогичным тому, как это происходит в убеждении, но не в обосновании. Так, согласно Определению 7, в обосновании позиция агента считается полностью защищенной, если все атаки на каждый из аргументов, принадлежащий ей, отражены посредством соответствующих контратак. Если в позиции агента спора имеется хотя бы один такой аргумент, то данный спор имеет решение. Для того чтобы в обосновании спор имел решение, необходимо и достаточно, чтобы в нем была хотя бы одна слабо состоятельная позиция. По-другому обстоит дело в убеждении, где, в отличие от обоснования, защищенность позиции агента трактуется не как состоятельность, на основе доверительной семантики, но как убедительность, на основе скептической семантики. Для того чтобы обеспечить рациональную основу этой убедительности и тем самым отграничить ее от психологических и эмоциональных аспектов, мы, как уже говорилось выше, воспользуемся понятием «рациональный судья», на основе которого зададим характеристическую функцию «рационального судьи». В главе 4 она будет определена таким образом, чтобы в аргументации-убеждении отбирать из позиций агентов полностью защищенные аргументы, выраженные через дескриптивные высказывания, а в главе 5 в практической аргументации — отбирать полностью защищенные аргументы, выраженные при помощи и дескриптивных, и недескриптивных акциональных высказываний. В случае убеждения функция «рационального судьи» формирует подмножество множества аргументов, принадлежащих позиции агента спора, составляя тем самым убедительную позицию данного агента в этом споре. Если это подмножество непусто, то данный аргументативный спор имеет решение, состоящее в этом подмножестве аргументов, убедительных на данной аргументационной структуре. В случае практической аргументации эта функция формирует подмножество аналогичным образом и указывает на эффективную линию поведения агента, способную противостоять другим линиям поведения, элементы которых не выдержали проверки критикой со сторо-

ны других агентов в данном споре. В логическом смысле граница между убеждением и практической аргументацией носит сугубо формальный характер, потому что умозаключения о действиях и пропозициях различны в семантическом отношении и относятся к разным разделам логики. В контексте нашей логико-когнитивной теории эта граница является также и технической. Вместе с тем обоснование, с одной стороны, и убеждение и практическая аргументация, с другой, различаются заданием функции «рационального судьи», и первое различие представляется нам менее существенным, чем второе, поэтому применительно к практической аргументации первым различием — между дескриптивной и недескриптивной трактовкой аргументов в составе позиции агента — мы позволим себе пренебречь.

Вернемся к рассмотрению выделенных нами видов аргументации — обоснования, убеждения и практического рассуждения. Итак, обоснование и убеждение — это виды аргументации, характеризующие спор по поводу каких-либо высказываний сторон, а практическое рассуждение — это аргументация, в процессе которой стороны обсуждают не высказывания, но действия. По этой причине обоснование и убеждение можно с формальной точки зрения представить как пропозиционально трактуемую аргументацию, нацеленную на то, чтобы выяснить, принадлежит ли данное высказывание или группа высказываний, выдвигаемых в споре, множеству знаний и мнений одной из сторон спора. Это же самое можно понимать и в ракурсе самих когнитивных агентов — сторон спора. В таком случае обоснование — это исследование вопроса о состоятельности позиции агента по некоторой проблеме, заявленной в форме точки зрения в аргументативном споре. Определение понятия состоятельности позиции стороны аргументативного спора было сформулировано выше, в Определениях 5 и 8, здесь укажем два ее ключевых свойства — позитивное и негативное. Позитивное свойство играет главную роль в ракурсе состоятельности позиции агента в слабом смысле, которую можно рассматривать как последовательность (когерентность) множества знаний и мнений агента. Негативное свойство состоятельности позиции агента заключается в способности этой позиции защитить принадлежащую к ней точку зрения, атакуемую в данном аргументативном споре.

Убеждение в этом аспекте предстает как изучение состоятельности позиции другого агента — партнера по данному ар-



гументативному спору, причем в ходе убеждения осуществляется проверка негативного свойства состоятельности позиции агента. В процессе спора-убеждения один агент атакует точку зрения и, в целом, позицию другого агента, и делает это с целью изменить эту позицию, продемонстрировав в данном споре несостоятельность позиции другого агента относительно предъявленной точки зрения. Демонстрация несостоятельности позиции агента в споре-убеждении означает, что атакованная позиция не может быть переформулирована таким образом, чтобы противостоять этой критике, и по этой причине должна быть модифицирована. Эту модификацию можно осуществить двояким образом: либо посредством определенного на аргументационной структуре данного спора расширения, т. е. добавления в нее новых контратакующих положений, либо при помощи сокращения-удаления положений, не выдержавших критики и замены их новыми положениями по результатам спора-убеждения. Как мы далее покажем, подобное сокращение не производится простым вычеркиванием или стиранием высказывания из аргументационного множества, составляющего позицию стороны, но сводится к переозначиванию имеющихся в позиции агента положений, поэтому, хотя мы и будем привычным образом называть этот тип модификации позиции агента сокращением, строго говоря, он представляет собой внесение поправок на семантическом уровне. При этом в споре-убеждении подразумевается, что атакуемая в нем позиция агента обладает состоятельностью в слабом смысле, т. е. представляет собой последовательное (когерентное) множества знаний и мнений.

В этом месте мы сделаем небольшое отступление, для того чтобы внести ясность в используемую нами терминологию. Речь идет о терминах «убеждение» и «мнение». Термин «убеждение» мы будем использовать для указания на вид аргументации, в котором участвует две или более сторон и в котором один агент стремится к тому, чтобы, исследовав состоятельность позиции другого агента, изменить (модифицировать) ее. Таким образом, под убеждением мы будем понимать указанный вид аргументации и одновременно ключевую его цель, а именно изменение одним агентом в споре позиции другого агента. В исследованиях искусственного интеллекта, при создании экспертных систем и баз знаний,<sup>18</sup> а в последнее время

---

<sup>18</sup> *Поспелов Д. А.* От коллектива автоматов к мультиагентным системам // Proc. Of the Intern. Workshop 'Distributed Artificial Intelligence and



также и в динамической эпистемической логике<sup>19</sup> и автоэпистемической логике под убеждениями (*beliefs*) многие авторы понимают определенную часть когнитивного (интеллектуального) агента или некие положения, которые агент принимает в качестве приемлемых или допустимых в целях чего-либо, но эта информация не принадлежит к его знаниям и не обязательно является истинной. Речь идет о сведениях агента, которые на самом деле могут быть неполными, неточными, зачастую противоречивыми, хотя сам агент может считать их достоверными. К таким сведениям относятся многие суждения здравого смысла, они подвержены изменениям, носят непостоянный характер и нуждаются в пересмотре и систематизации.<sup>20</sup> Мы не будем использовать термин «убеждение» в этом смысле, и для указания на эту часть когнитивного агента условимся употреблять термин «мнение», т. е. *belief* будем переводить как мнение. В этом значении термин «мнение» имеет долгую историю использования в философии и логике, начиная с Аристотеля и Платона, других античных авторов и вплоть до влиятельных логических теорий в XX веке.<sup>21</sup> Мы также будем отождествлять с мнением в указанном выше смысле то, что Я. Хинтикка<sup>22</sup> и другие логики называют пропозициональными установками. Особенности знаний и мнений как частей когнитивного агента обсудим в главе 3.

Итак, и обоснование и убеждение — это пропозиционально понимаемые виды аргументации. В обосновании предметом обсуждения выступает одно и только одно множество знаний и мнений, и поэтому его можно интерпретировать как изучение одного и только одного когнитивного агента, хотя такое изуче-

---

Multi-Agent Systems' DAIMAS'97. June 15—18, 1997. St. Petersburg, Russia. P. 319—325.

<sup>19</sup> Нечитайлов Ю. В. Параллельная композиция в динамической логике игр с ограниченной рациональностью // Логические исследования. Вып. 10. Москва, 2003. С. 142—149.

<sup>20</sup> Вагин В. Н., Головина Е. Ю., Загорянская А. А., Фомина М. В. Достоверный и правдоподобный вывод в интеллектуальных системах / Под ред. В. Н. Вагина, Д. А. Поспелова. М.: Физматлит, 2004. С. 281.

<sup>21</sup> Крикке С. Загадка контекстов мнения // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 18. Логический анализ естественного языка / Сост., общ. ред. и вступ. ст. В. В. Петрова. М.: Прогресс, 1986. С. 199 и сл.

<sup>22</sup> Хинтикка Я. Семантика пропозициональных установок / Пер. с англ. В. Н. Брюшинкина, Э. Л. Напельбаума // Хинтикка Я. Логико-эпистемологические исследования: Сб. ст. / Под ред. В. Н. Садовского, В. А. Смирнова. М.: Прогресс, 1980. С. 68—104.

ние и осуществляется двумя агентами в споре. В отличие от этого убеждение — это вид аргументации, где один агент, опираясь на свои знания и мнения, намерен посредством аргументативного спора исследовать знания и мнения другого агента. При этом и в обосновании, и в убеждении речь идет о том, чтобы рассмотреть предъявляемые в данном споре эксплицитно и имплицитно знания и мнения, но не о том, чтобы изучать что-либо за пределами знаний и мнений агентов, участвующих в споре. Обоснование и убеждение различаются и в том, что касается разрешения соответствующих аргументативных споров. В обосновании оно связано с состоятельностью позиции агента спора, опирающейся на доверительную семантику, а в убеждении — с убедительностью, базирующейся на скептической семантике.

В практической аргументации с убедительностью и разрешением спора дело обстоит во многом аналогично тому, как в убеждении, но не как в обосновании, с тем отличием, что в практической аргументации агенты обсуждают не высказывания и утверждения о них, но свои действия и линии поведения, состоящие из утверждений не только о своих знаниях и мнениях, но также о целях, намерениях, ценностях, желаниях. По этой причине практическая аргументация предстает в форме акционального аргументативного спора. Объектом практической аргументации служит, как в обосновании и убеждении, сам когнитивный агент, но в аспекте набора линий поведения, направленных на достижение определенной цели. Предметом практической аргументации выступает не состоятельность некоторого набора знаний и мнений агента и не принадлежность того или иного мнения этому набору, как это было в обосновании или убеждении. В этом случае предметом аргументации является относительная убедительность позиции агента, представленной набором линий поведения, и в центре спора находится принадлежность того или иного намерения или действия агента некоторой линии поведения, в отношении которой в споре выдвигается, защищается и критикуется точка зрения о ее эффективности относительно данной цели. Практическая аргументация опирается на знания и мнения агента в той мере, в какой эти части когнитивного агента служат для формулирования его цели, намерений, желаний и интенций. Вопрос о том, какова связь между знаниями и мнениями агента, с одной стороны, и его целями, желаниями и интенциями, с другой, мы рассмотрим в главах 3 и 5. Подчеркнем, что, при всем много-

образии конкретных способов реализации в диалоге, для нас ключевым отличием практической аргументации от обоснования и убеждения как видов аргументации является акциональная направленность — для первого из них, и пропозициональная, или дескриптивная, — для второго и третьего.

Теперь вернемся к третьей причине, по которой мы принимаем такое разграничение и в силу которой отказываемся от того, чтобы дополнительно проводить границу между пропозициональным и акциональным обоснованием. Вспомним, что критерием для того, чтобы различать обоснование и убеждение, выступило соображение когнитивного характера, а именно представление о семантических основаниях установления состоятельности позиции агента в слабом и сильном смысле, а также идея о том, что в споре-обосновании речь идет о состоятельности позиции только одного агента, а в споре-убеждении — об изменении его позиции другим агентом. Каким образом связаны между собой эти две идеи? Ответ заключается в том, что вторая является следствием первой. Соображение о том, что в споре-обосновании стороны обсуждают одну и только одну позицию, а в споре-убеждении они исследуют так или иначе две позиции (или более), есть следствие первого разграничения, произведенного на основе дистинкции между состоятельностью позиции агента в слабом и в сильном смысле, но не наоборот. Значит, когда агенты спорят о том, какое действие надлежит совершить в данной ситуации, а от какого действия следует воздержаться, или какое выполнить сначала, а какое — после него, они обсуждают состоятельность акционально трактуемой позиции агента и в позитивном, и в негативном смысле одновременно, ведь в любом случае речь идет об изменении позиции, относительно которой было продемонстрировано, что она несостоятельная. В тех случаях, когда аргументативный спор фокусируется на обосновании, будь то действия или высказывания, так или иначе его участники спорят о состоятельности позиции в слабом смысле. В силу этого мы вполне вправе пренебречь различием между обоснованием действия и обоснованием мнения и уделить основное внимание уточнению свойств трех видов аргументации — обоснования, убеждения и практического рассуждения.

Подведем итоги этой главы. Мы начали ее с обсуждения сути конфликта — неотъемлемого явления в социальных практиках людей и одновременно понятия, играющего важную роль в изучении поведения рациональных агентов. Выделив основ-

ные подходы к его пониманию, мы показали, что аргументация выступает одним из способов разрешения конфликтов, если выполняются два условия: и конфликт и его участники трактуются в функциональном ключе; стороны конфликта видят друг друга рациональными агентами. Одним из главных свойств аргументации как способа разрешения конфликта является ее познавательный характер. Посредством осуществления познавательной деятельности в коммуникативной и диалоговой форме, что составляет суть аргументации как разновидности социальной практики, стороны конфликта в аргументативном споре исследуют позиции и интересы друг друга, рассматривая их в качестве источников возникновения конфликта. В результате такого исследования при помощи установления состоятельности и убедительности позиций агентов в споре они могут прийти к разрешению конфликта. Тем самым мы продемонстрировали, что в аспекте разрешения конфликтов аргументация носит инструментальный, а не стратегический характер — это важное положение логико-когнитивной теории аргументации противостоит пониманию аргументации в духе «аргументативного оптимизма», т. е. как стратегической деятельности. Подчеркнем, что в этой главе в ходе обсуждения конфликта мы понимали его в широком смысле, а в главе 4 мы сформулируем точное определение конфликта как типа расхождения во мнениях между агентами в аргументативном споре.

В этой главе мы выдвинули ряд определений, составляющих основу формализованной логико-когнитивной теории аргументации, нацеленной на моделирование трех ее видов — обоснования, убеждения и практической аргументации. Формальная часть логико-когнитивной теории заключается в трех аргументационных системах — минимальной, стандартной и относительной, предназначенных для изучения этих видов аргументации; они будут подробно представлены в главах 4 и 5. В этой главе мы заложили основы минимальной аргументационной системы, выдвинув определение слабой и сильной и состоятельности позиции агента спора. Понятие состоятельности позиции агента коренится в доверительной семантике, что мы в более явной форме продемонстрируем в главе 4. В этой главе в определениях убедительности позиции агента спора мы заложили основу для стандартной аргументационной системы. В отличие от состоятельности понятия убедительности и относительной убедительности базируются на скептической семантике. Состоятельность и убедительность позиций агентов в

споре являются предметом аргументации, объектом которой выступает сам когнитивный агент в аспекте своих знаний, мнений, намерений, ценностей и др. Аргументация — познавательная деятельность интеллектуальных агентов в форме диалога и с целью установления состоятельности (убедительности) позиций агентов в споре. Главным отличием предлагаемой нами логико-когнитивной теории аргументации является то, что состоятельность и убедительность позиций агентов мы понимаем как способность позиций противостоять критике в спорах. В силу такого понимания аргументации в центре исследования оказываются отношения атаки и контратаки (защиты) между аргументами, принадлежащими позициям разных агентов спора, а не тезис и аргументы, как это сложилось в традициях анализа аргументации. В формальной части логико-когнитивной теории мы опираемся на теорию абстрактных аргументационных структур Дунга и немонотонную трактовку отношений между аргументами на аргументационных структурах (спора). Формальная часть логико-когнитивной теории аргументации, к изложению которой мы приступили в этой главе, введя определения аргументационной структуры и защищенного и полностью защищенного аргументов на ней, является модификацией указанной теории Дунга.

В этой главе мы опирались на пример «кухонного спора», при помощи которого проиллюстрировали ряд ключевых определений логико-когнитивной теории аргументации. Разрешение конфликта сторон в «кухонном споре» возможно, если понимать его как обоснование, или аргументацию, нацеленную на обсуждение только одной позиции, или как убеждение, или аргументацию, нацеленную на обсуждение двух и более позиций агентов. Однако если трактовать этот спор как практическую аргументацию, или аргументацию, касающуюся линий поведения агентов спора, что мы и сделаем в главе 5 в Споры о «кухонном соревновании», то данный конфликт не имеет решения.

## ГЛАВА 2

### АРГУМЕНТАЦИЯ КАК ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

#### 2.1. Ключевые характеристики аргументации

В этой главе мы рассмотрим аргументацию как многообразную деятельность, осуществляемую когнитивными агентами и нацеленную на то, чтобы изучить самого когнитивного агента, выступающего участником аргументативного спора. Для этого сначала выделим 4 основные характеристики аргументации, а затем обсудим наиболее влиятельные современные подходы к ее анализу, сгруппировав их сообразно тому, на каких характеристиках аргументации тот или иной подход к аргументации фокусируется в большей степени.

Во второй половине XX века в исследованиях аргументации произошел замечательный рывок в развитии, вызванный небывалым прогрессом связанных с нею наук, таких как логика, философия языка, лингвистика, математика, информатика, и способствовавший возникновению и становлению новых областей знания, смежных с нею, — речевая коммуникация и ее когнитивные, психологические и информационно-технологические аспекты, философия и социология коммуникации, агент-ориентированные тенденции в программах искусственного интеллекта, нейро-когнитивные направления в исследованиях коммуникации. В результате этого бурного развития, в значительной степени изменившего наши представления о самой аргументации и о ее месте и роли в контексте социальной жизни людей, предмет и объект исследования аргументации оказался столь же многолик, сколь и размыт. На повестку дня

со всей остротой вышел вопрос об уточнении предмета и объекта исследования аргументации, а с ним появилось осознание того, что одним-единственным ответом обойтись здесь не удастся. Поскольку ключевые характеристики аргументации затрагивают сферы интересов нескольких наук, и области приложения полученных в ходе исследований аргументации в XX веке результатов весьма разнообразны, постольку представляется разумным сосредоточиться на определенных ее характеристиках, сформулировав тем самым специальный ракурс изучения, позволяющий их уточнить.

Попытки подобного рода предпринимались регулярно в XX веке, и, пожалуй, большинство концепций, которые мы затронем в этой главе, можно трактовать именно в таком ключе: «В течение последнего столетия логике выпало блестящее развитие, в ходе которого, отбрасывая свои старые формулы, она устремилась к анализу методов доказательства (*proof*), эффективно используемого математиками... Одним из результатов этого развития стало ограничение собственного предмета исследования, ведь все, что математики игнорируют, является чуждым для нее. Полученную таким путем в логике теорию доказательства (*demonstration*) логики обязаны дополнить теорией аргументации».<sup>1</sup>

Изучение интеллектуальной познавательной деятельности и ее результатов в форме знаний и мнений подразумевает, что познавательную деятельность осуществляет не кто иной, как когнитивный агент, под которым можно понимать не только человека, но и группу людей, институт, от имени которого она ведется, или компьютерную программу. Мнения и знания, полученные и упорядоченные в результате этой познавательной деятельности, составляют неотъемлемую часть самого когнитивного агента. И наоборот, исследование когнитивного агента с точки зрения его познавательной деятельности подразумевает намерение рассмотреть процессы того, каким образом эта деятельность достигает результата в форме составляющих агента знаний и мнений. При этом само понятие «когнитивный агент», как уже говорилось выше, мы используем как своего рода абстракцию, поэтому один и тот же человек в разных аргументативных спорах — это разные когнитивные агенты.

---

<sup>1</sup> *Perelman Ch., Olbrechts-Tyteca L. The new rhetoric: A treatise on argumentation (orig. publ. 1959) // The rhetorical tradition / Ed. P. Bizzell and B. Herzberg. New York: Bedford Books, 2001. P. 22.*

Положение о том, что аргументация является

(а) интеллектуальной,

(б) речевой,

(в) социальной деятельностью,

разделяет большинство исследователей в нашей стране и за рубежом. Например, И. Герасимова понимает аргументацию как доказательство в широком смысле, потому что она включает в себя «не только технику мышления (искусство логической организации мышления), но и технику убеждения (искусство согласования мыслей, чувств и воли собеседников)».<sup>2</sup> Ю. Ивлев считает, что «аргументация — это один из способов обоснования утверждений (суждений, гипотез, концепций и т. д.)... с помощью уже известных положений (аргументов) и средств логики»,<sup>3</sup> нацеленный на обоснование или опровержение истинности утверждений и не прибегающий ни к психологическому воздействию, ни к эмпирическим методам. По мнению А. Ивина, следующего в этом вопросе преимущественно за сторонниками прагма-диалектического подхода,<sup>4</sup> «аргументация представляет собой речевое действие, включающее в себя систему утверждений, предназначенных для оправдания или опровержения какого-то мнения. Она обращена в первую очередь к разуму человека, который способен, рассудив, принять или отвергнуть это мнение».<sup>5</sup> На интеллектуальный характер аргументации, понимаемой как предъявление оснований в пользу или против некоторого спорного утверждения, указывают три ее основные цели — «определить, проанализировать и оценить аргументы»,<sup>6</sup> полагает влиятельный канадский исследователь Д. Уолтон (D. Walton), идеи которого мы обстоятельно рассмотрим в этой главе, а также в главе 5 — применительно к

---

<sup>2</sup> Герасимова И. А. Введение в теорию и практику аргументации. М., 2007. С. 13.

<sup>3</sup> Ивлев Ю. В. Логика: Учебник для высших учебных заведений. М., 1998. С. 190.

<sup>4</sup> Ср.: «Аргументация — это речевой акт, состоящий из ряда высказываний, которые предназначены для того, чтобы обосновать или опровергнуть выраженное мнение, и направлены на то, чтобы убедить рационального судью в правильности определенной точки зрения, приемлемости или неприемлемости этого выраженного мнения» (Емерен Ф. ван, Гроотендорст Р. Речевые акты в аргументативных дискуссиях. СПб.: Нотабене, 1994. С. 24).

<sup>5</sup> Ивин А. А. Основы теории аргументации. М., 1997. С. 7.

<sup>6</sup> Walton D. Fundamentals of Critical argumentation. Cambridge, 2006. P. 2.



практической аргументации. Белорусский ученый В. Чуешов формулирует четыре ключевые характеристики аргументации: социальная, рациональная, вербальная и целенаправленная деятельность, из которых вторая и четвертая явным образом указывают на то, что аргументация является интеллектуальной деятельностью.<sup>7</sup> Один из ведущих современных исследователей аргументации Д. О'Кифе (D. O'Keefe) считает убеждение главной задачей аргументации и определяет его как «изменение ментальных состояний личности, как правило, предшествующих изменению в поведении... Убеждение понимают как процесс, включающий в себя прежде всего изменение отношения личности к чему-либо. Это может быть и изменение оценки, положительной или отрицательной, и изменение ее интенсивности, строго негативной на, скорее, негативную».<sup>8</sup> Считаю убеждение одной из центральных задач аргументации и трактуя убеждающую аргументацию в качестве специального вида аргументации, мы предлагаем разграничивать знания интеллектуального агента, включающие в себя его сознательно формируемое отношение к чему-либо, и убеждение как вид аргументации и как важный фактор модификации знаний. Участие агента в аргументативном споре, вне сомнения, способно оказывать влияние на изменение знаний агента, однако само по себе изменение знаний — это сознательный процесс, не обязательно связанный с аргументацией. Мы рассмотрим подробно вопрос о структуре интеллектуального агента и связи между ней и аргументацией в главе 3. Здесь достаточно будет подчеркнуть, что познавательный характер аргументации подразумевает, что в ходе аргументативного спора агенты изучают заявленные в нем позиции друг друга, которыми и ограничена аргументационная структура спора. В споре агенты могут преследовать цели убеждения, но при этом убедительность позиции агента или его аргументов всегда относительна в связи с данными позициями и затрагивает самого когнитивного агента лишь в той мере, в какой это допускает его позиция в споре. В таком ракурсе идея о целенаправленном характере аргументации приобретает особое звучание. Она говорит не только о том, что агенты сознательно вступают в аргументативный спор

---

<sup>7</sup> Чуешов В. И. Основы современной логики. Минск, 2003. С. 145—147.

<sup>8</sup> O'Keefe Daniel J. Persuasion: Theory and Research. SAGE Publications, 2002. P. 32.

ради того, чтобы решить свои определенные задачи, но также и о том, что они сознательно формируют свои позиции в нем в качестве средств для их решения, полагая, что составляющих их аргументов достаточно для этого.

Вместе с тем с утверждением о том, что аргументация — это (г) познавательная деятельность, пусть и особого рода, согласны далеко не все исследователи. Каждое из указанных свойств (а)—(г) по отдельности мы считаем необходимым свойством аргументации, а вместе взятые они образуют достаточную характеристику аргументации.

Следует сразу отметить, что из указанных четырех свойств аргументации, пожалуй, только свойство (а) — быть интеллектуальной деятельностью — принимается подавляющим большинством исследователей. Насколько нам известно, нет ни одной концепции аргументации, начиная с учений античных авторов, первыми заговорившими об аргументации, вплоть до подходов современных мыслителей, где интеллектуальный характер аргументации подвергался бы сомнению. Положение о том, что аргументация в том или ином смысле относится к интеллекту индивида, связана с мыслительной деятельностью человека и отражает когнитивную или эпистемологическую сторону взаимоотношений людей, является фундаментом исследований аргументации.

Остальные три свойства аргументации — (б) быть речевой деятельностью, (в) быть социальной деятельностью, а также (г) быть познавательной деятельностью — современные авторы склонны подвергать сомнению, и в наибольшей мере это относится к свойству (г). К подробному обсуждению свойства (г) — быть познавательной деятельностью, мы перейдем чуть ниже, после того как рассмотрим, каким образом указанные свойства аргументации связаны с исследовательскими подходами в области аргументации.

## **2.2. Уровни анализа аргументации и классификация исследовательских подходов**

Всякую аргументацию как интеллектуальную речевую социальную деятельность когнитивных агентов можно условно расчленить на три уровня рассмотрения: социально-коммуника-

тивный, диалектический, именуемый часто также лингво-прагматическим, и формальный, за которым надолго закрепилось понимание его как логического. Это понимание формального уровня аргументации как предмета изучения логики возникает в античности, во многом благодаря трудам Платона, Аристотеля, софистов, стоиков и других древних авторов, заложивших основы и логической науки, и искусства диалектики — ведения научного спора и искусства красноречия.<sup>9</sup> В результате бурного развития исследований аргументации в середине XX века обнаружили и другие кандидаты на эту роль, наиболее значимым из которых стала информатика. Вплоть до этого времени логическое понимание формальных оснований аргументации успешно просуществовало практически в неизменном виде более двух тысячелетий, о чем свидетельствует процитированный выше призыв Х. Перельмана к логике создать новую теорию аргументации, как он создал «новую риторику», а математики — математическую логику.

Это разделение и сами названия полученных в результате него уровней рассмотрения носят весьма условный характер. С одной стороны, они позволяют первичным образом структурировать подходы к исследованию аргументации, трактуемой максимально широко в междисциплинарном ключе, и уточняют конкретные перспективы ее анализа средствами отдельных наук, хотя уточнений подобного рода на современном этапе уже явно недостаточно. С другой стороны, они уже имеют определенную устоявшуюся «историю» использования в исследованиях аргументации.

Указанные три уровня рассмотрения в исследованиях аргументации закрепились с легкой руки американского ученого Дж. Венцеля, который предложил называть их «перспективами» изучения аргументации.<sup>10</sup> Выдвинутое им трехчастное деление можно представить как результат двухэтапной классификации, основанной на сформулированных выше четырех ее свойствах (а)—(г), причем свойство (а) — быть интеллектуальной деятельностью не участвует в данной классификации, потому что считается основополагающим для аргументации и по

---

<sup>9</sup> Лисанюк Е. Н. Софистика — это не аргументация // *Schole*. 2014. Vol. 8 (2). С. 136—151.

<sup>10</sup> *Wenzel Joseph W.* Three perspectives on argumentation // *Perspectives on argumentation: Essays in honour of Wayne Brockreide* / Ed. R. Trapp and J. Scheutz. Waveland Press: Prospect Heights, IL 1990. P. 9—26.

этой причине рассматривается как присущее всем исследовательским подходам.

Так, на первом этапе походы к исследованию аргументации при помощи свойств (б) + (в) — быть речевой и социальной деятельностью соответственно, с одной стороны, и (г) — быть познавательной деятельностью, с другой, делятся на две группы: коммуникативные и те, которые абстрагируются от коммуникативного характера аргументации. В результате во вторую группу попадают направления исследований аргументации, нацеленные на выявление закономерных связей и отношений между структурными элементами рассуждений, отвлекающиеся от субъектных, агентных и эпистемологических особенностей познавательных процедур и опирающиеся на формальные и формализованные методы. К ним относятся преимущественно логические подходы к аргументации. В первой группе окажутся риторические, диалектические и прагма-лингвистические подходы. В эту же группу попадут две тенденции в изучении аргументации, опирающиеся на теоретико-игровые подходы: аргументация в русле математической теории управления, где она рассматривается как разновидность стратегического взаимодействия агентов, и аргументация как один из проектов изучения лингвистических аспектов убеждения.<sup>11</sup> На втором этапе критериями разграничения подходов к исследованию аргументации становятся свойства (в) и (б) соответственно. Таким образом, идея трех «перспектив» исследования аргументации Дж. Венцеля представляет собой двухэтапную классификацию подходов: коммуникативные, нацеленные на исследования особенностей взаимодействия сторон, и познавательные, изучающие особенности получения информации и обмена ею между сторонами спора. Группу коммуникативных подходов далее можно разделить на две подгруппы — фокусирующиеся на рече-коммуникативной стороне аргументации и на социально-коммуникативной ее стороне.

Отметим, что если на первом шаге этой двухэтапной классификации свойства аргументации, выступающие в роли критериев для разграничения исследовательских подходов к аргументации, сгруппировать по-другому, результаты естественным образом изменятся. Например, если в качестве критериев взять свойства (б), с одной стороны, и (в) + (г) — с другой, то

---

<sup>11</sup> *Glazer J., Rubinstein A. A study in the pragmatics of persuasion: a game theoretical approach // Theoretical economics. 2006. Vol. 1. P. 395—400.*

в группе (б) окажутся подходы прагматические, лингвистические и формальные, направленные на изучение языковых аспектов аргументации, а в группе (в) + (г) — подходы логические, риторические и формальные, нацеленные на стратегические аспекты аргументации. Если же распределить свойства таким образом, что граница будет пролегать между (в) и (б) + (г), то к (в)-группе нужно будет отнести риторические и социально-конструктивистские формальные, а к группе (б) + (г), кроме сугубо логических в подгруппе формальных, также прагматические, формально-лингвистические и математические.

Идея Дж. Венцеля была подхвачена многими исследователями аргументации, в частности, принадлежащими двум влиятельным направлениям в области аргументации: работающими в русле неформальной логики (*Informal logic*), а также сторонниками прагма-диалектического подхода. Так, один из основателей неформальной логики Э. Блэр считает, что каждая из этих трех перспектив отражает сферу интересов той или иной группы исследователей. Если эту сферу составляют задачи эпистемологии и функции обоснования знания, то предпочтительней будет логическая перспектива. В тех случаях когда сфера интересов заключается в вопросах конфликта разрешения, ведущую роль будет играть диалектическая перспектива. Коммуникативные аспекты аргументации, определяющие сферу интересов, укажут на ее риторическую перспективу, которую многие исследователи включают в коммуникативный уровень. Все эти три перспективы, или функции, как их называет Э. Блэр, в той или иной степени присутствуют в аргументации, поэтому всякое ее теоретическое исследование должно охватывать каждую из них.<sup>12</sup>

Аргументация предстает как (а) интеллектуальная деятельность на всех трех уровнях — коммуникативном, лингво-речевом, или диалектическом, и логическом, — но на каждом из них это свойство отражено по-разному. Это может быть и прямое указание на взаимодействие интеллектуальных агентов — здесь мы придерживаемся именно такого подхода. Некоторые авторы склонны рассматривать аргументацию в ракурсе социальной коммуникации индивидов или опираться на обобщенное представление о виртуальных агентах в аспекте изучения их позиций в споре. Такие подходы свойственны широкому по-

---

<sup>12</sup> Blair J. A. *Groundwork in the theory of Argumentation*. Springer Dordrecht Heidelberg London New York, 2012. P. 259.

ниманию аргументации как социальной коммуникации вообще или как разновидности стратегической деятельности. Они открывают возможность исследования визуальной аргументации, особенностей аргументации в политическом, ценностно-нормативном и коммерческом дискурсах, а также в качестве определенной коммуникативной технологии, носящей рациональный характер. Одним из актуальных направлений исследований аргументации в таком широком социальном контексте является анализ самого понятия виртуального агента, а также норм и правил проведения аргументативных диалогов.<sup>13</sup> Такой подход часто опирается на создание формальных онтологий.<sup>14</sup>

Большинство формализованных подходов к изучению аргументации абстрагируется от агентных структур, с тем чтобы сделать упор на анализе позиций сторон с различной глубиной их моделирования: с учетом внутренней структуры и точек зрения, отстаиваемых и критикуемых в диалоге, или без него. В последнем случае идея состоит в том, чтобы, отвлекаясь от внутренней структуры позиций сторон, сконструировать общую модель защиты и критики позиций. Подобные формализованные подходы составляют теоретическую основу нашего исследования.

Помимо указания на интеллектуальный характер аргументации в той или иной форме, коммуникативный уровень ее анализа фиксирует свойство (в) быть социальной деятельностью, прагматический уровень — свойство (б) быть речевой деятельностью, а логический уровень — свойство (г) быть познавательной деятельностью. Такая упрощенная схема разнесения ключевых свойств аргументации по данным трем уровням поможет выявить особенности ее изучения в рамках различных влиятельных исследовательских подходов.

На коммуникативном уровне свойство аргументации (в) быть социальной деятельностью выступает в роли основополагающего, а остальные свойства трактуются как выполняющие вспомогательные функции. На этом уровне аргументация состоит из двух элементов: агентов-участников спора и самого

---

<sup>13</sup> См., напр.: *Godden D. On the Priority of Agent-Based Argumentative Norms // Topoi: An International Review of Philosophy. doi: 10.1007/s11245-014-9296-x.*

<sup>14</sup> См.: *Лобанов Г. Ю., Хизанишвили Д. В. Обзор представлений об онтологиях: компьютерная наука, искусственный интеллект и теория аргументации // Рацио.ru. 2012. № 8. С. 140—157.*

спора как дискурса определенного содержания, тематической направленности, включающего в себя фиксацию несовпадения позиций сторон. Особенность аргументации как формы, процесса или разновидности коммуникации определяется в зависимости от того, каким образом трактуется этот дискурс. Наиболее влиятельными подходами подобного рода выступают диалектический подход к аргументации Д. Уолтона (и Э. Краббе) и формально-диалектический подход, представленный двумя концепциями — Ч. Хэмблина и Э. Барт и Э. Краббе. Рассмотрим эти подходы вкратце.

### **2.2.1. Диалектический подход Д. Уолтона**

Диалектический подход Д. Уолтона мы рассмотрим в трех курсах:

- в аспекте типологии диалогов и классификации типов диалоговых взаимодействий (эти идеи Уолтон развивал вместе с Э. Краббе),
- в аспекте схем аргументации,
- в аспекте схем практической аргументации.

Первое и второе направления его исследований обсудим в этой главе, третье направление — в главе 5.

Д. Уолтона и Э. Краббе можно отнести к сторонникам диалектического подхода к аргументации в разных аспектах их исследований. Свой диалектический подход к аргументации Уолтон начал разрабатывать в 80-х годах XX века. Исследования Э. Краббе относятся к диалогической логике — особом ответвлении интуиционистской логики в русле операционализма — и представляют собой формально-диалектический подход, к обсуждению результатов которого мы обратимся в п. 2.2.2. Общим для Д. Уолтона и Э. Краббе является стремление уточнить коммуникативные особенности аргументации, характерные для того, как она проявляется в диалоговом взаимодействии, но без того, чтобы обращаться к лингво-прагматическим аспектам аргументации.

В своей влиятельной книге «Обязательство в диалоге» Д. Уолтон и Э. Краббе определяют аргументацию «снаружи» — при помощи предложенной ими и получившей широкое распространение классификации диалогов, в которой главными критериями их разграничения являются диалектическая цель, разделяемая всеми участниками диалога, и риторические цели



сторон, не совпадающие с ней и между собой.<sup>15</sup> В результате получается, что аргументация — это не особая деятельность, обладающая специфическими свойствами, но группа диалогов, формируемая на основе двух ключевых критериев: диалектической цели, представляющей собой разрешение несогласия сторон посредством речевой коммуникации, и риторической цели убеждения, преследуемой хотя бы одной из сторон. По их мнению, подобное разграничение диалектических и риторических целей позволяет отделить аргументацию как основную или сопутствующую тактику, используемую в разных диалогах, от собственно аргументативного диалога, нацеленного на преодоление разногласий вербальным путем и на убеждение. Классификация, разработанная Д. Уолтоном и Э. Краббе, содержит 6 видов диалогов: информативный, эристический, переговорный, убеждающий, делиберативный и научный. Отражающая классификацию Уолтона и Краббе Таблица помещена в Приложении 1, а здесь мы обсудим ее узловые аспекты.

Большинство реальных диалогов, в которых участвуют люди в повседневной жизни, представляют собой смешанные диалоги, состоящие из элементов этих шести видов. Зависимость квалификации диалога от диалектической и риторической целей, самостоятельно формулируемых и сознательно преследуемых его участниками, напрямую указывает на интеллектуальный характер коммуникации. Классификация Уолтона и Краббе основывается на хорошо известной риторической классификации диалогов,<sup>16</sup> хотя и не сводится к ней, потому что учитывает не только характер и цели диалога, но и намерения сторон речевого взаимодействия. Исторически сложилось так, что правила, регулирующие проведение разных диалогов, формировались как правила аргументативного диалога, за которым закрепилась, среди прочего, и идея убеждающего диалога. Такой диалог является, пожалуй, наиболее распространенным, но все же не единственным. Помимо диалектической и риторических целей участников, третьим существенным критерием для определения вида диалога является изначальная позиция диалога, отражающая когнитивную, эпистемическую, стратегическую или социальную задачу. Возможность провести

---

<sup>15</sup> Walton D. N., Krabbe E. C. W. *Commitment in Dialogue*. State University of New York Press, 1995. P. 66.

<sup>16</sup> См., напр.: Волков А. А. *Основы риторики*. М.: Академический проект, 2003. Гл. 4.



границу между этими задачами наряду с разграничениями в диалектических и риторических целях сторон в диалоге, позволяющими в большой степени точности зафиксировать вид диалога, открывает перспективу для моделирования каждого вида диалога средствами формальных теорий и информатики.<sup>17</sup> Другим преимуществом данной классификации является возможность использовать ее для выявления и устранения так называемых ошибок аргументации.<sup>18</sup>

Рассмотрим подробнее, каким образом проводится граница между видами диалога в классификации Уолтона—Краббе. Так, если изначальная ситуация касается уточнения планов действий агентов и их намерений и диалектические цели состоят в разрешении спора о том, как следует поступить в данной ситуации, а риторическая цель каждой из сторон заключается в том, чтобы не только отстоять свою позицию, но и убедить других агентов спора принять отстаиваемую ею позицию в качестве своей, то речь идет о делиберативном диалоге. Если все указанные характеристики имеют место, но изначальная ситуация касается мнений сторон не о действиях, но о фактах и оценках ими конкретных положений дел — это убеждающий диалог. Если в диалоге только одна сторона намерена защищать свою позицию при помощи аргументов, то мы имеем дело с информационным диалогом.

Принципиальное различие между классификацией диалогов Уолтона—Краббе и разграничением между обоснованием, убеждением и практической аргументацией, связанным с нашей логико-когнитивной теорией аргументации, — это критерии, при помощи которых проводятся границы, и уровень анализа аргументации, на котором это осуществляется. Уровень проведения разграничений, разумеется, отражает принципиальную цель создания обеих классификаций. Уолтон и Краббе стремятся к установлению границ между видами диалоговых взаимодействий рациональных агентов, отвлекаясь от формальных и лингвистических аспектов их реализации. Во главу угла этой классификации поставлено то, каким образом посредст-

---

<sup>17</sup> *Atkinson K., Bench-Capon T. Practical reasoning as presumptive argumentation using action based alternating transition systems // Artificial Intelligence. 2007. Vol. 171. P. 855—874.*

<sup>18</sup> *Лисанюк Е. Н. Правила и ошибки аргументации // Логика: Учебник / Под ред. А. И. Мигунова, И. Б. Микиртумова, Б. И. Федорова. М.: Проспект, 2010. С. 588—658.*

вом участия в диалоге как рече-коммуникативном взаимодействии стороны могут решать свои многообразные задачи, круг которых в ней ограничивается диалектическими целями сторон. Различия между видами аргументации в логико-когнитивной теории относятся к аргументации в той мере, в какой она является познавательной деятельностью интеллектуальных агентов, и они связаны главным образом с ее формальными и когнитивными аспектами. Граница между тремя видами аргументации касается и коммуникативных аспектов взаимодействия агентов в споре, однако они берутся в расчет предельно абстрактными, потому что узловым звеном здесь выступает позиция агента спора как проявление когнитивного агента в нем, а диалектическая цель спора — изучение позиции агента — остается неизменной для всех трех видов аргументации. Таким образом, разграничение между тремя видами аргументации не выходит за рамки четырех видов диалогов, по классификации Уолтона—Краббе, — научного, убеждающего, информационного и делиберативного, причем касается лишь вполне определенных подвидов этих диалогов. Обоснование может быть информационным или научным диалогом, при условии, что диалектической целью, в терминах классификации Уолтона—Краббе, выступает получение информации одним агентом от другого. Убеждение — это, конечно, убеждающий диалог, но не любой, а лишь такой, где стороны обсуждают мнения, но не действия. Практическая аргументация — это преимущественно делиберативный диалог, но он может быть и информационным, когда речь идет об обсуждении линий поведения одной стороны. Как видим, операция перевода одной классификации в термины другой носит весьма приблизительный характер, потому что они относятся к разным уровням анализа аргументации и диалога.

Перейдем к обсуждению собственно диалектического подхода Уолтона. Он и его последователи считают, что центральную роль в том, каким образом реализуется аргументация в диалоге, играют схемы аргументации, обеспечивающие ее успешность. Понятие схемы аргументации было выдвинуто Х. Перельманом и Л. Ольбрехт-Тытекой в рамках своей концепции новой риторики в противовес понятию правила вывода в логике, чтобы зафиксировать иной способ анализа рассуждений по сравнению с их формальным анализом, как это делается в логике и математике. Идеи Перельмана и Ольбрехт-Тытеки мы рассмотрим ниже.

Уолтон и его последователи подразделяют схемы аргументации на три большие группы: дедуктивные, индуктивные и отменяемые (*defeasible*). Первые две группы схем отождествляются со строгими правилами вывода. Они характеризуют умозаключения, вероятность истинности заключения в которых является исчисляемой при помощи соответствующих формализмов, например семантических, вероятностных и других. Подобные схемы аргументации достаточно хорошо описаны в логике, а на изучении третьей, отменяемой, схемы, и фокусируются эти авторы. Суть отменяемой схемы аргументации они описывают следующим образом: «утверждение, следующее из некоего множества посылок и основанное на аргументе, представляющем собой отменяемую схему, может быть принято, но позднее отклонено в силу того что, согласно вновь поступившему свидетельству, оказывается более не приемлемым».<sup>19</sup> Именно схемы аргументации, по их мнению, обеспечивают успешность каждого из речевых вкладов, производимых участниками диалога, потому что служат своего рода диалектическим способом кодирования и декодирования позиций сторонами в диалоге. Использование определенных аргументативных схем позволяет участникам восстанавливать имплицитные послылки, что особенно важно для отменяемых схем, для которых характерно, что вновь выявленные или добавленные послылки изменяют заключение. На аргументативные схемы как на критерий выявления невыраженных посылок указывают и сторонники прагма-диалектики, однако суть того, что понимается под аргументативной схемой, они трактуют иначе, чем последователи диалектического подхода.

Всего Уолтон насчитывает 25 аргументативных схем и позиционирует их как своего рода обобщение диалектических топиков, имеющих долгую традицию изучения, начиная с античных авторов вплоть до современных исследователей, выдвигающих альтернативные классификации аргументативных схем.<sup>20</sup> К каждой из схем он выдвигает специальную группу из 3—5 критических вопросов, эвристическая функция которых состоит в том, чтобы служить проверке валидности рассужде-

---

<sup>19</sup> Walton D., Macagno F. Enthymemes, argumentation schemes and topics // *Logique & Analyse*. 2009. Vol. 205. P. 40.

<sup>20</sup> Walton D. *Argumentation Schemes for Presumptive reasoning*. Lawrence Erlbaum Associates. New York, 1996. P. 46 and ff.

ния, построенного на основе данной аргументативной схемы. При помощи аргументационной схемы посредством соответствующего критического вопроса агент в диалоге может подвергнуть критике рассуждение другого агента целиком или какие-то отдельные его части, например посылки. Если в ответ на подобную критику агенту не удалось в диалоге защитить свое рассуждение, значит оно считается отвергнутым. Аргументативные схемы, касающиеся практических рассуждений, и критические вопросы к ним мы подробно обсуждаем в п. 5.3.

Приведем пример одной из аргументативных схем — схемы «на основе знака». Пусть *A* — предложение, описывающее обнаруженный факт, *B* — другое предложение, и заключение выводится в связи с тем, что было обнаружено:

*A истинно в данной ситуации;*  
*B в данной ситуации A, будучи ее знаком, обычно указывает на то, что B истинно;*  
*Значит, B истинно в данной ситуации.*

Примером рассуждения на основе схемы «из знака» может служить следующее:

*A: Барометр падает;*  
*B: Надвигается буря, раз барометр падает;*  
*Значит, надвигается буря.*

Ключевыми критическими вопросами к аргументативной схеме «из знака» являются следующие:

- Насколько сильна связь между знаком и фактом, знаком которого он претендует быть?
- Имеются ли другие факты, о наличие которых достоверно говорит данный знак?

Желая отклонить данное рассуждение, мы можем подвергнуть критике предложение *A*, предположив в духе второго из этих вопросов, что барометр неисправен.

Хорошим примером аргументативной схемы «из знака», по мнению Уолтона, может служить известное рассуждение Шерлока Холмса о карьере Ватсона в качестве военного врача. На основе того, что кожа Ватсона смуглая от загара, но не по природе, что тот был ранен и недавно перенес тяжелую болезнь, имеет военную выправку, но манеры джентльмена, а не военного и пр., Холмс догадывается об участии Ватсона в военной

кампании в Афганистане.<sup>21</sup> Справедливости ради отметим, что данное рассуждение Холмса можно считать построенным на основе аргументационной схемы «из знака» с существенными ограничениями, которые касаются этого понятия в целом. Так, рассуждение Холмса соответствует схеме «из знака», если принять два допущения. Первое касается презумптивного и коммуникативного характера рассуждения на основе аргументативной схемы, а второе означает согласие с тем, что критические вопросы и отбрасывание промежуточных заключений, отклоняющих их, тоже включены в эту схему. На второе обстоятельство — что аргументативные схемы представляют собой лишь часть механизма правдоподобного рассуждения — справедливо указывает и Д. В. Зайцев: «Сами рассуждения, построенные по той или иной аргументативной схеме, приобретают убеждающую силу благодаря сложному комплексу, включающему, во-первых, заданные сочетания параметров в некоторых высказывательных формах, а во-вторых, определенные сочетания самих высказывательных форм посылок и заключения. Таким образом, комплексное образование, включающее в себя связи двух уровней — внутри высказывательной формы и между высказывательными формами, — и является аргументативной схемой и одновременно топом аргументативных рассуждений».<sup>22</sup>

Рассуждения, сконструированные при помощи схем данного типа, подразумевают риторическую энтимему, потому что опираются либо на согласие другой стороны с посылками, либо, наоборот, на критику в русле соответствующих критических вопросов, причем и согласие и критика другой стороны тоже представляют собой некоторые рассуждения. В свете логико-когнитивной теории аргументации подчеркнем имплицитный коммуникативный характер схем аргументации — в большинстве случаев они не могут служить надежными канонами рассуждений сами по себе и предполагают защиту и критику рассуждения, хотя это не столь очевидно в самом понятии схемы аргументации и становится более выпуклым при присталь-

---

<sup>21</sup> *Конан Дойл. А. Эюд в багровых тонах / Пер. с англ. Н. Трениной // Конан Дойл А. Приключения Шерлока Холмса. М.: Молодая гвардия (Школьная б-ка), 1988. С. 15—124.*

<sup>22</sup> *Зайцев Д. В. Схемы аргументации: игры риторического Mind'a или источник общезначимости аргументативных рассуждений? // Модели рассуждений-4: Аргументация и риторика / Под ред. В. Н. Брюшинкина. Калининград: Изд-во БФУ им. И. Канта, 2011. С. 65.*

ном рассмотрении того, как схемы аргументации функционируют в диалоге. Таким образом, рассуждения, построенные на основе каждой из подобных аргументативных схем Уолтона, носят отменяемый и вероятностный характер, и могут быть охарактеризованы как хорошо подкрепленные гипотезы относительно достоверности своих заключений. Аргументативные схемы Уолтона, равно как и аргументативные схемы, предлагаемые другими авторами, фиксируют только определенную часть рассуждения, отвлекаясь от детализации строения посылок и особенностей связи между ними — на этом аспекте мы подробно останавливаемся в п. 5.3.

### 2.2.2. Формально-диалектические теории

Бурный рост формальной логики в конце XIX—начале XX века способствовал сначала своеобразному вытеснению из нее коммуникативной составляющей, носившей, впрочем, прикладной характер, а затем, в середине XX века, — усилению попыток ее вернуть, но уже на новых концептуальных и формальных основаниях. К середине века в области математической логики преимущественно на теоретической почве интуиционистской и конструктивистской математики и логики вызрели тенденции, позволившие увидеть суть диалога как своеобразного игрового взаимодействия двух и более субъектов с целью установления истинности высказываний. Идеи диалогической логики (диалогических игр) П. Лоренца — семейства специальных формализмов, сконструированных для того чтобы посредством конечного количества ходов двух игроков продемонстрировать истинность некоей формулы, — были продиктованы попыткой построить формальное определение истины в духе операционализма.<sup>23</sup> Лоренц считал, что построить такое определение можно конструктивно при помощи совокупности операций логического характера, т. е. без того чтобы прибегать к дополнительным допущениям семантического характера. Он писал: «Что касается этого семантического определения истины, остается вопрос: каким образом мы можем знать, что правило отвечает необходимому требованию, в соответствии с которым мы всегда переходим от истинных высказываний к истинным.

---

<sup>23</sup> Lorenzen P. Einführung in die operative Logik und Mathematik. Berlin: Springer, 1995.

Если мы исследуем данный вопрос, то увидим, что семантическое определение логической общезначимости предполагает общезначимость самих логических правил».<sup>24</sup>

Концептуальные истоки диалогической логики П. Лоренцен видел, с одной стороны, в античной диалектике с ее сократическим диалогом и соревновательным духом ученых дискуссий, а с другой, — в концепции «языковых игр» Л. Витгенштейна, выдвинувшей на первый план представление об игровом и деятельностном процессе получения и верификации знаний.<sup>25</sup> В диалоговой логике понятие истинности (общезначимости) формулы задается при помощи игры для двух игроков, проponentа и оппонента, в которой имеется две группы правил, структурные и логические. Структурные правила формируют само взаимодействие игроков, устанавливая правила начала и окончания игры, а также правила ходов и (закрытия) раундов. Логические правила — это правила перехода от одной позиции игрока в игре к другой, и они, по сути, представляют собой обычные правила вывода с поправкой на то, что последовательность посылок есть последовательность позиций игроков.<sup>26</sup> В дальнейшем было построено несколько систем диалоговых логик и их логические свойства были обстоятельно изучены. Диалоговая логика оказалась весьма перспективным направлением в логике, и на современном этапе имеется ряд ее приложений, включая и прагматическое, предложенное Э. Барт и Э. Краббе и выступающее одной из ключевых формально-диалектических концепций.<sup>27</sup>

Формально-диалектические концепции опираются на формальную логику как на теорию, устанавливающую правила игры на уровне переходов от одной позиции к другой, но не составляющую всего корпуса правил этой игры, где имеются и другие правила, не сводимые к логическим. Развитие формальной диалектики позволило раздвинуть жесткий процедурный канон монологического молчаливого умозаключения в интеллекте виртуального игрока и применить элементы этого ка-

---

<sup>24</sup> Lorenzen P. Constructive philosophy. University of Massachusetts Press, 1987. P. 60.

<sup>25</sup> Lorenzen P. Logik und Agon // Lorenzen und K. Lorenz. Dialogische Logik. Darmstadt, 1978. (1958), 1—8.

<sup>26</sup> Павлова А. М. Истинность в ИФ-логике и диалоговой логике // Логические исследования. Вып. 21 (2014).

<sup>27</sup> Barth E. M., Krabbe E. C. W. From Axiom to Dialogue. Walter de Gruyter. Berlin, New York, 1982.



нона к определенного типа диалогическим взаимодействиям игроков.

Сообщество логиков оперативно отреагировало на «диалектический» вызов, и во второй половине XX века были предложены еще две логические концепции, могущие претендовать на то, чтобы называться «диалектическими логиками», или «формальными диалектиками»: теория формальных дискуссий Н. Решера<sup>28</sup> и собственно формальная диалектика Ч. Хэмблина, которому принадлежит и это название.<sup>29</sup> На современном этапе каждый из трех проектов «новой диалектической логики» вырос в традицию, имеет последователей и успешно развивается. Диалоговые игры — это логическая теория двухагентного вывода (двухагентной игры), для которой были построены формальные системы классического, интуиционистского и конструктивного типов, а также некоторые модальные и прагматические приложения.<sup>30</sup> Подход Н. Решера дал толчок исследованиям в области немонотонной логики и логики с умолчаниями.<sup>31</sup> Формальная диалектика развивается в направлении создания специальных протоколов диалога.<sup>32</sup> Отечественному исследователю наиболее знакомо, пожалуй, одно из неформальных ответвлений диалогической логики — проект прагма-диалектики, развиваемый группой коллег из Университета Амстердама под руководством профессора Ф. ван Еемерена,<sup>33</sup> к которому мы обратимся в п. 2.5.1.

Рассмотрим особенности формальной диалектики как одной из концепций диалектической логики, предложенной Ч. Хэмблином в 8-й главе трактата «Fallacies» («Ошибки в рассуждениях»). Хэмблин пишет: «Диалектика, описательная или форма-

---

<sup>28</sup> Rescher N. *Dialectics: A Controversy-Oriented Approach to the Theory of Knowledge*. Albany (State University of New York Press), 1977.

<sup>29</sup> Hamblin Ch. *Fallacies*. London Methuen, 1970.

<sup>30</sup> Rahman Sh., Tulenheimo T. *From Games to Dialogues and Back: Towards a General Frame for Validity* / Ed. O. Majer, A.-V. Pietarinen, T. Tulenheimo. *Games: Unifying logic, Language and Philosophy*. Springer Dordrecht, 2009. P. 153—208.

<sup>31</sup> Prakken H., Vreeswijk G. *Logic for Defeasible Argumentation* // *Handbook of Philosophical Logic*. Vol. 4 (2nd Edition ed.) / Ed. D. M. Gabbay and F. Guenther. Dordrecht: Kluwer Academic, 2002. P. 218—319.

<sup>32</sup> Wells S., Reed Ch. *Testing formal dialectic* // *Lecture Notes in Computer Science*. Vol. 4049/2006 / Ed. S. Parsons et al. Berlin: Springer Verlag, 2006. P. 74—87.

<sup>33</sup> Еемерен Ф. ван, Гроотендорст Р. *Речевые акты в аргументативных дискуссиях*. СПб.: Нотабене, 1994.



льная, есть более общее изучение, чем логика, в том смысле, что логика может быть понята как совокупность диалектических соглашений. Когда правила логики соблюдаются всеми участниками и определенные логические цели являются частью общей цели — это есть некий идеал для дискуссий определенных видов».<sup>34</sup> По мнению Хэмблина, участники вступают в спор ради некоторой логической цели, скажем, установления логического значения какого-либо высказывания, и производят ходы по правилам (некоторой) логики. Различием между формальным выводом и так понимаемым диалектическим спором выступает наличие участников и функционального протокола их взаимодействия, помимо логических правил корректных переходов от одних правильно построенных выражений к другим. В споре участники последовательно принимают (отклоняют) выдвигаемые друг другом позиции (посылки) и тем самым дают (отклоняют) санкцию на переход к следующей позиции.

Несмотря на то что свою концепцию формальной диалектики Хэмблин предложил в сочинении, посвященном анализу и классификации ошибок в рассуждениях, тем не менее формальную диалектику он выдвинул в качестве логической теории убеждающего диалога. Хэмблин пишет: «Формальная диалектика... не зиждется на анализе ошибок (*fallacies*) в качестве своего единственного обоснования, и менее всего на анализе ошибок из списка общепринятых. Это дисциплина, к которой нас неявным образом подводит содержащееся в учебниках обсуждение ошибок и которая представляет собой неустановленное пока основание этих дискуссий. Она, вероятно, вытеснит из употребления эти дискуссии, подобно тому как Формальная Логика вытеснила Топику. Ее связь с изучением ошибок, по общему признанию, не является непосредственной, и время от времени мы также обнаруживаем некоторые ее элементы в позитивных теориях рассуждений. Однако если разрозненные обсуждения ошибок продолжают и требуют некоторого обоснования, помимо своей развлекательной ценности, то именно формальная диалектика должна им быть».<sup>35</sup>

Особенностями такой теории, согласно замыслу Хэмблина, должны были выступать следующие ее характеристики. В первых, ее нормативный характер, по аналогии с тем, как это

<sup>34</sup> Hamblin Ch. Fallacies. P. 256.

<sup>35</sup> Ibid. P. 256.

обстоит в теории логического вывода; во-вторых, логические основания синтаксиса, т. е. идея о том, что переход от одной позиции к другой должен производиться по логическим правилам; и, в-третьих, наличие специальных правил предписывающего характера, конституирующих коммуникативный протокол взаимодействия сторон. То обстоятельство, что теория призвана была упорядочить необъятное до этого множество ошибок в рассуждениях, а также концепции ошибок классификации, Хэмблин не считал первостепенным.

Под ошибками Хэмблин понимал разного рода приемы и уловки, используемые преимущественно в убеждающих дискуссиях. Основную проблему анализа ошибок в рассуждениях Хэмблин видел в несистематическом характере предшествующих классификаций. Ошибка в рассуждении приводит к ситуации, когда вопреки тому, что заключение кажется логически следующим из посылок, на проверку оказывается, что заключение не следует из них корректным образом. Хэмблин считал, что если в рассуждении идентифицировали какую-либо ошибку, то причина ошибочности должна быть равным образом идентифицируема и в других подобных случаях. Формальная диалектика призвана была стать для них упорядочивающим основанием, в силу того что ее каноны позволяют представить разнородный свод ошибок в рассуждениях систематическим образом.

С точки зрения формальной диалектики спор есть диалектическая система, или диалог  $D$ , состоящий из некоторого формального языка, корпуса правил из двух групп — синтаксических, или логических, — и правил диалога, а также двух участников  $W$  и  $B$ , для каждого из которых имеется непустое количество полей обязательств (*commitment store*)  $C^W(\Sigma c_i)$  и  $C^B(\Sigma c_j)$  (где  $i, j \geq 1, i, j \in N$ ), таких что всякое  $C^\Omega$  есть совокупность вкладов  $c_1^\Omega, c_2^\Omega, \dots, c_n^\Omega$  участника в диалоге, охватывающая все вклады этого участника в данном диалоге, начиная с первого раунда этого диалога и до последнего. Корректными действиями участников диалога могут быть либо утверждения, либо вопросы — требования действий от другого игрока, производимые по определенным правилам. Действия игроков могут быть следующие: два вида вопросов — требование посылок для данной формулы *Why* и требование следствий из данной формулы *Resolve*; и три вида действий — утверждение формулы, согласие с формулой *Com*, утверждаемой другим игроком, и отказ от формулы *No*. Вклад участника  $c_i^\Omega \dots$  — это всякое его дейст-

вие в данном диалоге, соответствующее правилам совершения действий в *D* и корректное, согласно определению формального языка *D* и корпусу синтаксических правил. Замкнутый раунд диалога *D* — этой непустая упорядоченная совокупность корректных вкладов участников, в которой имеется хотя бы одна пара вкладов каждой из сторон, упорядоченная согласно правилам *D*. Иными словами, всякий раунд *D* представляет собой корректный вклад одного из участников и ответный корректный вклад другого, где процедура ответа соответствует правилам *D*.<sup>36</sup>

В зависимости от того, каковы цели вступления участников в диалог, количество корректных вкладов может быть расширено или ограничено. Целями формально-диалектического взаимодействия могут быть выяснение мнения партнера по диалогу по поводу некоторого высказывания (формулы), выяснение такого мнения с выведением его из посылок или же выяснение вообще оснований для принятия некоторого высказывания. С точки зрения формальной диалектики первый и второй тип диалога есть выяснение того, принадлежит ли данное высказывание, либо его отрицание полю обязательств партнера, а третий — того, является ли поле обязательств партнера непротиворечивым после добавления к нему некоторого высказывания или его отрицания. В первом случае речь идет о простейшем типе диалога, или вопросно-ответной диалектической системе. Вторым тип диалога — это «система почему-потому с вопросами». В третьем случае имеет место диалектическая система «почему-потому».<sup>37</sup>

Формальная диалектика Хэмблина представляет собой одну из первых попыток построения специального диалогового протокола для аргументации. Идеи Хэмблина положили начало новому направлению в области аргументации — созданию специальных информационных систем для ее анализа и визуализации, начиная от простейших, предложенных еще им самим, до современных. Среди современных ИТ-приложений ведущими являются *Rationale* — ее первые версии были созданы учениками Хэмблина, а также *Carneades*, *Araukaria*.

Формальная диалектика Хэмблина выдвинула на первый план две теоретические проблемы, связанные с созданием подобного рода формализмов. Если речь идет об игре, каковы

<sup>36</sup> Лисанюк Е. Н. Риторика и формальная диалектика. С. 37—52.

<sup>37</sup> Hamblin Ch. Fallacies. P. 264.

функции выигрыша, в чем заключается понятие выигрышной стратегии? От ответа на эти вопросы зависит принципиальное понимание сути аргументации как стратегической деятельности, потому что в этом случае формализм подразумевает наличие таких понятий, или познавательной деятельности — в этом случае он этого не подразумевает. Мы придерживаемся второго пути в логико-когнитивной теории аргументации, не в последнюю очередь потому что всякая выигрышная стратегия в такой игре всегда подразумевает демонстрацию либо необходимой истинности данной формулы, либо ее необходимой неистинности. Второй вопрос такой: как выразить формальными средствами отказ игрока в ходе игры от своего утверждения, чтобы это не приводило к противоречию в поле обязательств? В логико-когнитивной теории аргументации мы решаем эту проблему следующим образом. Во-первых, мы исследуем строение позиции агента спора целиком относительно других позиций в споре и не рассматриваем пропозициональный уровень аргументационного множества — понятия, аналогичного полю обязательств. В результате нам не требуется моделировать отказ агента — достаточно, чтобы его позиция была бесконфликтно упорядочена отношением *support*. Во-вторых, используем понятие распространения и расширения аргументационного множества, чтобы моделировать пополнение и упорядочение. И то и другое означает, что как синтаксические правила перехода от одной позиции в игре, так и структурные правила самого диалога мы будем трактовать абстрактно: в первом случае абстрактно от какой-либо конкретной формально-логической теории, а во втором — абстрактно от какой-либо конкретной теоретико-игровой концепции.

### **2.3. Формальные и формализованные теории аргументации**

На формальном уровне аргументация предстает в виде структурных схем или функциональных моделей, призванных продемонстрировать особенности различного рода связей отдельных элементов аргументации между собой, причем и сами элементы и связи между ними рассматриваются абстрактно. В большинстве случаев подобные схемы и модели абстрагируются от

речевой или лингвистической формы предъявления точек зрения и аргументов, а также от того обстоятельства, участвуют в аргументации люди или абстрактно трактуемые интеллектуальные агенты. При этом подразумевается, что эти схемы и модели отражают соответствующие формы, приемы или способы аргументирования, используемые любыми рациональными участниками диалогов. Многие формализованные концепции аргументации абстрагируются и от коммуникативной стороны аргументации. В представленном далее обзоре формальных и формализованных теорий аргументации мы не будем четко проводить границу между ними и зафиксируем ее здесь. Формальные теории аргументации нацелены на создание формализмов, моделирующих структуры и процедуры аргументирования на каком-то одном уровне ее анализа, и они не прибегают к тому, чтобы создавать какие-либо содержательные интерпретации подобных формализмов. Строго говоря, формальных теорий аргументации имеется пока только две: хорошо известная логическая теория доказательства и пока еще не столь хорошо известная теория абстрактных аргументационных структур Дунга. Формализованные теории аргументации, в отличие от формальных, стремятся к созданию содержательных концепций аргументации, в том числе и при помощи формальных теорий или семейств формализмов. Формализованные теории аргументации включают в себя также и *IT*-приложения, предназначенные для анализа и практического применения формализмов, моделирующих аргументацию. Подобные теории аргументации, как правило, охватывают два или более уровня ее анализа.

Формализованные концепции аргументации, фокусирующие свои исследования на ее формальном уровне и претендующие на создание специальных моделей анализа ее содержательных аспектов, можно условно разделить на три большие группы в зависимости от того, средствами каких наук эти исследования осуществляются:

- прагматические и прагма-лингвистические концепции,
- системно-аналитические и нейро-когнитивные подходы,
- логические и теоретико-игровые теории.

Аргументация понимается по-разному в ракурсах рассмотрения этих трех направлений ее изучения вследствие различий в трактовке ее предмета и объекта. В целом, выделение этих направлений характеризует в большей степени методы, исполь-

зуемые для ее анализа, нежели саму аргументацию. Ниже мы обсудим некоторые особенности изучения аргументации в рамках этих трех направлений, уделяя наибольшее внимание третьему, логическому, потому что в нем понимание сути аргументации неизменно связывается с ее познавательным характером, что сближает нашу логико-когнитивную теорию аргументации с логическими подходами к ней. Прагматические и прагма-лингвистические концепции, равно как и системно-аналитические и нейро-когнитивные, не выделяют исследование аргументации как особый проект, потому что в русле этих исследований она находится в общем предметном поле изучения коммуникативных или речевых взаимодействий рациональных агентов. Прагматические и прагма-лингвистические концепции, относящиеся к формальным и формализованным, мы вкратце рассмотрим в п. 2.5.3. В этом разделе обратимся сначала к концепциям третьего направления, затем к концепциям второго направления.

Главная особенность формальных логических теорий заключается в том, что они построены на основе абстрактного понятия истинности либо как общезначимости, либо как выполнимости (реализуемости). И в том и в другом случае они нацелены на то, чтобы уточнить понятие логического следования, понимаемого в качестве главной и единственной процедуры корректного перенесения истинного значения с посылок рассуждения на его заключение. В современных логических теориях отвлекаются от философской стороны трактовки истины, и истинностные значения задают при помощи различного рода семантических моделей, носящих формальный характер. В силу этого ключевой особенностью формально-логических теорий аргументации является то, что в них единственным механизмом осуществления аргументации считают отношение логического следования, а единственным способом проверки эффективности — теоретико-модельные или теоретико-игровые семантические формализмы.

Направления исследований аргументации на логическом уровне стремятся к тому, чтобы формально-логическими средствами не только выразить сугубо логические понятия истинности и следования, но и в той или иной степени представить коммуникативную сторону аргументации. Такие направления исследований аргументации можно условно разделить на три группы, в зависимости от того каким образом рассматриваются вопросы истинности аргументов и отношения логического сле-

дования между ними или между ними и тезисом (точкой зрения). Первую группу составляют подходы, нацеленные на моделирование истинностного значения в условиях коммуникативной ситуации. Вторую группу образуют концепции аргументации, стремящиеся преодолеть ограничения, накладываемые отношением логического следования. Авторы, работающие в этом направлении, стремятся сформулировать отменяемые и иные немонотонные понятия связи между аргументами и тезисом, рассматривая семантическое, или теоретико-модельное, и теоретико-игровое определения следования в качестве дефолтных версий такой связи, когда по умолчанию подразумевается, что обновление или модификация информации, содержащейся в аргументах, способны повлечь изменение этой связи.

Концептуальным фундаментом исследовательских проектов третьей группы выступает отказ от того, чтобы опираться на какие-либо конкретные понятия логического значения и логического следования на логическом уровне. Сторонники этого направления предлагают рассматривать собрания неинтерпретированных выражений некоего языка — аргументационных структур, способных служить аргументами или контраргументами, в качестве особых структур, участвующих в аргументации с целью собственной защиты или атаки на другие подобные структуры. Принадлежность таких концепций аргументации логическому направлению исследований, а не системно-аналитическому или какому-либо иному формальному направлению, определяют два обстоятельства. Во-первых, логические понятия истины и следования, модифицированные определенным образом, используются на метауровне этих аргументационных структур, т. е. на уровне их взаимодействия. Во-вторых, в рамках этого сравнительно молодого направления, рассматривающего аргументацию как своего рода взаимодействие особых аргументационных структур, уже наметились две тенденции. Первая тенденция следует в первоначальном русле и продолжает развивать идею неинтерпретированных аргументационных структур, и в ней в свою очередь уже начинают оформляться два течения — дедуктивных и недедуктивных подходов к аргументационным структурам.

В русле первой тенденции на повестке дня стоят вопросы манипулирования аргументационными структурами и уточнения семантик для них. Так, формальные аспекты распространения аргументационных структур посредством присоединения одной к другой призваны решить задачу моделирования мно-



жественных «ветвящихся» споров. Исследовательская проблема здесь состоит в том, чтобы установить формальные свойства операций с аргументационными структурами, напоминающими объединение и пересечение множеств, и ответить на вопрос о том, какие из получаемых в результате подобных операций аргументационные структуры следует считать тождественными и в каком смысле. Подобные задачи решаются при помощи определения расширений (*extension*), т. е. при помощи уточнения семантических характеристик соответствующих структур.

Как показывают результаты последних исследований, существует ряд корректных способов установления связей между аргументационными структурами, и часть из этих способов подразумевает их сокращение в качестве необходимого условия корректности, т. е. то, что некоторые атаки и контратаки будут удалены в процессе переупорядочения структур. Еще один важный вывод этого исследования говорит о том, что результаты операций с аргументационными структурами, различающимися тем, какими логическими свойствами характеризуется в них отношение *attack*, тем не менее могут оказаться эквивалентными, т. е. различные распространения разных аргументационных структур могут обладать одинаковыми расширениями.<sup>38</sup>

Другое направление исследований в этом же формальном ключе фокусируется на особенностях распространений аргументационных структур, нацеленных на их усиление. В «классической» абстрактной аргументационной структуре Дунга нет никакого иного отношения ее упорядочения, кроме *attack* и производных от него. Однако если ввести дополнительное упорядочение на аргументационной структуре, например, при помощи какой-либо ценности посредством соответствующей характеристической функции,<sup>39</sup> то открывается возможность для того, чтобы считать одни аргументы более «сильными» в свете данной ценности, чем другие, и рассматривать возможность усиления (*enforcement*) структуры посредством замены аргументов, оказавшихся слабыми в условиях атаки, на более сильные. Далее, можно построить определения минимального и

---

<sup>38</sup> *Baumann R.* Normal and strong expansion equivalence for argumentation frameworks // *Artificial Intelligence*. 2012. Vol. 193. P. 18—44.

<sup>39</sup> *Bench-Capon T., Doutre S., Dunne P.* Value-based argumentation frameworks // *Ibid.* 2002. Vol. 171. P. 444—453.



нормального усиления подобного рода, которые, однако, не приводили бы к порождению новой аргументационной структуры.<sup>40</sup>

Из исследований, развивающих дедуктивные подходы в русле аргументационных структур, наиболее влиятельным является подход Беснарда и Хантера, предложивших рассматривать аргументацию посредством структур аргументов, упорядоченных на основе трактуемого в строгом смысле отношения отклонения (*defeat*). Идея Беснарда и Хантера заключается в том, что аргументация основана на аргументационной паре, в которой аргументы упорядочены отношением строгой доказуемости, так что хотя бы один аргумент в паре доказывает другой. При этом каждый из аргументов представляет собой наименьшее непротиворечивое множество формул. Содержательной интерпретацией отношения отклонения является контраргумент, оспаривающий доказуемость в паре путем отклонения правила, на котором доказуемость базируется. В логико-когнитивной теории такую разновидность атаки на довод в составе аргумента мы называем отсечением (см. п. 4.5).

Вместо понятия аргументационной структуры, на которой происходит упорядочение аргументов, Беснард и Хантер опираются на уже упоминавшееся понятие аргументационной пары и идею набора аргументов, напоминающую понятие аргументационного множества. При помощи набора аргументов они показывают, что, несмотря на то что аргументационные пары всегда упорядочены посредством заимствуемых из классической логики строгих правил и фактически замкнуты на операцию взятия логических следствий, на подобной структуре можно определить и операции взятия следствий, которые не сводятся к классическим. Это можно сделать двояким образом. Во-первых, определить такую операцию относительно какой-то конкретной базы знаний, если про нее известно, что она непротиворечива, однако не известно, какие правила описывают отношения доказуемости между аргументационными парами в ней. Это напоминает идею скептической семантики в немонотонной логике. Во-вторых, это можно сделать посредством ослабления отношения доказуемости в аргументационной паре, так что оно будет базироваться на фактически отменяемом от-

---

<sup>40</sup> *Baumann R.* What does it takes to enforce an argument? // ECAI 2012: 20th European conference on Artificial intelligence / Ed. L. de Raedt, C. Bessière, D. Dudois. P. 127—132.

ношении подтверждаемости внутри аргументационной пары: «Аргументы по-прежнему могут быть представлены парами, но отношение между ними теперь не отношение следования в классической логике, а бинарное отношение, схватывающее некую идею „пробного доказательства“ или „доказательства с использованием нестандартных фигур вывода“ вместо логического доказательства». <sup>41</sup> Результаты исследований Беснарда и Хантера внесли весомый вклад в идею абстрактных аргументационных структур Дунга, продемонстрировав, что и отменяемая и дедуктивная трактовки аргументации представляют собой более широкий взгляд на аргумент, чем подразумевается, если оперировать исключительно отменяемыми или исключительно строгими отношениями между аргументами. Эту идею мы используем в логико-когнитивной теории, где вполне может оказаться так, что на разных уровнях аргументационной структуры правила упорядочения аргументов в множестве принадлежат к этим двум разным группам.

Таким образом, данное направление исследований стремится выявить особенности операций на аргументационных структурах или их аналогах, не ограничиваясь идеей исследования упорядочения на структуре в качестве узлового звена для понимания аргументации, и пытается определить формальные свойства результатов таких операций.

Вторая тенденция делает попытку выявить внутреннее строение таких структур и, исходя из его особенностей, исследовать особенности взаимодействия аргументационных структур. Становление второй тенденции начинается с опубликованной в 1995 году и ныне сделавшейся классической статьи П. Дунга об абстрактных аргументационных структурах. Эта тенденция опирается на явно или неявно отвергаемую в рамках первой тенденции гипотезу о том, что имеются устойчивые закономерности между особенностями внутреннего строения аргументационных структур и функциональными аспектами их взаимодействия. Теория абстрактных аргументационных структур трактует подобные закономерности на основе семантики неподвижных точек, а функциональные аспекты — при помощи абстрактно понимаемых теоретико-множественных отношений, с логической точки зрения могущих быть как монотонными, так и немонотонными. «В 1995 году Дунг открыл новую

---

<sup>41</sup> *Besnard P., Hunter A. A logic-based theory of deductive arguments // Artificial Intelligence. 2001. Vol. 128. P. 234.*

эру аргументационных структур. Его базовыми операциональными понятиями были атака и допустимость, а также использование их для определения фиксированных точек и расширений. Его плодотворная статья идет далее этого. Он отождествил свои операциональные понятия с понятиями логики умолчаний и логического программирования и тем самым получил возможность представить логику умолчаний и логическое программирование в рамках аргументации». <sup>42</sup> В русле второй тенденции находится и предлагаемая здесь логико-когнитивная теория аргументации. Мы не будем здесь специально излагать теорию Дунга, потому что отчасти уже начали это делать в главе 1 параллельно с изложением основ логико-когнитивной теории аргументации и продолжим далее двигаться этим же путем в главе 4, где представим модификации концепции Дунга для обоснования и убеждения, и в главе 5, где построим специальное ее приложение для практической аргументации. Из отечественных логиков Д. Зайцев был первым, кто обратил внимание на появление этой новой тенденции в анализе аргументации. В своем обзоре формальных подходов к аргументации он сначала в общем виде изложил теорию Дунга, <sup>43</sup> а затем предпринял попытку построить на основе отношения аргументативного подтверждения прото-формализм в стиле структур Дунга. <sup>44</sup>

Промежуточное положение между этими двумя формальными направлениями исследования аргументации на основе аргументационных структур занимает идея их своего рода метанализа. Речь идет о постулатах рациональности Л. Омгуд и М. Каминады — особых метапринципах строения аргументационных структур, подразумевающих, что аргументы могут основываться на тех или иных правилах, например как в логико-когнитивной теории, где мы разграничиваем группу строгих и группу отменяемых правил. Подобные постулаты необходимы для того, чтобы обеспечить совместимость внутри аргументационного множества. Было предложено уже немало форма-

---

<sup>42</sup> *Gabbay D.* Equational approach to argumentation networks // *Argument and Computation*, 3 (2012) 2—3. P. 139.

<sup>43</sup> *Зайцев Д. В.* Аргументативные рассуждения и логика // Миссия интеллектуала в современном обществе: Сб. ст. / Ред. кол. Ю. Н. Солонин (пред.) и др. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2008. С. 446—460.

<sup>44</sup> *Зайцев Д. В.* Схемы аргументации: игры риторического Mind'a или источник общезначимости аргументативных рассуждений? // *Модели рассуждений-4*. С. 57—59.

лизмов, сочетающих в себе подход Дунга и идею анализа внутренней структуры аргумента. Такие формализмы применяются для моделирования аргументации и принятия решений, например законодательных решений в праве, поэтому было бы желательно, чтобы идея логической выводимости, пусть и в каком-то абстрактном виде, находила выражение в подобных формализмах. Если этого не сделать, то формализм может выдавать результаты, не согласующиеся со здравым смыслом. Так, допустим, агент  $\alpha$  верит, что «если  $a$ , то всегда  $b$ », но в аргументационном множестве  $A_\alpha$  им заявлено  $a$ , а  $b$  не заявлено. Теперь, когда агент принимает «если  $c$ , то всегда  $\neg b$ » и вносит этот аргумент в аргументационное множество  $A_\alpha$ , тогда это множество рискует оказаться противоречивым, что может представлять проблему для агента  $\alpha$  в споре, хотя противоречивость мнений агента и не составляет, вообще говоря, такой проблемы. Как в AGM-теории имеются специальные постулаты, которым должно соответствовать всякое расширение, распространение и сокращения множества мнений, так и постулаты рациональности для аргументационных структур, предусматривающих правила, обеспечивают непротиворечивость заключений, получаемых на их основе. Описывая постулаты рациональности, мы будем придерживаться терминологии Омгуд—Каминады и там, где с точки зрения логико-когнитивной теории следовало бы сказать «аргументационное множество поддерживает аргумент/точку зрения», вслед за этими авторами будем говорить, что «аргументационная система влечет заключение» или «в аргументационной системе выводимо заключение». Поскольку речь идет о правилах, постольку постулаты относятся к аргументационной системе, построенной на данной аргументационной структуре, а не к самой структуре непосредственно. Имеется три постулата рациональности:

- 1) прямой непротиворечивости,
- 2) непрямой непротиворечивости,
- 3) замыкания.

Постулат замыкания требует, чтобы корпус правил в аргументационной структуре был ограничен только строгими правилами, что гарантирует принятие всех следствий из неотклоненных аргументов на данной структуре. Аргументационная система соответствует постулату прямой непротиворечивости, если множество заключений, выводимых из нее, совместимо с множествами заключений, выводимых из различных расшире-

ний данной структуры. Постулат непрямой непротиворечивости говорит, что, во-первых, замыкание множества выводимых заключений на множество строгих правил само является замкнутым и что, во-вторых, для каждого расширения замыкание множества выводимых из него заключений на множество строгих правил также непротиворечиво. Нарушение каждого из постулатов рациональности ведет к затруднениям для моделирования аргументации. Так, если не выполняется постулат замыкания, то некоторые заключения, которые согласно правилам аргументационной системы должны быть выводимы, оказываются невыводимыми ввиду отсутствия в ней некоторых необходимых для этого аргументов (посылок). Нарушение постулата прямой непротиворечивости ведет к коллапсу структуры вследствие ее противоречивости, как в примере с аргументационным множеством  $A_\alpha$  выше, а нарушение постулата непрямой непротиворечивости — к тому, что привычное правило отделения (модус поненс) оказывается неприменимым.<sup>45</sup>

Вернемся к первым двум группам логических теорий аргументации. К первой группе относятся подходы, концептуально расположенные между полным отказом от понятия логического значения и увеличением количества логических значений в духе особых многозначных логик. Подобные многозначные логики часто называют логиками аргументации, потому что подразумевается, что многозначность, в отличие от двузначных исчислений, выражает коммуникативный аспект аргументации. Пионером такой идеи выступил Д. А. Бочвар, предложивший трехзначную логику  $B^3$ , в которой третьим логическим значением, помимо «истины» и «лжи», было значение «бессмысленно».<sup>46</sup> Методологическую роль своей трехзначной логики Бочвар видел в том, что она способствует анализу логических парадоксов, потому что позволяет квалифицировать как бессмысленные предложения, выражающие такие парадоксы. Другим важным методологическим соображением Бочвара, оказавшим влияние на становление логик аргументации, была идея о разграничении двух уровней анализа логических формул некоего формального языка: уровня утверждения предложения, где

---

<sup>45</sup> Caminada M., Amgoud L. On the evaluation of argumentative formalisms // *Artificial Intelligence* 171 (5—6) (2007). P. 294—295.

<sup>46</sup> Бочвар Д. А. Об одном трехзначном исчислении и его применении к анализу парадоксов классического расширенного функционального исчисления // *Математический сб.* 1938. Т. 4. Вып. 2.

ему доказательным способом сопоставляется какое-либо логическое значение, и пропозиционального уровня, на котором средствами данного языка формулируется предложение. Это методологическое соображение позволяет на логическом уровне провести границу между пропозицией-высказыванием какого-либо языка, которому можно приписать логическое значение, и местом, которое данное высказывание занимает в умозаключении, т. е. является данное высказывание аргументом, правилом вывода, теоремой и чем-то еще. Важно подчеркнуть, что Бочвар предложил формальные средства для такого разграничения, тогда как обычно в логике оно проводится при помощи метаязыка.

Идеи Бочвара применительно к аргументации продолжил и развил В. К. Финн, выдвинувший семейство многозначных логик аргументации. Он задумывал их в качестве логического основания для работы экспертных систем и предложил несколько систем подобного рода с количеством логических значений три и более.<sup>47</sup> Так, в его четырехзначной логике аргументации имеются значения:

«фактически истинно» — +1,  
 «фактически ложно» — -1,  
 «фактически противоречиво» —  $\perp$ ,  
 «неопределенно» — 0.

Семантика такой логики строится на непустом множестве пропозиций-доводов, выступающих в качестве аргументов и контраргументов, при помощи двух функций, аргументации  $G^+$  и контраргументации  $G^-$ , таких, что одна и та же пропозиция для данной формулы не может быть одновременно аргументом и контраргументом:

$$G^+(\varphi) \cap G^-(\varphi) = \emptyset,$$

и оценивающих пары пропозициональных формул посредством сопоставления им одного из четырех возможных значений следующим образом:

если данная формула  $\varphi$  имеет только поддержку в виде аргументов, то такая формула фактически истинная:  $V(\varphi) = +1$ ;

---

<sup>47</sup> Финн В. К. Об одном варианте логики аргументации // Научно-техническая информация. Сер. 2: Информационные процессы и системы. 1996. № 5—6. С. 3—19.

если данная формула имеет только критику в виде контраргументов, то она фактически ложная:  $V(\varphi) = -1$ ;  
если данная формула имеет и поддержку в виде аргументов и критику в виде контраргументов одновременно, то она противоречивая:  $V(\varphi) = \perp$ ;  
если данная формула не имеет ни поддержки, ни критики, то значение такой формулы — неопределенно:  $V(\varphi) = 0$ .

Ключевая задача построения семейства логик аргументации, по замыслу Финна, заключается в том, чтобы аксиоматизировать основные формальные отношения, образуемые посредством различных интерпретаций значений логических связей, в частности конъюнкции и дизъюнкции, на указанном множестве значений. В результате получается четыре четырехзначные логики аргументации: две стандартные, в которых логические связки конъюнкции и дизъюнкции образуют дистрибутивные решетки, а ограничения составляют пары выделенных значений  $[+1, -1]$ , т. е. сводятся к конъюнкции и дизъюнкции в двузначной логике; и две нестандартные логики, в которых эти связи неассоциативные и ограничения конъюнкции и дизъюнкции отличаются от того, какие значения они принимают в двузначной логике.

Содержательной интерпретацией подобных логик аргументации служит также выдвинутый Финном ДСМ-метод порождения гипотез, нацеленный на поиск доводов «за» и «против», или плюс-гипотез и минус-гипотез, для данного предложения. Такая аксиоматизация открывает возможность создания особых экспертных систем — компьютерных программ, нацеленных на решение задач автоматического порождения гипотез, которые можно рассматривать как поиск логически достоверных обоснований на основе правдоподобного вывода, включающего в себя не только дедуктивные, но также и абдуктивные и индуктивные методы. Идея порождения гипотез, лежащая в основе ДСМ-метода Финна, весьма близка тому, что мы называем состоятельностью позиции агента аргументации.

Вторую группу образуют концепции аргументации, стремящиеся преодолеть ограничения, накладываемые отношением логического следования. Начало исследованиям аргументации в русле этой тенденции было положено С. Тулмином, выдвинувшим модель рассуждения, решительно отличавшуюся от привычных логических фигур рассуждений в трех аспектах.<sup>48</sup>

---

<sup>48</sup> *Toulmin S. The uses of argument. Cambridge University Press, 1958.*



Во-первых, она не основывается на отношении логического следования, и связь между ее структурными элементами внутри одного и того же рассуждения не является одинаковой. Во-вторых, структурными элементами модели Тулмина выступают не только посылки (данные, поддержка) и заключение, но также степень достоверности (квалификатор), возражение и отклонение возражения. В-третьих, структурные элементы этой модели играют в ней каждый свою собственную роль, несводимую к роли другого элемента. Модель Тулмина хорошо описана в отечественных публикациях по аргументации, поэтому мы не будем здесь подробно ее излагать. Подчеркнем, что она знаменовала собой не только новый этап в области исследования аргументации, но также и новый этап в развитии логических концепции аргументации.

Эти новые логические концепции рассматривают аргументацию как сферу приложения двух ключевых идей, выводящих ее за привычные рамки логических теорий. Обе идеи в той или иной мере развивают ключевые аспекты модели Тулмина. Первая из них — это идея отменяемой связи между элементами формализма, на которую они опираются взамен строгого отношения логического следования. Вторая идея заключается в том, что в качестве атомарной единицы конструирования формализмов используют широко трактуемое понятие аргумента, тем самым отказываясь от дистинкции между дескриптивными и недескриптивными выражениями, составляющей основу для выделения пропозиций в логике. Наиболее ярко первая идея представлена в концепции аргументации Г. Праккена. Становление концепции Праккена связано с его исследованиями в области аргументации в праве, где он стремится к построению моделей рассуждений при принятии судебных и законодательных решений. Основной вывод этих исследований заключается в том, что, хотя рассуждения в праве и основаны на логических и деонтических постулатах, такие рассуждения носят отменяемый характер и, стало быть, выступают сферой приложения немонотонных формальных теорий.<sup>49</sup> В дальнейшем Праккен продолжил изучение аргументации как сферы немонотонных рассуждений и вместе с коллегами предложил несколько формализованных концепций, на одну из которых мы опираемся при построении логико-когнитивной теории. Речь идет

---

<sup>49</sup> *Prakken H.* Logical tools for modeling legal arguments. Amsterdam, 1994.



об аргументационной системе ASPIC+, которая, используя теорию абстрактных аргументационных структур Дунга, представляет собой формализм в духе Беснарда и Хантера, не только учитывающий внутреннее строение аргументов, но и дифференцирующий адресаты атак внутри аргумента и атак на аргумент целиком.<sup>50</sup>

Концепции Праккена, особенно ASPIC+, развивают идеи отменяемых связей между аргументами, которые на базе теории графов выдвинул Дж. Поллок. Это и есть вторая ключевая для данной группы формальных теорий идея. Главным содержательным положением концепции Поллока выступает тезис о том, что обоснованное мнение является таковым в силу правил, используемых для его обновления. «То, в чем агент убежден, обладая каким-либо мнением, есть функция от двух аргументов, введенных в рассуждение посылок, и того, насколько далеко агент продвинулся в данном рассуждении. Необходимым условием для того, чтобы мнение было обоснованным, является рассуждение агента, доставляющее аргумент в поддержку этого мнения, однако это не является достаточным условием, потому что агент может также выдвинуть аргумент, отклоняющий первый аргумент».<sup>51</sup> Поллок моделирует процесс аргументации при помощи графа, узлы которого представляют собой аргументы, отменяемый статус которых в составе рассуждения есть функция от отменяемых статусов аргументов — других узлов данного графа. Поллок абстрагируется от того, чтобы выяснять логические свойства отменяемости аргументов в рассуждении, и видит свою задачу в том, чтобы сначала отделить отменяемые основания обоснованности мнений от неотменяемых, а затем выработать классификацию отменяемости первых из них, которая позволила бы формализму, моделирующему подобные рассуждения, различать то, каким образом тот или иной аргумент может быть отклонен. Неотменяемые основания характеризуют дедуктивные умозаключения, базирующиеся на строгих правилах. Отменяемые рассуждения — это *prima facie* основания, или гипотезы, в пользу заключения, и они различаются тем, каким образом их можно в рассуждении отклонить. Поллок выделяет три вида такого отклонения —

---

<sup>50</sup> *Prakken H.* An abstract framework for argumentation with structured arguments // *Argument and Computation*. 2011. Vol. 1. P. 93—124.

<sup>51</sup> *Pollock J.* Justification and Defeat // *Artificial Intelligence*. Vol. 67. P. 380.

опровержение, когда рассуждение содержит контраргументацию в пользу противоположного мнения, подрыв, когда в нем имеется контраргумент, отклоняющий данный аргумент, и отсечение, когда контраргументация отклоняет связь между аргументами. Эти три вида отклонения аргументов мы подробно обсуждаем в п. 4.4.

К первой группе формализованных подходов, нацеленных на моделирование истинностного значения в условиях коммуникативной ситуации, относятся иллокутивная логика — теория, хорошо известная отечественным логикам и исследователям аргументации. Идея иллокутивной логики принадлежит Дж. Сёрлю, а реализован был этот проект его учеником Д. Вандервекеном.<sup>52</sup> Эта формальная теория фокусируется на понятии речевого действия в качестве атомарной единицы формальной теории, вместо истинностных значений оперирует понятиями успешности и эффективности и претендует на то, чтобы быть многосортной формальной теорией недескриптивных выражений, моделируя закономерные связи между ними на прагматическом уровне. Развитие иллокутивной логики сопряжено с рядом трудностей.<sup>53</sup> Идеи построения формальной теории аргументации на прагматическом уровне развивает А. Шуман в своей теории рефлексивных игр, где аргументация понимается как разновидность стратегической игры на не-архимедовой модели, реализуемой при помощи иллокутивных действий в качестве ходов игроков.<sup>54</sup>

Завершая обзор формальных и формализованных теорий аргументации, обратимся к совершенно новому подходу в области логики, который, как нам кажется, способен в дальнейшем оказать существенное влияние на развитие формализованных теорий аргументации. Речь идет о развиваемом группой отечественных исследователей оригинальном подходе к моде-

---

<sup>52</sup> Сёрль Дж., Вандервекен Д. Основные понятия исчисления речевых актов / Пер. с англ. А. Л. Блинова // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 18. Логический анализ естественного языка / Под ред. В. В. Петрова. М.: Прогресс, 1986. С. 243—262.

<sup>53</sup> Карпов Г. В. Семантический анализ иллокутивных актов средствами прагматического языка Л Монтегю // Миссия интеллектуала в современном обществе: Сб. ст. / Ред. кол. Ю. Н. Солонин (пред.) и др. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2008. С. 461—469.

<sup>54</sup> Schumann A. Reflexive games and non-Archimedean probabilities // P-Adic Numbers, Ultrametric Analysis and Applications. 2014 (1). Vol. 6. P. 66—79.

лированию мышления, основанному на теории нейронных моделирующих полей и динамической логике. В основе этой концепции — назовем ее условно нейронно-сетевой — лежит идея презумптивного представления о правдоподобных рассуждениях. Суть ее в том, что правдоподобное рассуждение трактуется как разновидность абдуктивного, в котором агент формулирует несколько гипотез-оснований для выведения заключения и пытается выбрать наиболее достоверную из них. Именно так авторы данной концепции трактуют процедуру принятия решения, например о постановке диагноза в медицине. «Подтверждение гипотезы, вызывающее положительную эмоцию, увеличивает ее вероятность и, следовательно, близость концепции-модели нашему миру (проявление инстинкта к знанию). Весь процесс обучения, когда человек добивается все более точных и правильных действий в реальном мире, поддерживается эмоциями — положительные эмоции подкрепляют правильные действия (и соответствующие правильные предсказания, увеличивая их вероятность), а отрицательные эмоции корректируют рассогласования модели и мира (и соответствующие неправильные предсказания, уменьшая их вероятность). Близость концепций-моделей нашему миру, контролируемому эмоциями, в нашем случае оценивается вероятностью предсказаний. Семантический вероятностный вывод, лежащий в основе оператора обучения, осуществляет направленный поиск все более вероятных правил путем добавления в условие правил таких дополнительных свойств мира, которые позволяют увеличивать условную вероятность прогноза и, следовательно, обеспечивают большую адекватность и близость миру».<sup>55</sup> Принятие решения заключается в том, чтобы выбрать наиболее вероятную условную связь между заключением и гипотезами, подкрепляющими его. Искомая условная связь зависит от процесса выработки самих условных связей, включая их замыкание на уровне отдельных нейронов. Важным фактором здесь выступает скорость проведения импульсов от условного раздражителя к аксону нейрона, т. е. скорость ответа на условный сигнал, и она тем выше, чем выше вероятность условной связи. Это означает, что мозг реагирует прежде всего на высоковероятные прогнозы, и нейроны срабатывают на самые сильные законо-

---

<sup>55</sup> Витяев Е. Е., Перловский Л. И., Ковалерчук Б. Я., Сперанский С. О. Вероятностная динамическая логика мышления // *Нейроинформатика*. 2011. Т. 5. № 1. С. 5.

мерности с максимальными оценками условных вероятностей. Коллектив авторов данной нейронно-сетевой модели принятия решения опирается на динамически определяемые булевы функции, исчисляющие искомые вероятности. Каждая такая функция пробегает по весам, приписываемым условному стимулу и определяющим силу его воздействия на возбуждение нейрона. Обучение и соответствующее обновление информации влечет модификацию значений весов. Таким образом, эта нейронно-сетевая модель рассуждения по принятию решения претендует на то, чтобы установить закономерную связь между подтверждаемостью или неподтверждаемостью гипотез с мозговой активностью определенного рода. В свете того что обоснование, убеждение и особенно практическая аргументация подразумевают принятие, или подтверждение, аргументов, равно как и их отклонение, или неподтверждение, аргументацию, по-видимому, можно рассматривать и с точки зрения нейронных сетей. Правда, в этом случае остается открытым вопрос о когнитивном многообразии агентов аргументации.

## **2.4. Аргументация как познавательная деятельность**

Свойство аргументации ( $\Gamma$ ) быть познавательной деятельностью мы понимаем в контексте предмета и объекта аргументации, а именно как ее направленность на уточнение аргументативной состоятельности позиций когнитивных агентов в диалоге. При этом вопрос о выяснении состоятельности позиции агента в споре мы рассматриваем как познавательную цель, потому что, исследуя состоятельность своей позиции в споре или выясняя убедительность позиции другой стороны, агент решает определенные познавательные задачи. В первом случае, исследуя состоятельность собственной позиции, он познает свои собственные знания, а также мнения, которыми располагает, и тем самым может неосознаваемые им самим мнения сделать осознанными, изменить, уточнить их или вовсе избавиться от тех, что по результатам спора были признаны недостоверными. По результатам спора агент может внести изменения и в корпус своих знаний. Во втором случае речь идет о споре-убеждении, в котором агенты исследуют позиции друг друга и в ра-

курсе этого исследования формируют множества убедительных аргументов при помощи (функции) рационального судьи. В этом случае познавательную цель составляет именно это множество убедительных аргументов, потому что оно демонстрирует тот набор аргументов, который может быть принят другими рациональными агентами, и тогда можно будет утверждать, что в споре один рациональный агент убедил другого. Иными словами, при помощи так понимаемого убедительного множества аргументов открывается перспектива трактовать убеждение как познавательную деятельность, реализуемую участниками спора ради ответа на вопрос, какие аргументы являются убедительными для когнитивных агентов данного спора. Поскольку содержательные, психологические и эмоциональные аспекты того, что может считаться убедительным, носят контингентный характер в аргументативном споре, постольку основание для понятия убедительного аргумента мы будем искать, во-первых, в организации спора, в который когнитивные агенты вступают добровольно и сознательно, и, во-вторых, в самих агентах. Для построения модели аргументативного спора мы используем идею аргументационных структур и абстрактной аргументации Дунга, а для построения «модели» агента — понятие когнитивного агента, которое обсудим в главе 3. «Идея аргументативного рассуждения заключается в том, что утверждение считается убедительным, если его можно успешно защитить в споре перед лицом атакующих аргументов. Другими словами, убежден рациональный агент в данном утверждении или нет, зависит от того, может или нет аргумент в поддержку этого утверждения быть успешно защищен от контраргументов. Таким образом, убеждения рационального агента характеризуются отношениями между «внутренними» аргументами, поддерживающими его убеждения, и «внешними» аргументами, поддерживающими противоположные убеждения. Поэтому в определенном смысле аргументативное рассуждение основано на «внешней стабильности» принимаемых подобным образом аргументов».<sup>56</sup> Эта идея Дунга играет ключевую роль в развитии современных формальных подходов к аргументации. Вслед за Дунгом мы считаем, что аргументация направлена на состоящую из набора положений позицию сто-

---

<sup>56</sup> *Dung P. M.* On the acceptability of arguments and its fundamental role in nonmonotonic reasoning, logic programming, and n-person games // *Artificial Intelligence*. 1995. Vol. 77. P. 325.

роны в целом, и частью этой позиции является тезис как критикуемый или защищаемый ее элемент. Холистический подход Дунга лежит в основании всех трех понятий аргументативной состоятельности позиции когнитивного агента, которые мы выдвигаем в этой книге в качестве главного предмета анализа аргументации и которые мы намерены здесь обстоятельно изучить.

Рассматривая тройкую состоятельность позиции агента спора как разновидность познавательной цели, преследуемой когнитивными агентами спора, мы стремимся учесть три типа «познавательных интересов», выделяемых Ю. Хабермасом.<sup>57</sup> Это технический интерес, связанный с прогнозированием и управлением, он в наибольшей мере проявляется в практической аргументации и характерном для нее понятии относительной убедительности в связи с целью действия. Второй, познавательный, интерес говорит о понимании и интерпретации, и он связан со спором-убеждением, в котором обсуждаются две позиции относительно какого-либо вопроса. Третий, эмансипаторный, интерес демонстрирует способность критического взгляда и интеллектуального высвобождения, он имеется в виду в споре-обосновании, где необходимым условием сильной состоятельности позиции агента является наличие контраргументации.

Согласно Определениям 5—8 состоятельность позиции агента аргументации бывает двоякого рода — слабой и сильной. Состоятельность позиции в слабом смысле является «внутренней», а состоятельность в сильном смысле является «внешней», и характеристика состоятельности как внутренней и внешней заключается в следующем. Позиция агента аргументации может быть защищена не только «изнутри» — посредством исключительно аргументов, принадлежащих ей и сформированных когнитивным агентом на основе собственных знаний и мнений самостоятельно и сознательно, то также и «снаружи», когда проверяется, что она способна противостоять контраргументам — аналогичного рода позиции другого агента аргументации, порожденной им подобным же образом. «Внутренняя» состоятельность позиции агента в первом смысле — это способность ее элементов посредством определенной модификации самой позиции и только ее, осуществляемой при помо-

---

<sup>57</sup> *Habermas J. The idea of the Theory of Knowledge as Social Theory // Habermas J. Knowledge and Human Interests. Boston: Bacon Press, 1978. P. 102—317.*

щи распространения или простого добавления аргументов и ее расширения-пополнения с одновременным упорядочением, эффективным образом служить поддержкой друг для друга. Подобную состоятельность позиции агента условимся называть слабой аргументативной состоятельностью позиции, или аргументативной состоятельностью в слабом смысле. «Внешнюю» аргументативную состоятельность позиции агента будем называть аргументативной состоятельностью в сильном смысле, или сильной состоятельностью позиции агента аргументации. Аргументативная состоятельность позиции агента аргументации в сильном смысле означает, что такая позиция состоятельна также и в слабом смысле, однако обратное неверно.

Упорядочение позиции агента аргументации — это переформулирование или обновление ее структуры посредством изменения внутренних связей ее элементов относительно критики извне. В общем виде такое переформулирование означает, что множество высказываний, составляющих ее, выстраивается таким образом, что в ней образуются две непустые группы высказываний, связанные между собой определенным образом. Первая группа высказываний выполняет функцию тезиса аргументации, вторая — функцию аргументов в поддержку этого тезиса. Такое упорядочение носит исключительно структурный характер и подразумевает, что связи между элементами внутри позиции агента аргументации устанавливаются двойким образом: между аргументами и тезисом, и внутри группы аргументов. Всякое подобного рода упорядочение позиции агента носит временный характер и подвергается изменению, т. е. переформулированию, каждый раз когда требуется уточнить обоснованность другого элемента данной позиции. Расширение позиции — это содержательное и в большей степени интенсивное, нежели ее экстенсивное, изменение, и оно происходит в тех случаях, когда агент не только модифицирует свои мнения посредством добавления новых положений, но и модифицирует связи между ними. Вследствие этого он может подобным образом расширить свою позицию в диалоге, включив в нее новые положения в качестве аргументов.

Изменение корпуса мнений агента может происходить как в процессе аргументативного спора, так и за его пределами, но изменить свои знания агент может только за пределами спора, потому что во втором случае речь идет о сознательном внесении изменений посредством заранее принятых методов. Подробнее об этом пойдет речь в главе 3.



Другим способом изменения позиции агента аргументации, корпуса его мнений, а если мы говорим об интеллектуальных процедурах за пределами аргументативного спора, то и знаний, является их сокращение. Оно необходимо в тех случаях, когда агент приходит к выводу, что его прежние сведения оказались неверными, например, если они устарели в связи с развитием науки и технологий или агент выяснил ошибочность какого-то своего представления и решает от него избавиться. Вопреки распространенному мнению, будто в подобных случаях из знаний или мнений агент удаляет нежелательные элементы, на деле ничего оттуда не вычеркивается и не стирается. Происходит изменение истинностного значения соответствующих высказываний, т. е. их модификация или переозначивание с последующим переупорядочением всего корпуса, таким образом что когнитивный агент перестает считать истинными те высказывания, выражающие сведения, которые ранее считал верными, а теперь признал неверными и относит их в разряд неистинных или ложных. Аналогичным образом, когнитивный агент может изменить статус высказываний с неистинных на истинные, если сомнительность или даже ложность положений, о которой ему было известно или в которой он был прежде убежден, была опровергнута, и эти положения получили подтверждение, оказавшись верными. Подчеркнем, что, строго говоря, ни в том случае, когда когнитивный агент меняет статус своих мнений с истинного на неистинный, ни в обратном случае, когда статус меняется с неистинного на истинный, фактического сокращения его знаний или мнений не происходит. Напротив, они в любом случае лишь расширяются, а некоторые из них агент переозначивает указанными способами, следовательно, подобное изменение позиции когнитивного агента носит интенсивный характер. Таким образом, изменение позиции агента аргументации может осуществляться двумя способами: распространением и расширением, причем второй, помимо пополнения, подразумевает также и упорядочение и переозначивание.

Отметим, что модификация корпуса знаний и мнений агента и изменение его позиции в диалоге — это не одно и то же, и между ними нет необходимой взаимной связи. Принятие агентом решения о модификации корпуса своих знаний за пределами спора не обязательно означает, что агент автоматически внесет произведенное в них обновление также и в свою конкретную позицию в данном диалоге, потому что позиция агента представляет собой определенное аргументационное множе-

ство, ограниченное аргументационной структурой спора. Однако обратное неверно, по крайней мере в отношении мнений: если по результатам аргументативного спора агент меняет свою позицию в диалоге, это означает, что произошло изменение также и в корпусе его мнений, в противном случае агент не стал бы менять позицию. Для удобства изложения мы будем иногда называть переозначивание элементов позиции агента аргументации сокращением его позиции, но только в том случае, когда их статус меняется с истинного на неистинный. При этом мы будем иметь в виду нечто напоминающее сокращение в обычном смысле этого слова, а именно то обстоятельство, что элементы позиции когнитивного агента, оказавшиеся на проверку неистинными, более не могут выполнять функцию поддержки ее аргументативной состоятельности в споре.

Познавательный характер аргументации в аспекте аргументативной состоятельности позиций сторон означает, что одна сторона аргументативного спора проверяет состоятельность собственной позиции, непосредственно предъявляя в споре свою позицию другой стороне, а также опосредованно — исследует состоятельность позиции другой стороны. Тем самым каждый участник спора исследует три вопроса: состоятельна ли его собственная позиция, во-первых, сама по себе, во-вторых, будучи в споре предъявлена и противопоставлена позиции другой стороны, в третьих, состоятельна ли позиция его партнера по диалогу. Следовательно, познавательный характер аргументации подразумевает две важные задачи, которые агент должен решить в процессе аргументации. В первую очередь, это изучение, а также изменение и упорядочение агентом собственной позиции в споре, нацеленное на то, чтобы сделать ее состоятельной либо в обоих смыслах, в слабом и в сильном, либо, по крайней мере, в слабом смысле. Во вторую очередь, это исследование позиции другого агента диалога, чтобы выяснить, является ли она в сильном смысле состоятельной.

Трактуемый подобным образом познавательный характер аргументации предполагает, что позиция когнитивного агента, состоятельная в каком-либо смысле, сильном или слабом, сформирована из высказываний, которые агент принимает за истинные. Вместе с тем, истинность высказываний, составляющих позицию агента аргументации, не является обязательным условием состоятельности его позиции по двум причинам, которые условно можно назвать когнитивной и предметной. Когнитивная причина состоит в особенности того, как понимается

сам когнитивный агент. Эта особенность допускает, что в позицию когнитивного агента аргументации могут попасть положения не только истинные, но также и сомнительные, и даже вообще ложные, потому что позиция когнитивного агента может быть сформирована как из его истинных знаний и мнений, так и из его заблуждений, о которых сам агент подчас может и не догадываться. Подобные заблуждения возникают в силу ограниченного характера его памяти, ограниченности доступной агенту информации и т. п. Так, какие-то сведения агент может забыть, а другие, наоборот, вспомнить, в чем-то он может ошибаться, по причине того что принял информацию на веру и не удосужился проверить ее. Аргументация является познавательной деятельностью в силу своей нацеленности на то, чтобы уточнить, упорядочить и, если потребуется, модифицировать или устранить подобные заблуждения, недостоверные мнения, непроверенные сведения, заявленные агентами в качестве элементов своих позиций в споре. Все это означает, что исследуя состоятельность своих позиций в диалоге, агенты тем самым стремятся к познанию истины в пределах своих позиций посредством того, что проверяют, изменяют и упорядочивают их. При этом, однако, установление собственно истинностных значений положений, составляющих позицию агента аргументативного спора, не является ни непосредственной целью аргументации, ни ее первостепенной задачей, но выступает сопутствующим фактором анализа состоятельности и убедительности позиций сторон. В известном смысле такое понимание роли истины в аргументации указывает на близость с двумя концепциями истины — когерентной и конструктивной. Обе эти концепции характерны для формально-логических теорий, нацеленных на изучение истины как дедуктивной выводимости при помощи моделирования взаимодействия игроков или рациональных агентов. Мы имеем в виду интуитионистские и операционалистские формализмы, оказавшие значительное влияние на становление теорий аргументации в целом и формальных подходов к аргументации в частности. Выше уже шла речь о концепциях аргументации, основанных на этих подходах.

Итак, в аргументации участники диалога занимаются познавательной деятельностью, для того чтобы выяснить состоятельность и убедительность своих позиций, а их интеллектуальные усилия направлены на уточнение и упорядочение заявленных ими в данном диалоге утверждений, выполняющих функции

точки зрения или аргумента. Это означает, что в аргументации участники диалога действуют исключительно в рамках выдвинутых позиций, изменяя и корректируя которые они стремятся добиться их состоятельности. Несмотря на то что модификация позиции агента аргументации в ходе диалогового взаимодействия с другим агентом есть необходимое условие выяснения состоятельности или убедительности позиции, участники аргументативных диалогов не исследуют ничего за пределами этих позиций, ограничиваясь исключительно ими. Как увидим далее, эта особенность аргументации — ее нацеленность на позиции сторон и ограниченность ими — играет важную роль в плане соблюдения таких коммуникативных принципов, как релевантность доводов и ясность и четкость предъявляемых точек зрения и аргументов.

В отношении свойства аргументации (г) быть познавательной деятельностью в стане ее исследователей имеются два подхода, которые можно соответственно назвать чересчур узкой и чрезмерно широкой трактовкой аргументации. Здесь мы сосредоточимся на том, чтобы обосновать нашу позицию, заключающуюся в том, что без признания аргументации познавательной деятельностью, т. е. без принятия (г) в четко определенном смысле, в качестве ее необходимого свойства, не представляется возможным четко сформулировать предметную определенность аргументации и провести концептуальную границу между чересчур широкими и чрезмерно узкими ее трактовками.

Сторонники широкой трактовки относят аргументацию к стратегической деятельности и полагают, что аргументация — это социальное взаимодействие или социальная практика особого рода, и она не сводится к познанию чего-либо, хотя и не исключает его. Они справедливо указывают на тот факт, что аргументация часто используется в качестве инструмента для достижения разнообразных целей, включая такие из них, которые никак нельзя отнести к целям исключительно познавательным. Так, на рациональную аргументацию часто опираются в политических дебатах, рекламе, деловых переговорах, ради развлечения и т. д., когда процесс обоснования некоей точки зрения в споре перед лицом аудитории или предъявление аудитории самого факта обоснованности позиции стороны служат средством для того, чтобы привлечь аудиторию на свою сторону. Примером такого использования аргументации могут служить многочисленные политические и социальные ток-шоу, где участники заявляют о своих противоположных позициях и

спорят друг с другом. При этом и их позиции, и сам спор, и даже словесные выпады на грани фола являются результатом работы команды режиссеров и редакторов, направленной на стимулирование популярности ток-шоу, привлечение новых зрителей и повышение рейтингов, необходимых в целях коммерческого успеха.<sup>58</sup>

Чересчур узкое понимание аргументации связано с тем, что в качестве необходимых и основополагающих ее свойств берутся лишь некоторые из сформулированных нами четырех свойств (а)—(г), а другие отвергаются.

Рассмотрим некоторые примеры чересчур широких и чрезмерно узких походов к определению аргументации и начнем с первых. «Аргументация представляет собой разновидность межличностного взаимоотношения, при котором два и более субъектов обмениваются сообщениями, преследуя при этом специальные цели... хотя любая аргументация — это частный случай коммуникации, не всякая коммуникация есть аргументация. Во многих случаях мы ограничиваемся тем, что „отправляем“ сообщение, не стремясь каким-либо образом изменить мнение или убеждения адресата»,<sup>59</sup> — пишет Д. В. Зайцев, чью концепцию аргументации в других аспектах мы считаем весьма перспективной. «Аргументация — это явная речевая деятельность, цель которой — изменить позицию какого-либо субъекта с помощью рассуждений».<sup>60</sup> Зайцев настаивает, что это изменение обладает двумя неотъемлемыми характерными особенностями. Первая состоит в том, что оно должно происходить непременно в речевой форме, чтобы исключить иные способы изменения мнений субъекта, например манипулирование, а вторая гласит, что оно должно быть также явным и целенаправленным, для того чтобы ограничить аргументацию от непреднамеренных и имплицитных воздействий одного агента на другого.

Такую трактовку сути аргументации мы считаем чересчур широкой исходя из двух соображений, связанных между собой.

---

<sup>58</sup> См. *Лисанюк Е. Н.* 1) Является ли словесная дуэль дискуссией? // Рациональность и свобода: Сб. ст. по материалам международной научной конференции / Под ред. Б. И. Липского. Т. 2. СПб., 2006; 2) Является ли политическая дискуссия аргументативной? (На материале ток-шоу «К барьеру») // Мысль: Ежегодник С-Петербур. философского общества. Вып. 6 / Под ред. А. И. Мигунова, Е. Н. Лисанюк. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2006. С. 216—229.

<sup>59</sup> *Зайцев Д. В.* Теория и практика аргументации. М., 2007. С. 15.

<sup>60</sup> Там же. С. 20.

Первое состоит в том, что она подчеркивает целенаправленный и явный характер действий одного из агентов аргументации, которого считают ее субъектом, т. е. активным агентом аргументации, и одновременно допускает, что требуемое изменение позиции другого субъекта происходит вне познавательных целей, в том числе на основе эмоционального или психологического воздействия. Это следует из слишком широкой трактовки целей аргументации, ведь «специальные» цели изменения позиции субъекта, на которые указывает Зайцев, могут подразумевать, что изменение позиции одной из сторон не обязательно является результатом сознательной и целенаправленной интеллектуальной деятельности того агента, чью позицию желают изменить. В результате в фокусе анализа аргументации оказываются только действия и позиция активного субъекта аргументации, а то, каким именно образом осуществляются изменения мнений другого ее субъекта, из поля зрения пропадает. В этом заключается второе соображение. Подобное понимание сути аргументации приводит к тому, что она, по мысли Д. В. Зайцева, включает в себя и стратегическую деятельность, например, нацеленную на аудиторию аргументацию адвоката в суде в ходе прений сторон.<sup>61</sup> Действительно, этап судебного процесса, когда происходят прения сторон, содержит аргументацию, с которой и выступают конкурирующие стороны. Несмотря на то что это весьма напоминает аргументацию, на деле подобное действие — стратегическое: это полемика, дебаты, целью которых является склонение суда на свою сторону, а не аргументация в том смысле изучения позиций сторон, в каком мы здесь ее рассматриваем.

В системной модели аргументации В. Н. Брюшинкина аргументация тоже трактуется чересчур широко, хотя и в ином аспекте, чем в концепции Д. В. Зайцева. Системная модель аргументации предназначена для того, чтобы «выделить модели мира, лежащие в основании аргументации и характеризующие культуру народа, к которому принадлежит данный мыслитель».<sup>62</sup> Брюшинкин относится к сторонникам идеи о том, что

---

<sup>61</sup> Зайцев Д. В., Зайцева Н. В. Мороз и солнце: интересубъективность в аргументации // Мысль. Вып. 6. С. 113.

<sup>62</sup> Брюшинкин В. Н. Системная модель аргументации // Трансцендентальная антропология и логика: труды международного семинара «Антропология с современной точки зрения» VII Кантовских чтений. Калининград, 2000. С. 155.

аргументация носит познавательный характер, однако признание за аргументацией свойства (г) он понимал особым образом, и мы не вполне согласны с его пониманием. Он полагал, что «коммуникация всегда есть диалог, в котором обе стороны активны. Однако при построении теоретической модели (которая всегда есть упрощение и если не является упрощением, то и не может быть моделью) разумно из диалога абстрагировать влияние одной стороны на другую с целью изменения убеждений последней. В таком случае мы будем иметь дело с теорией аргументации. Диалог тогда может быть представлен как смена позиций „аргументирующего“ (или субъекта аргументации) и „аргументируемого“ (или адресата аргументации)».<sup>63</sup> В результате системная модель аргументации оказывается нацеленной на изучение адресата аргументации и стремится выяснить, в чем состоят мнения «аргументируемого» и каким образом они меняются в ходе диалога с ним. Тем самым в отличие от подхода Зайцева, делающего упор на субъекте аргументации как на ее активной стороне, Брюшинкин фокусируется преимущественно на адресате аргументации, ее пассивной стороне. Данная объективистская трактовка аргументации в функциональном смысле сближает системную модель аргументации с идеями «аргументативного оптимизма», о которых шла речь во Введении.

Системная модель аргументации претендует на то, чтобы быть комплексным алгоритмом реконструкции «модели мира» адресата аргументации, и представляет собой «модель взаимодействия логических и когнитивных средств анализа аргументации:

1. Строится дерево логической аргументации: система высказываний, обосновывающих главный тезис.
2. Анализируются переходы между данными высказываниями; устанавливаются там, где это возможно, логические связи между выделенными высказываниями.
3. Определяются пробелы в аргументации.
4. Пробелы заполняются при помощи логических средств.
5. Там, где невозможно заполнить пробелы при помощи логических средств, используются когнитивные средства — когнитивные схемы, карты. Когнитивные средства могут выполнять две функции в аргументации:
  - а) заполнять пробелы в логической аргументации;

---

<sup>63</sup> Там же. С. 135.



- б) сокращать процессы аргументации там, где логическая аргументация является слишком длинной для естественно-языкового текста.
6. Такова же может быть функция риторических средств: заполнять пробелы в логической аргументации и сокращать логические выводы». <sup>64</sup>

Из указанных 6 этапов пятый и шестой носят очевидным образом презумптивный характер и являются своеобразным достраиванием «модели мира», полученной в ходе первых четырех этапов. Получается, что субъект аргументации, анализирующий «модели мира» адресата, еще только приступая к своему исследованию, делает специальное допущение объективистского характера об адекватности методов пятого и шестого этапов для реконструкции «модели мира» адресата.

Брюшинкин предложил шесть разновидностей данного алгоритма, в зависимости от того, какие средства — логические (Л), когнитивные (К) или риторические (Р) — играют в нем ведущую, вспомогательную и дополняющую роль: ЛКР, ЛРК, КЛР, КРЛ, РЛК, РКЛ. Особенно шатким данное допущение оказывается в контексте того, что Брюшинкин называл когнитивным или риторическим «заполнением пробелов», т. е. выстраивания соответствующей презумпции относительно адресата аргументации. Согласно когнитивной презумпции наибольшей убедительностью для этого конкретного адресата обладают теоретические аргументы, стало быть, желая породить новое мнение «в уме адресата», субъекту аргументации надлежит наиболее тщательно подойти к составлению набора аргументов, а в случае риторической презумпции большим весом будет обладать способ предъявления аргументов, нежели их набор. В качестве примера первого Брюшинкин приводит составление когнитивной карты для попытки убеждения, изложенной в рассказе А. П. Чехова «Гость», <sup>65</sup> а в качестве примера второго — речь Заратустры «О трех превращениях». <sup>66</sup> Системная модель аргументации подразумевает некий когнитивный плюрализм адресатов аргументации, который, однако, не выходит за рамки предлагаемых ею шести репрезентационных мо-

<sup>64</sup> Там же. С. 142.

<sup>65</sup> Брюшинкин В. Н. Когнитивные карты наборов аргументов // Модели рассуждений-4. С. 174—178.

<sup>66</sup> Брюшинкин В. Н. О двоякой роли риторики в системной модели аргументации // Там же. С. 12—15.

делей. В этом заключается ограниченность ее объективистской трактовки аргументации. Несмотря на то что системная модель обладает рядом концептуальных и эвристических преимуществ по отношению к логическому, прагма-диалектическому или риторическому подходам к аргументации, данное обстоятельство помещает ее в ряд диалектических концепций, особенно в части моделирования процесса убеждений.

Для того чтобы исключить подобные односторонние трактовки агентов аргументации — как активистскую, или субъектную, в духе Д. В. Зайцева, так и пассивистскую, или объектную, как в системной модели аргументации В. Н. Брюшинкина, — мы подчеркиваем когнитивное и процедурное равноправие агентов аргументации и настаиваем на том, что аргументация носит познавательный характер в связи со всеми и каждым ее агентом в равной мере. Так обстоит дело и в обосновании, где рассматривается только одна позиция, и в убеждении и практической аргументации, где агенты исследуют две и более позиций на предмет их убедительности. Вне такого понимания аргументации ее предметная определенность размывается нежелательным образом, так что в нее легко могут попасть и многообразные социально-коммуникативные практики, напоминающие аргументацию в силу своего коммуникативного характера или речевой формы, но не являющиеся ею по предмету.

Одним из наиболее хорошо изученных примеров подобной псевдоаргументации является софистика как сознательное введение в заблуждение, осуществляемое одним агентом по отношению к другому. С разоблачениями софистики как деятельности подменяющей цели познания коммерческими и иными целями и софистов — ее «изобретателей» и проводников — выступали Платон и Аристотель, стремившиеся отграничить подлинное знание и поиск истины от сферы практической деятельности. Аристотель, критикуя деятельность некоторых учителей красноречия, усматривал основной недостаток софистики в том, что эффективные приемы рассуждения могут быть использованы и на деле используются ими бездумно, вне осознания ключевых принципов и целей рационального познания: «Обучение ими учеников было быстрым, но неумелым. Ибо они полагали, что можно обучать, передавая ученикам не само искусство, а то, что получено искусством».<sup>67</sup> Несколько иными

---

<sup>67</sup> *Аристотель. О софистических опровержениях* / Пер. М. И. Иткина. 34 184 а 5 // *Аристотель. Соч.*: В 4 т. Т. 2. М.: Мысль, 1978.

причинами негативного отношения к софистике и софистам движим Платон. В диалоге «Софист» устами Сократа софисты уподобляются сведущим в словопрениях охотникам за богатыми юношами, а софистика — торговле рассуждениями и знаниями.<sup>68</sup> Главной же целью софистов, по мнению Платона, является не нажива, а введение юношества в заблуждение путем распространения ложного знания, так как «софист очищает душу не для истинного, но для мнимого знания, создавая призрачные подобия этого знания, но не истинные отображения».<sup>69</sup>

Со времен Аристотеля и Платона цели и функции софистики — античного варианта того, что на современном этапе именуют «черной риторикой», изменились мало. Подобно современным авторам, исследующим особенности словесных баталий, Аристотель полагал, что «человек делается софистом не в силу какой-нибудь особенной способности, а в силу намерения, с которым он пользуется своим дарованием».<sup>70</sup> Недозволенные приемы, составляющие суть так называемой «черной риторики», — это манипулирование всеми необходимыми логическими, риторическими, диалектическими, эристическими и рабулистическими приемами, для того чтобы направлять беседу в нужное русло и подводить оппонента или публику к желательному... заключению или результату». Сегодня аналогичным образом считается, что «все коммуникативные технические приемы, методы и инструменты сами по себе нейтральны, честными или нечестными они становятся лишь при использовании, превращаясь в белую или черную риторику».<sup>71</sup>

Проводя аналогию между «черной риторикой», античной софистикой и использованием на практике рациональной аргументации в широком социальном контексте, мы вовсе не имеем в виду, что всякое отклонение аргументации от познавательных целей недопустимо в принципе, по причине того что оно непременно заслуживает негативной оценки, подобной той, при помощи которой описывают современную «черную риторику» или ранее описывали античную софистику. Крити-

---

<sup>68</sup> Платон. Софист / Пер. С. А. Ананьина. 224 d-e, 226a // Платон. Собр. соч.: В 4 т. Т. 2 / Под общ. ред. А. Ф. Лосева, В. Ф. Асмуса, А. А. Тахо-Годи. Москва: Мысль, 1993.

<sup>69</sup> Там же. 232a—236c.

<sup>70</sup> Аристотель. Риторика 1354a1—3 // Античные риторики / Под ред. А. А. Тахо-Годи. М.: Изд-во МГУ, 1978.

<sup>71</sup> Бредемайер К. Черная риторика. Власть и магия слова. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2005. С. 19—21.

ческий пафос в адрес использования аргументации и риторики в разных социальных практиках направлен на то, чтобы провести границу между изучением теоретических оснований аргументации и анализом ее прикладных аспектов. Посредством аналогии между аргументацией, с одной стороны, и «черной риторикой» и античной софистикой, с другой, мы хотим подчеркнуть, что свойства аргументации (а)—(в), т. е. быть интеллектуальной социальной и речевой деятельностью, взятые вне ее свойства (г) быть познавательной деятельностью, ведут к тому, что аргументация теряет свою сущностную специфику и растворяется в многообразии социальных практик.

Приведем теперь пример близкого к отстаиваемому нами пониманию аргументации, когда концепция не демонстрирует ни расширительного толкования познавательных целей аргументации, ни когнитивного или процедурного «поражения в правах» одной из сторон аргументации, наподобие того что имеется в подходах Д. В. Зайцева и В. Н. Брюшинкина. Речь идет об уже упоминавшемся ранее риторико-диалектическом подходе А. И. Мигунова. В соответствии с этой концепцией аргументации в аргументативном споре стороны не ищут доказательства истинности утверждений, но занимаются совместным поиском обоснования для выдвинутых точек зрения или для отклонения тех из них, для которых подобного обоснования найти не удалось либо было найдено опровержение. «Мир не исследуется. В поиске оснований они не выходят за пределы знания, которым обладает их собеседник. Они апеллируют лишь к коммуникативной когерентности высказываний. Для каждой из сторон важно, чтобы пропозициональное содержание ее аргументов непротиворечивым образом вписывалось в имеющуюся у собеседника картину мира, т. е. было приемлемо для него».<sup>72</sup>

Приведем теперь примеры узкого понимания свойства аргументации быть познавательной деятельностью. Наиболее пространственным примером здесь служит логический подход к аргументации, многократно критикуемый современными ее исследователями. Скептическая оценка возможностей формально-логических теорий применительно к аргументации в свое время послужила отправным пунктом в становлении анализа аргументации как особой области знания. Именно в контексте

---

<sup>72</sup> Мигунов А. И. Семантика аргументативного речевого акта // Мысль. Вып. 6. С. 37.

ограничений и недостатков логического подхода формулируют свои идеи такие признанные родоначальники современной теории аргументации, как Х. Перельман<sup>73</sup> и С. Тулмин,<sup>74</sup> а также многие современные авторы. Можно утверждать, что критика логического подхода сделалась сегодня в определенном смысле частью теории аргументации в целом, потому что она составляет неотъемлемую часть выдвигаемых концепций аргументации.

Узость логического подхода заключается главным образом в том, что в нем под аргументацией понимается исключительно обоснование истинности тезиса, полное или частичное. Логический подход конструирует такое обоснование при помощи логических теорий выводимости и соответствующих семантических средств. Согласно этим теориям и средствам, применительно к аргументации именуемым способами демонстрации, обоснование истинности тезиса может быть как полным, если доказана необходимая истинность тезиса, так и частичным, если демонстрация опирается на соответствующие недедуктивные способы. В чем же узость логического подхода? Ведь обоснование истинности тесно связано с аргументацией и никак не может быть признано несущественным для нее! Ответ состоит в указании на предмет и объект аргументации — состоятельность позиции агента и сам когнитивный агент соответственно. Истинность утверждений — желательное, но не необходимое свойство позиции агента, и ограничить исследование состоятельности позиции агента необходимой или даже вероятностной истинностью пропозиций, из которых она сформирована, означает принятие следующих двух положений, назовем их условно пропозициональным и истинностным. Первое, пропозициональное положение, гласит, что сама позиция агента аргументации трактуется как состоящая исключительно из пропозиций, и в силу этого ее легко формализовать и представить в виде формулы какого-либо исчисления. Такое представление о позиции агента аргументации носит статичный и ограниченный характер. Статичный, потому что пропозициональное положение подразумевает, что подформулы данной формулы, выступающие в роли аргументов в поддержку позиции агента,

---

<sup>73</sup> Перельман Х., Олбрехт-Тытека Л. Из книги «Новая риторика: трактат об аргументации» // Язык и моделирование социального взаимодействия. М.: Прогресс, 1987. С. 207—264.

<sup>74</sup> *Toulmin St. The Uses of Argument.* Cambridge UP, 1958.

рассматриваются только в этой роли и применительно лишь к данной позиции. При этом остается неясным, способны ли они служить поддержкой в случае атаки на позицию агента аргументации посредством контраргументации со стороны другого агента. Иными словами, можно ли элементы позиции агента переформулировать при помощи нового упорядочения или расширения таким образом, чтобы отстоять позиции перед лицом атаки. Ограниченность пропозиционального представления говорит также и о том, что практическая аргументация, нацеленная на обсуждение линий поведения агентов, сконструированных из действий, а не пропозиций, аргументацией не является, против чего мы решительно возражаем, потому что считаем практическое рассуждение разновидностью аргументации.

Второе, истинное, положение настаивает, что состоятельность позиции агента аргументации интерпретируется как «ослабленная» логическая корректность с учетом допустимости недедуктивных способов демонстрации. Это положение основывается на представлении об аргументации как сфере приложения совокупности логических теорий, нацеленных на уточнение особенностей не только необходимой истинности выводных предложений посредством дедуктивных умозаключений, служащих предметом исследования большинства формальных и формализованных логических теорий. В эту совокупность включается широкий пласт логических теорий, исследующих и недедуктивные умозаключения вероятностного характера, и индуктивные, а также и абдуктивные умозаключения, предназначенные для анализа правдоподобных рассуждений, равно как и иные умозаключения, выделяемые логиками при помощи других критериев, не связанных с истинностными характеристиками посылок и заключений. И то и другое равнозначно вынесению вердикта либо об избыточности теорий аргументации по отношению к логическим теориям, либо о том, что теории аргументации входят в сферу практического приложения логических теорий и являются тем, что современные логики называют логическим анализом чего-либо — языка, рассуждений, принятия решений и т. п. С тезисом об избыточности теорий аргументации мы, разумеется, никак не можем согласиться, в противном случае следовало бы отказаться от написания этой книги. С идеей о том, что теории аргументации носят прикладной характер по отношению к логическим теориям, мы по существу согласны, и это вполне созвучно отстаиваемому здесь положению об аргументации как познавательной

деятельности. В этом вопросе важно подчеркнуть, что речь идет о логическом анализе познавательной деятельности когнитивных агентов, которую мы отождествляем с аргументацией.

Таким образом, мы предлагаем различать теории аргументации, претендующие на то, чтобы определить и изучить ее предмет, объект и структурно-функциональные особенности, и прикладные исследования аргументации, нацеленные на то, чтобы уточнить специфику применения аргументации в различных областях социальной жизни людей. По этой причине мы помещаем на периферию нашего исследования обсуждение особенностей аргументирования в тех случаях, когда одна из сторон диалога не использует рациональную аргументацию для того, чтобы отстаивать собственную позицию в диалоге или создавать условия для осознанной модификации своей позиции другой стороной, как это происходит, если на аргументацию опираются в познавательных целях, но использует ее для того, чтобы добиться каких-то иных целей — социального успеха, выполнения другой стороной определенных действий и т. п. К таким взаимодействиям, ошибочно, на наш взгляд, принимаемым за аргументацию, относится всякая словесная полемика, нацеленная на достижение одним из участников ситуации стратегического доминирования над другим, и не преследующая познавательных целей ради них самих.

Отстаиваемое в нашем исследовании положение о том, что аргументация — это познавательная деятельность, вовсе не исключает того, чтобы использовать аргументацию в контексте различного рода социальных и коммуникативных практик. Вместе с тем мы считаем, что наличие устоявшихся сфер, где это широко распространено, а также традиции и привычек опираться на рациональную аргументацию, принятых в одних обществах в гораздо более значительной мере, чем в других,<sup>75</sup> — это не более чем один из прикладных ракурсов ее изучения, который, однако, не может рассматриваться как решающий в концептуальном плане. Иными словами, мы считаем, что, очертив предметную область аргументации как принадлежащую к познанию когнитивного агента, мы тем самым ограничиваем ее объект, что выступает полезным и важным шагом на пути создания необходимых абстракций для ее анализа. Без этого шага объект аргументации, помещенный в широкий

---

<sup>75</sup> *Eemeren Frans van. Argumentation and Democracy // Речевое общение и аргументация. Вып. 2. СПб., 1996. С. 15.*



социальный контекст или широкий эпистемологический контекст, остается размытым и ускользает от того, чтобы предстать в форме системы понятий и определений, способных четко и недвусмысленно характеризовать структурные и функциональные особенности аргументации как нацеленной на изучение состоятельности позиции когнитивного агента. Понимать аргументацию как познавательную деятельность означает свести ее объект и предмет к определенным эпистемологическим и когнитивным целям, что мы и намерены сделать в этом исследовании. Считать, что аргументация не является познавательной деятельностью или, взятая вне своего практического приложения, не сводится к такой деятельности, равнозначно тому, чтобы считать, что поиск ее объекта и предмета надлежит вести в более широком социальном контексте. Именно от такого широкого понимания аргументации в концептуальном плане мы здесь решительно отказываемся, не подвергая сомнению тот факт, что аргументация, как и любая другая познавательная деятельность, может быть использована и часто используется как средство для достижения многообразных целей, помимо целей исключительно познавательных.

## **2.5. Аргументация как речевая и социальная деятельность**

Аргументация — это речевая и преимущественно вербальная деятельность, осуществляемая при помощи естественного языка, эффективными пользователями которого являются все участники аргументации. Незнание языка, на котором говорят участники диалога, делает невозможным участие в ней. Можно ли использовать формальные или иные технические языки для аргументации? Да, аргументация может быть реализована и на основе использования подобных языков. Хорошим примером этого может служить формальное доказательство, которое, при условии что оно было построено корректно с логической точки зрения, будет выступать полностью защищенным аргументом в смысле Определения 7 и сильно убедительным аргументом согласно Определению 9, потому что эффективно обосновывает истинность доказанной пропозиции и убедительность содержащей ее позиции соответственно.

Другим примером применения технических языков для осуществления аргументации являются разнообразные протоколы аргументативных взаимодействий, на создание которых нацелены специалисты в области информатики и искусственного интеллекта, так как подобные протоколы позволяют моделировать поведение интеллектуальных агентов в мульти-агентных системах и различных средах.<sup>76</sup> Пионерами реализации идей создания особых протоколов коммуникации в области аргументации, по-видимому, были независимо друг от друга Н. Решер и Ч. Хэмблин, об идеях которых уже шла выше речь. В следующем разделе мы обсудим подходы к анализу аргументации, фокусирующиеся главным образом на ее прагма-лингвистическом уровне.

### 2.5.1. Прагма-диалектический подход

Одним из наиболее хорошо известных примеров исследования аргументации на прагма-лингвистическом и коммуникативном уровнях является прагма-диалектический подход, предложенный в 80-х годах XX века представителями голландской школы речевой коммуникации Ф. ван Еемереном, Р. Гроотендорстом и др. Ключевыми элементами понятийного каркаса этой концепции на прагма-лингвистическом уровне являются понятие речевого действия и точки зрения, а на коммуникативном уровне — понятия критической дискуссии, ошибки аргументации и расхождения во мнениях.

Сторонники прагма-диалектики полагают, что аргументация — это «языковая, социальная и рациональная деятельность, целью которой является убедить разумного получателя сообщения в приемлемости какой-либо точки зрения путем выдвижения ряда положений, подтверждающих или опровергающих утверждение, содержащееся в точке зрения».<sup>77</sup> Формой

---

<sup>76</sup> *Artikis A., Sergot M., Pitt J.* An executable specification of a formal argumentation protocol // *Artificial Intelligence*. Vol. 171. Issues 10—15. July—October 2007. P. 776—804; *Atkinson K., Bench-Capon T., McBurney P.* A Dialogue Game Protocol for Multi-Agent Argument over Proposals for Action // *Argumentation in Multi-Agent Systems*. Lecture Notes in Computer Science. 2006. Vol. 3366. P. 149—161.

<sup>77</sup> *Еемерен Франс Х. ван.* Современное состояние теории аргументации // *Важнейшие концепции теории аргументации* / Пер. с англ. В. Ю. Голубева, С. А. Чахоян, К. В. Гудковой; науч. ред. А. И. Мигунов. СПб.: Филол. ф-т СПбГУ, 2006. С. 14.

реализации аргументации в рамках этой концепции является диалог как речевое взаимодействие сторон, а идеалом — критическая дискуссия, в которой стороны соблюдают особый кодекс поведения, состоящий из правил разного рода, относящихся к различным аспектам реализации диалога и аргументации в нем. Этот кодекс включает в себя и постулаты коммуникации Г. П. Грайса, о которых пойдет речь ниже, традиционные правила аргументации, хорошо известные из учебников логики, и некоторые другие правила. Наиболее полно отражает этот кодекс, пожалуй, понятие ошибки аргументации, потому что при помощи списка таких ошибок авторы прагма-диалектической концепции аргументации демонстрируют, в чем они видят нормативную сторону понятия критической дискуссии и каким образом это реализуется в диалоге. Этот список ошибок сконструирован на основе набора критериев, касающихся разных уровней анализа аргументации, поэтому представляет собой скорее свод недопустимых и нежелательных приемов, нежели классификацию ошибок.<sup>78</sup> Создание подобных сводов ошибок и ознакомление с ним — традиционный элемент изучения аргументации и обучения ее практическим навыкам. Именно в русле этой традиции мы помещаем такого рода свод в Приложении. В нем учтены практически все ошибки аргументации, выделяемые сторонниками прагма-диалектики. В функциональном смысле разноплановость этого свода ошибок реализуется через идею стратегического маневрирования — так сторонники прагма-диалектики называют действия участников дискуссии, заключающиеся в балансировании между риторическими формами и приемами предъявления точек зрения и аргументов и диалектическими целями разрешения расхождения во мнениях.<sup>79</sup>

В логико-когнитивной теории аргументации мы опираемся на понятие аргументативного спора, введенное в главе 1. Оно сконструировано во многом по образцу понятия критической дискуссии в прагма-диалектике, но имеются и различия. Общей для этих двух понятий является идея формы реализации аргументации. Различие заключается в том, что если сторонни-

---

<sup>78</sup> *Еемерен Ф. ван, Гроотендорст Р.* Речевые акты в аргументативных дискуссиях. С. 169—215.

<sup>79</sup> *Еемерен Ф. ван, Хоотлоссер П.* Аргументация и разумность. О поддержании искусного баланса в стратегическом маневрировании // Мысль. Вып. 6.

ки прагма-диалектики видят в критической дискуссии одновременно и форму реализации, и нормативный идеал того, каким образом должна протекать аргументативная дискуссия, то мы отказываемся от второго, не трактуем аргументативный спор в качестве нормативного идеала и ограничиваем сферу приложения понятия аргументативного спора функциональной стороной аргументации.

Такой ход в логико-когнитивной теории аргументации связан с тем, каким образом в прагма-диалектике и в логико-когнитивной теории понимаются убеждение и убедительность точки зрения или аргумента. В понимании этих узловых звеньев и в структурном, и в функциональном, и в философском аспектах логико-когнитивная теория аргументации и прагма-диалектика существенно расходятся. В философском смысле, в отличие от сторонников прагма-диалектики, отождествляющих аргументацию и убеждение, мы их четко разграничиваем: убеждение — вид аргументации, так что всякое убеждение есть аргументация, но обратное неверно в силу особенностей убеждения, отличающих его от других видов аргументации. Главными из этих особенностей выступают наличие двух и более позиций, обсуждаемых в споре, а также использование (функции) «рационального судьи». В структурном аспекте логико-когнитивная теория и прагма-диалектика расходятся в том, что убедительность в первом случае касается всех позиций агентов спора, взятых целиком, тогда как во втором случае она явным образом касается только точки зрения, хотя имплицитно затрагивает и аргументы, однако при этом убедительность аргументов в прагма-диалектике — не то же самое, что убедительность точки зрения. Этот неявный «двойной стандарт» убедительности наиболее выпукло проявляется, когда речь заходит о функциональной стороне дела, т. е. о том, как можно установить, убедительна точка зрения или нет.

«Двойной стандарт» убедительности в прагма-диалектике заключается в том, что, с одной стороны, она увязывается с разумностью и рациональностью сторон аргументации, в силу чего то, что одному разумному и рациональному агенту видится убедительным, с большой вероятностью окажется таковым и для другого агента. Подобное объективированное представление об убедительности имеет много сторонников, включая тех, кто придерживается логических теорий аргументации. Поправка на межсубъектный характер убедительности не только не достигает цели избавления от объективированного понимания

убедительности, но и не помогает предотвратить нежелательное скатывание к психологическим и эмоциональным ее трактовкам. С другой стороны, убедительность точки зрения в прагма-диалектике укоренена в стандарте критической дискуссии, а именно в схемах и структурах аргументации. Структура аргументации отражает строение аргументов, выдвигаемых участниками для защиты своей точки зрения (см. п. 4.5). В похожем смысле мы используем термин «строение аргументационного множества», резервируя термин «структура» для ключевого в логико-когнитивной теории понятия аргументационной структуры.

Понятие схемы аргументации в прагма-диалектике похоже на то, как оно предстает в диалектическом подходе Уолтона, с тем отличием, что сторонники этих концепций по-разному строят классификацию схем аргументации и расходятся в вопросе о том, какие способы рассуждения принадлежат «библиотеке» схем аргументации, а какие — нет.<sup>80</sup> Использование в дискуссии подходящей схемы аргументации и имплементация ее надлежащим образом — эти два фактора выступают необходимыми условиями убедительности точки зрения. Иную роль играет понятие структуры аргументации в свете убедительности аргумента, которая зиждется на том, что аргумент должен быть приемлемым и сам по себе и в составе определенным образом структурированной группы аргументов, призванных поддерживать точку зрения. Таким образом, «двойной стандарт» убедительности в прагма-диалектике заключается в следующем. С одной стороны, когда речь идет об убедительности точки зрения, ее понимание объективировано в русле представления о разумности и рациональности агентов. С другой стороны, убедительность аргументов укоренена в нормативном характере критической дискуссии и в этом случае зиждется на особенностях строения, функционирования и оценки аргументов. При этом подразумевается, что в силу этой объективированности в стандарт убедительности входит и понятие критической дискуссии, и наоборот, убедительность точки зрения коренится в соответствии аргументации агента идеалу критической дискуссии. Чтобы избежать подобного «двойного стан-

---

<sup>80</sup> Понятие схемы аргументации многие ее исследователи определяют по-разному. См. обзор дискуссии и анализ позиций: *Зайцев Д. В.* Схемы аргументации: игры риторического Mind'a или источник общезначимости аргументативных рассуждений? С. 52—66.

дарта» в логико-когнитивной теории убедительность мы понимаем не в абсолютном смысле, но относительно аргументационной структуры данного спора, и реализуется такая реляционная трактовка убедительности посредством функции «рационального судьи». Тем самым, соглашаясь концептуально со сторонниками прагма-диалектики в том, что убедительность связана с рациональностью и разумностью агентов, мы расходимся с ними в том, каким образом она определяется в споре.

В прагма-диалектической концепции аргументация — это интеллектуальная деятельность рациональных участников дискуссий, являющаяся также социальной и коммуникативной, что на коммуникативном уровне сближает ее со стратегической деятельностью. Свидетельством в пользу того, что аргументацию сторонники прагма-диалектики считают в том числе и познавательной деятельностью, является тот факт, что корпус приемлемых схем аргументации включает в себя и логически корректные фигуры умозаключений, посредством которых устанавливается истинность пропозиций, составляющих точку зрения. Вместе с тем в прагма-диалектике аргументацию рассматривают также и в русле стратегической деятельности, о чем говорит тот факт, что на коммуникативном уровне она опирается на постулаты принципа коммуникации Г. П. Грайса,<sup>81</sup> следование которым подразумевается в понятии критической дискуссии, а случаи не-следования им входят в список ошибок аргументации.

Эти постулаты, по мнению Г. П. Грайса и многих его последователей, конституируют рациональный характер речевой коммуникации сторон, потому что позволяют участникам диалога успешно расшифровывать вербальные сообщения друг друга, в которых могут содержаться коммуникативные имплицатуры. Коммуникативная имплицатура — это прием вербального общения, когда не подходящее, на первый взгляд, по смыслу и ситуации выражение «говорится или рассматривается как нечто близкое к конвенциональному смыслу слов или предложений, которые были произнесены».<sup>82</sup> Интеллектуаль-

---

<sup>81</sup> *Еемерен Ф. ван, Гроотендорст Р., Снук Хенкеманс Ф.* Аргументация: анализ, проверка, представление. СПб.: Филол. ф-т СПбГУ, 2002. С. 36.

<sup>82</sup> *Грайс Г. П.* Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. XVI / Общ. ред. Е. В. Падучевой. М.: Прогресс, 1985. С. 220.

ный характер речевого взаимодействия подразумевает, что все его стороны придерживаются постулатов принципа коммуникации и каждая из них, выдвигая свои утверждения, рассчитывает, что они будут интерпретированы с учетом следования этим постулатам. Полагаясь на взаимное соблюдение принципа коммуникации на коммуникативном уровне, участники диалога могут на прагматическом уровне адекватно распознавать смысл сказанного, а на логическом — воссоздавать структуру сообщений другой стороны. «Вычисление коммуникативных импликатур — это вычисление тех компонентов смысла, существование которых следует предположить, чтобы сохранить презумпцию соблюдения принципа коммуникации. Конкретных предположений такого рода может быть много, и их список может быть открытым. В этом случае коммуникативный импликат будет представлять собой дизъюнкцию таких предположений; и если список открыт, то понятие коммуникативного импликата получает как раз ту степень неопределенности, какой многие реальные импликаты, возможно, обладают на самом деле».<sup>83</sup> Принцип коммуникации Грайса состоит из четырех постулатов-правил: количества, качества, отношения и способа. Каждый из них закрепляет соответственно отношения говорящего:

- говорящего к аудитории (оппоненту),
- говорящего к высказываемому им самим,
- говорящего к теме дискуссии в целом,
- отношения содержания сказанного им к способу выражения.

Постулат количества требует, чтобы количество информации, содержащееся в высказывании, было не больше и не меньше того, что необходимо в данной ситуации. Соблюдение постулата качества предполагает безусловное и искреннее стремление к истинности и обоснованности утверждений. Постулат отношения, или релевантности, является требованием не отклоняться от темы дискуссии, постулат способа — требованием выражаться ясно и понятно. При помощи этих постулатов сторонники прагма-диалектического подхода формулируют особый кодекс поведения участников аргументации, в котором посредством соответствующих правил проводится граница между аргументацией и похожими на нее случаями речевых взаимодействий, такими, как например просьба о помощи, рек-

---

<sup>83</sup> Там же. С. 237.



Таблица 2.1. Постулаты Принципа кооперации Г. П. Грайса

Постулаты	Содержание	Отношение
Количества	Оптимальность количества информации	к аудитории, другим участникам спора
Качества	Истинность и обоснованность	к аргументам, принадлежащим позиции агента
Отношения	Не отклоняться от темы спора	к теме спора
Способа	Выражаться ясно и понятно	содержания элементов позиции к способу их выражения

ламное сообщение, политическая агитация. Просьба о помощи вообще не является аргументацией, потому что содержит нерелевантную информацию, реклама и политическая агитация могут и не быть аргументацией, потому что в содержащих их речевых сообщениях не обязательно соблюдаются постулаты качества и ясности.<sup>84</sup> Постулаты принципа коммуникации Г. Грайса и отношения, которые они призваны регулировать, представлены в табл. 2.1.

Подход Грайса породил целый букет «грайсианских» исследований в теоретико-игровом и прагматическом направлениях. В русле первого направления постулаты Грайса трактуются как правила игры на вычисление импикатур.<sup>85</sup> Наиболее значимыми результатами второго направления выступают исследования постулата релевантности Д. Спербера и Д. Уилсон,<sup>86</sup> которые позиционируют его в качестве основного для трех остальных постулатов, производных от него, а также конкурирующая с этим подходом интерпретация С. Левинсоном постулатов Грайса как определенных презумпций коммуникации.<sup>87</sup>

Ф. ван Еемерен и другие сторонники прагма-диалектики подчеркивают рациональный, социальный и языковой характер

<sup>84</sup> *Еемерен Ф. ван, Гроотендорст Р., Снук Хенкеманс Ф.* Аргументация: анализ, проверка, представление. С. 80, 88.

<sup>85</sup> *Долгоруков В. В.* Онтологический статус прагматических ограничений с точки зрения теории игр и теории оптимальности // Известия Уральского федерального университета. Сер. 3: Общественные науки. 2012. Т. 100. № 1. С. 58—66.

<sup>86</sup> *Sperber D., Wilson D.* Relevance theory // *Handbook of Pragmatics* / Ed. L. Horn, G. Ward. Londres: Blackwell, 2004. P. 607—632.

<sup>87</sup> *Levinson S.* Presumptive meanings. MIT Press, 2000.

аргументации. Как следует из определения аргументации в прагма-диалектике, этот подход фокусируется на этих трех свойствах аргументации и рассматривает через призму этих свойств главный предмет своего исследования — рационально трактуемое убеждение. Поскольку ни одно из них не фиксирует явным образом цели, ради которой предпринимаются попытки одной стороны убедить другую, что в логико-когнитивной теории аргументации мы делаем при помощи указания на познавательный характер аргументации, постольку нормативная сторона процессов и процедур убеждения, отвечающая за формулирование необходимых его канонов и критериев эффективности, оказывается размытой. Она сводится либо к логическому подходу, слишком узкому, чтобы отличить убеждения от доказательства, о чем сторонники прагма-диалектики неоднократно предупреждают, либо вообще растворяется в предлагаемых сторонниками прагма-диалектического подхода понятиях критической дискуссии и специального кодекса поведения ее участников. Оба этих понятия призваны отграничить ошибки аргументации, или ошибочные «речевые акты, которые предназначены говорящим для того, чтобы внести вклад в разрешение спора, но часто они на самом деле препятствуют разрешению спора. Следовательно, важно помешать говорящим выполнить такие речевые акты, а слушающим — принять их выполнение».<sup>88</sup> В результате получается, что предметная определенность аргументации, которую должна обеспечивать нормативная сторона концепции, в прагма-диалектическом подходе трактуется или в русле опоры на ее свойство быть социальной деятельностью, т. е. как кодекс поведения участников, или в коммуникативном ключе, как следование правилам критической дискуссии.

Несовпадение позиций сторон на коммуникативном уровне сторонники прагма-диалектического подхода предлагают называть расхождением во мнениях — это понятие мы обсудим в п. 4.4, где будет предложена классификация типов расхождений во мнениях в споре в контексте логико-когнитивной теории аргументации. Понятие расхождения во мнениях характеризует соотношение позиций сторон на начальной стадии спора. Начиная спор, его участник может выдвинуть точку зрения, с тем чтобы далее ее защищать, критиковать точку зрения друго-

---

<sup>88</sup> *Еемерен Ф. ван, Гроотендорст Р.* Речевые акты в аргументативных дискуссиях. С. 169.

го участника или делать и то и другое, а может, напротив, занять пассивную позицию заинтересованного слушателя, сомневающегося в заявленных точках зрения и ожидающего услышать аргументы «за» и «против». В зависимости от того, какие точки зрения и сколько были выдвинуты в споре, спор может быть единичным или множественным, смешанным или несмешанным, основным или второстепенным. Данная классификация во многом основывается на типологии расхождений во мнениях, предложенной в рамках формальной диалектики.<sup>89</sup>

На прагматическом уровне аргументация состоит из участников спора и их сообщений — структурированных совокупностей речевых сигналов, посылаемых ими друг другу в целях проведения спора. Вследствие того что отправление, получение и расшифровка таких сообщений протекает в языковой и речевой форме, прагматический уровень аргументации подразумевает среди прочего и ее лингвистические и риторические аспекты. В этом ракурсе аргументация предстает также в виде двух элементов: абстрактно понимаемых авторов этих сигналов и самих сигналов — конкретно трактуемых речевых, лингвистических и риторических и иных приемов, используемых ими для выражения своей позиции и донесения ее до собеседника. На прагматическом уровне то, что на коммуникативном уровне сторонники прагма-диалектического подхода именовали расхождением во мнениях, трактуется как спор точек зрения — прагма-риторическое или прагма-лингвистическое оформление расхождения во мнениях, когда позиция каждого из агентов спора, состоящая из непустого множества пропозиций, предъясвляется при помощи соответствующих речевых действий и риторических приемов. Прагматический уровень демонстрирует, что аргументация — это интеллектуальная деятельность в речевой форме. Сторонники прагма-диалектической концепции считают, что «теория речевых актов обеспечивает подходящий инструмент для разработки вербальной коммуникации, направленной на разрешение расхождения во мнениях, и этот инструмент отвечает принципам прагма-диалектической концепции. Применение этой теории позволяет описывать вербальные ходы, производимые на различных стадиях критической дискуссии с целью разрешения расхождения во мнениях, в качестве речевых действий. Таким образом, мы можем пролить свет

---

<sup>89</sup> *Barth E. M., Krabbe E. C. W. From Axiom to Dialogue. Walter de Gruyter. Berlin; New York, 1982. P. 46.*

на определенные условия, которым должны соответствовать различные вербальные ходы. На основе типологии речевых действий, выдвинутой Сёрлем, мы покажем, какие речевые действия обеспечивают конструктивный вклад в разрешение расхождения во мнениях».<sup>90</sup>

Первая классификация речевых действий была предложена Остином, она была чересчур детализированной и вследствие этого громоздкой.<sup>91</sup> В дальнейшем на основе остиновской были выдвинуты и другие классификации, включая классификацию Сёрля.<sup>92</sup> Единой общепринятой классификации речевых действий нет и, по-видимому, выработано не будет, потому что теория речевых действий часто используется в различных содержательных и формализованных концепциях, относящихся к разным областям знаний и претендующих на моделирование взаимодействий людей. Ниже мы приводим обобщенную классификацию речевых действий.

Данная классификация двухэтапная, и каждый из двух этапов разграничения базируется на том, каким образом устанавливается логическое значение пропозиции, составляющей содержание речевого действия. Опираясь в классификации речевых действий на этот критерий означает подразумевать, что они имеют двухсоставное строение и включают в себя пропозициональную и прагматическую часть. Это положение, как минимум, спорно,<sup>93</sup> однако, хотя исследования в этом направлении активно ведутся,<sup>94</sup> пока не создано новой классификации речевых действий, которая основывалась бы на других критериях и обладала бы достаточными функциональными возможностями и эвристическим потенциалом. Речевые действия подразделяются на перформативы, в которых условия истинности пропозиционального содержания зависят от действий говоря-

---

<sup>90</sup> *Eemeren F. van, Grootendorst R., Snoeck Henkemans F.* Argumentative indicators in discourse. A pragma-dialectical study. Dordrecht Springer, 2007. P. 11.

<sup>91</sup> *Остин Дж.* Как совершать действия при помощи слов? // *Остин Дж.* Избранное. М.: Идея-Пресс, 1999.

<sup>92</sup> *Сёрль Дж. Р.* Что такое речевой акт // *Новое в зарубежной лингвистике.* Вып. 17. М., 1986. С. 151—169.

<sup>93</sup> *Карнов Г. В.* Два методологических затруднения логики императивов // *Логико-философские штудии.* 2014. № 12. С. 3—16.

<sup>94</sup> *Yamada T.* Acts of Promising in Dynamified Deontic Logic // *New Frontiers in Artificial Intelligence: Lecture Notes in Computer Science.* Vol. 4914. Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2008. P. 95—108.

щего или слушающего, и констативы, в которых они зависят только от адекватности понимания пропозиционального содержания собеседниками. Далее констативы делятся на ассертивы и экспрессивы. Ассертив — это наиболее распространенное речевое действие, представляющее собой утверждение о соответствии пропозиционального содержания некоторому фактическому положению дел. Экспрессив — это речевое действие, описывающее интенциональное или эмоциональное состояние говорящего. Перформативы подразделяются на директивы, комиссивы и декларативы. В директивах, выражающих приказы или просьбы, для того чтобы речевой акт был эффективным и его пропозициональное содержание истинным, требуется, чтобы слушающий исполнил действия, указанные в нем. В комиссивах, выражающих обещания, такие действия надлежит выполнить говорящему. Декларатив предназначен для изменения ситуации, касающейся контекста произнесения и собеседников. Условия истинности декларатива, при помощи которого называют что-либо, меняют социальный или какой-то иной статус объектов или людей, состоят в том, что собеседники принимают эти изменения. В логико-когнитивной теории аргументации мы не используем теорию речевых действий, потому что абстрагируемся от изучения аргументации на прагматическом и коммуникативном уровне. Тем не менее она остается необходимым элементом большинства концепций и подходов, претендующих на то, чтобы быть адекватным инструментом анализа аргументации и на создание моделей ее функционирования на этом уровне. Поскольку прагма-диалектика относится к подходам подобного рода, постольку теория речевых действий составляет одно из ее концептуальных оснований.

Таким образом, прагма-диалектический подход — это концепция, рассматривающая аргументацию как многоплановую, интеллектуальную, социальную и коммуникативную деятельность и изучающая ее в аспекте предъявления, или диалектификации. В этом отношении логико-когнитивная теория отличается от прагма-диалектики, потому что изучает аргументацию прежде всего как интеллектуальную деятельность, хотя и в коммуникативной форме.

### 2.5.2. Риторические подходы

В отличие от этого, сторонники риторических подходов к аргументации указывают на особые риторические фигуры речи, посредством которых агенты аргументации стремятся выразить собственные утверждения и сделать их понятными своим партнерам по диалогу. Пожалуй, самой распространенной риторической формой аргументации является риторическая редукция, посредством которой одно из положений, выдвигаемых участником диалога в качестве аргумента, может быть сведено к другим топам, более понятным или приемлемым другим участникам диалога.<sup>95</sup> Другие риторические приемы подобно рода — это метафора, позволяющая выполнять похожую задачу посредством ассоциативного ряда или образного сопоставления, считает один из родоначальников риторического подхода к аргументации Х. Перельман,<sup>96</sup> и литота, объединяющая в себе противопоставление и сравнение.<sup>97</sup>

Риторический подход к аргументации — один из самых древних. Он уходит корнями в античные риторические учения, а первые трактаты по риторике, или искусству красноречия, появились в Древней Греции и датируются V в. до н. э. Наиболее ранние из дошедших до нас влиятельных античных риторических трактатов — это «Риторика» Аристотеля и анонимная латинская «Риторика для Геренния» («*Rhetorica ad Herennium*», 86—82 годы до н. э.). Оба этих трактата исследуют то, что является краеугольным камнем риторического подхода и составляет ключевую задачу риторики, — выявить и определить формы, приемы и механизмы убеждения аудитории и тем самым сформулировать канон ораторского искусства. Вместе с тем Аристотель и анонимный автор «Риторики для Геренния» делают это по-разному. Аристотель выделяет три вида речей — судебные, делиберативные (совещательные) и показательные (хвалебные или порицающие), — применительно к ним формулирует правила, которым надлежит следовать риторю, желающему достичь успеха в своей речи, и выдвигает классификацию технических приемов ораторского искусства, общих для

<sup>95</sup> Волков А. А. Основы риторики. М., 2003. С. 92—103.

<sup>96</sup> Перельман Х. Из книги «Новая риторика: трактата об аргументации». С. 249.

<sup>97</sup> Колотилова Н. А. Риторические фигуры как средства аргументации // Идеи и идеалы № 3 (17). Т. 2 (2013). С. 70.

всех трех видов речей. «Риторика для Геренния» следует другому образцу изложения материала, свойственному римской риторической традиции и снискавшему в дальнейшем большую популярность благодаря риторическим сочинениям Цицерона, в которых неоднократно упоминается этот анонимный трактат. Римская риторическая традиция фокусируется на пяти составных частях ораторского искусства, присущих всякой речи:<sup>98</sup>

- 1) инвенция — систематизация речи, отыскание ее главной темы, формулирование задачи и аргументов;
- 2) диспозиция — составление плана выступления;
- 3) элокуция — словесное и стилизованное оформление речи, подбор выразительных средств языка и риторических фигур;
- 4) запоминание, или выучивание, речи;
- 5) произнесение речи, с учетом сценария ее реализации и особенностей речевого поведения оратора.

В риторической традиции, ведущей свое начало от Аристотеля, основной упор делается на разграничении видов речей и соответствующего ему речевого поведения оратора и на составлении списка технических приемов, в умелом использовании которых и заключается искусство красноречия.<sup>99</sup> В отличие от этого в римской традиции искусство красноречия предстает как общий канон построения речевого поведения, как набор определенного рода правил и приемов такого поведения, что в известном смысле можно трактовать как развитие второй части эллинистической риторической традиции, заложенной Аристотелем и демонстрирующей определенную близость диалектическим подходам к аргументации. Следует, однако, оговориться, что и античная и современная риторическая традиция, в целом, направлена на повышение эффективности убеждения аудитории, потому что именно убедительность речи для аудитории является главной целью оратора и центральной задачей риторики. Вместе с тем согласно отстаиваемому нами здесь подходу к аргументации, убеждение — это одна из целей аргументации, когда исследуется состоятельность позиции другого агента аргументации, это важная цель аргументации, но не единственная.

---

<sup>98</sup> Цицерон. Об ораторе / Пер. Ф. А. Петровского // Цицерон. Эстетика. Трактаты, речи, письма. М.: Искусство, 1994. С. 162—372.

<sup>99</sup> Аристотель. Риторика 1359 а 29—1377 б 12.



Таким образом, риторический подход к аргументации концентрирует свое внимание прежде всего на речевом уровне аргументации. Этот подход не подвергает сомнению интеллектуальный характер аргументативной деятельности, однако стремится раздвинуть рамки понимания аргументации, вытекающие из идеи о том, чтобы считать аргументацию исключительно рациональной деятельностью и включить в сферу своего рассмотрения также разнообразные социальные, психологические, эстетические и эмоциональные аспекты убеждения. Риторический подход оставляет в стороне коммуникативный уровень аргументации, нацеливаясь на две главные задачи, связанные с убеждением как процессом, а не как видом аргументации. Во-первых, выявить различные механизмы убеждения аудитории, трактуемой одновременно и как объект убеждения, и как ключевой адресат, определяющий эффективность убеждения. Во-вторых, сформулировать правила и приемы, конституирующие и регулирующие убеждение, ведь соответствие таким правилам, по мысли сторонников риторического подхода, есть достаточное условие для эффективности аргументации. Можно говорить, что определение подобных правил, пусть и в форме риторических топов и фигур, представляет собой попытку анализа аргументации на логическом уровне, но при помощи иных средств, нежели это принято в логике, логической прагматике или других дисциплинах, опирающихся на формальные методы анализа. Особенно ярким примером, подтверждающим такую трактовку риторического подхода к аргументации, является «Новая риторика» Х. Перельмана и Л. Ольбрехт-Тытеки. В ней авторы провозглашают задачу исследования квазилогических фигур убеждения, «схожих с теми, что исследуются в логике и математике», а также выявления и уточнения характерных для подобных квазилогических аргументов «неформальных гипотез, необходимых для того, чтобы сделать аргумент по-настоящему убедительным».<sup>100</sup>

Авторам «Новой риторики» принадлежит идея разграничивать аудиторию на универсальную и частную, или конкретную. Поскольку убедительность любого аргумента в широком смысле зависит от аудитории, которой он предъявлен, говорящему надлежит определить две ключевые характеристики относи-

---

<sup>100</sup> *Perelman Ch., Olbrechts-Tyteca L. The new rhetoric: A treatise on argumentation // The rhetorical tradition / Ed. P. Bizzell and B. Herzberg. New York, 2001. P. 1396.*

тельно каждого из своих аргументов. Первая из них говорит об эффективности аргумента перед лицом универсальной аудитории. Такое понимание эффективности указывает на то, почему один аргумент уместнее другого, если оценивать их с точки зрения «рационального судьи», которого Перельман и Ольбрехт-Тытека предлагают представлять как «всякого рационального и разумного человека, некоего абстрактного рассуждающего, уважаемого слушателя, Бога, наконец».<sup>101</sup> Вторая характеристика увязывает убедительность аргумента перед лицом «рационального судьи» с эффективностью аргументации перед лицом фактической аудитории. «Рациональный судья» в этой концепции тоже есть определенная абстракция, которая в чистом виде никогда не конкретизируется в реальную аудиторию. Вместе с тем всякая речь подразумевает некую особую аудиторию, и это подразумевание есть презумптивное представление об аудитории, формируемое оратором явным или неявным образом. Следовательно, задача оратора заключается в том, чтобы уточнить собственные представления о своей аудитории, и определить, каким образом сочетать убедительность его аргументов относительно «рационального судьи» с эффективностью своей аргументации перед лицом данной — конкретной — аудитории. Разграничение универсальной и частной аудитории имеет особое значение в рамках нашей логико-когнитивной теории, потому что служит концептуальным основанием для определения убедительности позиции агента спора. Напомним, что убедительность позиции агента спора есть версификация состоятельности позиции применительно к убеждению как виду аргументации. Свое определение убедительности мы строим как задание соответствующей характеристической функции «рационального судьи», которая, с одной стороны, отбирает состоятельные аргументы на данной аргументационной структуре, а с другой, собирает их в определенное подмножество аргументационного множества, выражающего позицию агента спора. Таким образом мы пытаемся сохранить обе характеристики аудитории, выдвинутые Х. Перельманом и Л. Ольбрехт-Тытекой. В самом деле, задание такой функции на аргументационной структуре претендует на то, чтобы выражать универсальность аудитории, а ее связь с позициями агентов спора, взятыми по отдельности, — на то, чтобы выражать конкретность аудитории.

---

<sup>101</sup> Ibid. P. 1393.

### 2.5.3. Лингвистические теории

В этом разделе мы обсудим некоторые лингвистические теории, изучающие аргументацию или повлиявшие на становление подходов к ее изучению, и начнем это обсуждении со второй группы теорий.

Бурное развитие аргументации как особой области междисциплинарного анализа тесно связано с таким явлением в философии XX века, как лингвистический поворот, в особенности со вторым его этапом. Следует сразу подчеркнуть, что эта связь между так называемым лингвистическим поворотом и развитием теорий аргументаций носит неоднозначный характер. С одной стороны, можно с большой долей уверенности говорить, что эта связь породила целый ряд новых понятий в области анализа аргументации, открыла новые направления в нем и позволила уточнить целый ряд прагма-лингвистических особенностей реализации аргументативных споров. С другой стороны, с не меньшей степенью уверенности можно утверждать, что часть из выявленных за этим поворотом новых горизонтов исследования аргументации оказалась тупиковой. Поскольку речь идет о лингво-речевых аспектах аргументации, обсудим коротко влияние лингвистического поворота на становление теорий аргументации.

Термин «лингвистический поворот» ведет свою историю от влиятельной антологии, опубликованной под таким названием Р. Рорти в 1967 году. В Предисловии к ней Рорти обозначил ее цель как демонстрацию результатов философской революции, вызванной лингвистической философией — особой позицией, суть которой он видел в том, что она стремится «ключевые философские проблемы решить или устранить либо посредством реформирования языка, либо при помощи более глубокого понимания используемого нами языка».<sup>102</sup> В аналитической философии, одним из течений которой является лингвистическая философия, принято отсчитывать историю последней от фундаментального труда Г. Фреге «Основания арифметики. Логико-математическое исследование чисел», в которой впервые была выдвинута идея о том, что центральную роль в математике играют логические категории, и ключевая из них — истина как логическое значение, потому что только посредством того

---

<sup>102</sup> The Linguistic Turn: Recent Essays in Philosophical Method / Ed. R. Rorty. Chicago and London: The University of Chicago Press, 1967. P. 3.

что будет проведена граница между смыслом предложения и его значением, выражаемым в терминах истинностных значений, возможно построить формальную теорию, т. е. достигнуть цели, к которой стремится математическое знание. Поскольку с точки зрения сторонников этого направления в философии все важнейшие математические понятия — это некие экстралингвистические сущности, постольку их смысл невозможно точно определить, без того чтобы установить значение предложений (суждений), элементами которых они выступают, что в свою очередь невозможно сделать без помощи категории логического значения. Идеи Фреге оказали существенное влияние на становление Б. Рассела и философии логического атомизма, наиболее ярким выражением которого является «Логико-философский трактат» Л. Витгенштейна. Лейтмотивом Л. Витгенштейна в этом трактате выступает тезис о том, что логический анализ языка есть главный и единственный достоверный путь познания того, каким образом мысль исследует мир и самое себя. Этот тезис в трактате изложен в афоризмах, часть из которых теперь превратилась в слоганы для всего направления лингвистической философии в целом: «Вся философия есть „критика языка“» (4.0031); «цель философии — логическое прояснение мыслей» (4.112). Как видим, данный тезис не оставляет для аргументации иного пространства, нежели либо быть некоей версией теории доказательства, превратившись в ее формальное приложение, либо сделаться разделом теории языка и стать частью лингвистической теории коммуникации. В известном смысле такая логическая жесткость рамок, в которых оказались зарождающиеся теории аргументации в первой половине XX века, возымела противоположный эффект, подтолкнув становление риторических и диалектических течений в анализе аргументации, явным образом пытавшихся их преодолеть. Такковы вкратце главные вехи первого этапа становления лингвистической философии применительно к становлению теорий аргументации.

В ракурсе анализа аргументации на первом этапе наиболее важной позитивной идеей стала идея логического значения как особой категории анализа выражений, сформулированных в каком-либо языке, и отличной от их смыслового значения. Она открывала перспективу создания формализованных теорий аргументации, опирающихся на логический аппарат, но не сводимых к логическим теориям. В этом отношении влияние идей лингвистической философии на становление теорий аргумента-

ции не слишком отличается от того, какое влияние они имели на другие науки, связанные с изучением формальных структур мысли и языка.

Пожалуй, наилучшим примером того, насколько специфичным было влияние первого этапа лингвистической философии на становление теорий аргументаций, является уже упоминавшаяся выше риторическая теория аргументации Х. Перельмана и Л. Ольбрехт-Тытеки, представленная ими в 1958 году в их знаковой книге «Новая риторика. Трактат по аргументации». Эта книга по форме и стилю изложения напоминает фундаментальный и обстоятельный, внимательный к деталям подход Фреге, но по содержанию кардинально расходится с его идеями. Здесь мы рассмотрим риторическую концепцию аргументации Х. Перельмана и Л. Ольбрехт-Тытеки под несколько иным углом зрения, чтобы продемонстрировать, как осознание узости и ограниченности рамок логического анализа применительно к аргументации вызвало появление радикально нового направления в теории аргументации.

Свои исследования по философии Х. Перельман начал с логицизма Г. Фреге, которому была посвящена его диссертация. В дальнейшем идеи логического позитивизма он попытался применить в области философии права, в частности изучая особенности юридической аргументации, и обнаружил, что нормы, ценности, мотивации поступков людей, а также суждения о них, играющие важную роль в аргументации, невозможно исследовать при помощи фрегеанской методологии. Так, Х. Перельман пришел к выводу, что сфера справедливости — куда он относил право, политику и мораль — не может быть рассмотрена при помощи логицистских методов, что, однако, не означает, будто она лежит за рамками рациональных рассуждений. Он предположил, что способы и приемы таких рассуждений регулируются иными правилами, связанными прежде всего не с истинностными значениями, но с принятием решений, оценкой поступков и людей, с практическими рассуждениями, т. е. с рассуждениями о действиях.

Здесь надо сделать небольшое отступление, чтобы уточнить, что современная логика далеко продвинулась в области формальных подходов в праве, морали и политике и теперь располагает целым арсеналом теорий, пригодных для этих целей. Это свидетельствует о том, что логические формализмы, основанные на традиции, уходящей корнями в том числе и в идеи Фреге, вполне пригодны для решения задач, которые ста-

вил перед собой Х. Перельман в 40-х годах века. Так, современная логика норм позволяет моделировать логические отношения между нормами в нормативных кодексах, а особенности умозаключений с посылками, содержащими нормативные модальности, разрабатывает деонтическая логика. Логические аспекты поведения людей в условиях существования норм исследует логика действий, предлагающая в свою очередь набор теорий для анализа поведения рациональных агентов и регулирования такого поведения.<sup>103</sup> Имеются весомые результаты и в области юридической аргументации.<sup>104</sup> Однако в то время, когда Х. Перельман приступил к изучению юридической аргументации, разумеется, ничего подобного еще не существовало, и единственной теорией, претендовавшей на то, чтобы быть логическим исследованием норм, была *Деонтика* Э. Малли, опубликованная в 1926 году. Исчисление Малли рассматривало, строго говоря, даже не нормы, а императивы и рациональные намерения, но оказалось нежизнеспособным.<sup>105</sup> своих сочинениях по юридической аргументации, написанных во второй половине века уже после выхода в свет «Новой риторики» Х. Перельман ссылается на результаты фон ригта в области деонтической логики, однако с результатами Малли он, видимо, не был знаком, так как нигде не ссылается на *Деонтику*, насколько нам известно.<sup>106</sup>

Так или иначе, Х. Перельман решил создать собственную философскую платформу в противовес отталкивавшейся от идей Фреге и Рассела лингвистической философии. Для того чтобы избежать скатывания в релятивизм, Перельман во многом в ответ на программу логицизма и первого этапа лингвистической философии сформулировал идею регрессивной философии, ко-

<sup>103</sup> См. подборку статей по этой проблематике: «Нормативные системы» и другие работы по философии права и логике норм / Пер. с англ., нем., исп. под ред. Е. Н. Лисанюк. СПб.: Изд. Дом СПбГУ, 2013. С. 7—47; *Lisanyuk E. Three faces of deontic logic in law // Simposio Intenational de Filosofia del Derecho 'Racionalidad en el Derecho' 5—7 Mayo 2014. Buenos Aires Facultad de Derecho (UBA). S. 205—221.*

<sup>104</sup> *Лисанюк Е. Н. Аргументация в нормативных контекстах: подходы и проблемы // Коммуникативные практики в образовании: Сб. ст. под ред. С. И. Дудника. СПб., 2004. С. 216—233.*

<sup>105</sup> *Лисанюк Е. Н. Э. Малли и его «Деонтика» // Известия Уральского Федерального Университета. 2012. № 4 (109). Сер. 3 (Общественные науки). С. 31—44.*

<sup>106</sup> Я благодарна Е. Г. Самохиной за помощь в уточнении этого вопроса.

торую в некотором смысле желал противопоставить идеям первой философии Аристотеля — науки, основанной на демонстративном умозаключении, способной, по мнению Перельмана, убедить в истинности своих умозаключений лишь тех, кто и так уже с ними согласился, приняв соответствующие посылки и правила построения силлогизмов. В отличие от этого Перельман предложил юридическую аргументацию связывать не с демонстративной наукой Аристотеля, а с его «Топикой», направленной на классификацию канонов убедительных рассуждений в диалоге. Для этого Перельман вместе с Ольбрехт-Тытекой собрал внушительное число примеров, иллюстрирующих то, как на деле рассуждают ученые, будь то математики или философы, политики и обычные люди. В своих рассуждениях, утверждали авторы «Новой риторики», они не всегда исходят из знаний, проверенных опытом или доказательствами, т. е. «из истинных первых положений», но часто полагаются на свои мнения, переменчивые, иногда неосознаваемые и порой недоверенные, поэтому правила и приемы подобных практических рассуждений должны быть сформулированы не применительно к пропозициям, обладающим истинностным значением, но относительно аудитории и предмета спора. Таким образом, несмотря на то что риторический подход Перельмана и Ольбрехт-Тытеки пытается исследовать неформальную природу аргументации, он нацелен на то, чтобы выявить правила и ключевые приемы, отличающие те или иные ее особенности. Поэтому можно говорить о том, что их риторический подход причудливым образом возвращает анализ аргументации в лоно формальных подходов к познавательным практикам людей, только делает это иначе, чем делали последователи первого этапа лингвистической философии. Новая риторика Перельмана и Ольбрехт-Тытеки стремится изучить аргументацию и практическое рассуждение в аспекте связи между приемами и формами таких рассуждений, с одной стороны, и обыденными представлениями людей и разновидностями их речевых взаимодействий, с другой. Тем самым она стремится раздвинуть горизонт исследуемых проблем путем расширения методологической базы их анализа. В отличие от этого сторонники лингвистической философии направляли свои усилия в противоположную сторону, потому что рассчитывали при помощи идей логицизма и логического атомизма ограничить сферу исследуемой проблематики, чтобы таким путем исключить из нее то, что, по их мнению, не поддавалось исследованию указанными методами.



Второй этап развития лингвистической философии был более существенным для становления теорий аргументации. Именно с этим этапом, строго говоря, и связан лингвистический поворот. Влияние его на теории аргументации можно проследить в трех направлениях. Наиболее ощутимым и часто упоминаемым в публикациях о развитии анализа аргументации является теория речевых действий Дж. Остина—Дж. Сёрля, а также идеи иллокутивной логики, возникшие на ее основе. Вторым по значимости направлением выступают лингвистические теории, исследующие формальные аспекты кодирования и декодирования в естественных языках смысла языковых выражений при передаче сообщений в ходе коммуникации рациональных агентов. В рамках этого направления самыми влиятельными концепциями, наряду с теорией имплицатур Г. Грайса и связанными с нею постулатами принципа коммуникации, о которых уже шла речь выше, следует признать игровую концепцию языка Р. Кларка<sup>107</sup> и концепцию игр на значение Б. Скирмса.<sup>108</sup>

Эти идеи, однако, не исчерпывают всего спектра лингвистических концепций, нашедших отражение в теориях аргументации во второй половине XX века. Другой важной тенденцией в русле собственно лингвистических теорий является развитие технических языков и протоколов взаимодействия интеллектуальных агентов. Впрочем, в той же мере, в какой эта тенденция связана с лингвистическим поворотом, о ней можно говорить, как о связанной с развитием программы искусственного интеллекта и информатики. Третьим направлением анализа аргументации, тесно связанным с лингвистическим поворотом в аналитической философии, выступает изучение ошибок аргументации, включая формальные и неформальные теории ошибок. Рассмотрим вкратце основные идеи, связанные с лингвистическим поворотом в философии, в контексте развития теорий аргументации.

Собственно «поворотным» моментом на втором этапе считают другое знаменитое сочинение Л. Витгенштейна — «Философские исследования», опубликованное в 1953 году и резко контрастирующее по содержанию с «Логико-философским

---

<sup>107</sup> *Clark R.* Meaningful Games: Exploring Language with Game Theory. Cambridge: The MIT Press, 2011.

<sup>108</sup> *Skyrms B.* Signals Evolution, Learning & Information. New York: Oxford University Press, 2010.

трактатом». «Витгенштейн относится к числу тех немногих, кто в течение жизни пытался реализовать две различные философские программы. Соответственно менялось и его отношение к комплексу представлений, характерных для него в ранний период. Было бы, однако, совершенно неверным делать отсюда вывод, что Витгенштейн перестал считать значительными результаты, достигнутые в ранний период. Много позднее, готовя к публикации „Философские исследования“, в которых концептуально оформились его поздние взгляды, в предисловии к ним он пишет о своем желании опубликовать под одной обложкой старые и новые мысли, считая первые до конца продуманной альтернативой последним. В своих поздних заметках Витгенштейн не раз возвращается к идеям, высказанным в „Логико-философском трактате“, как к примеру, на котором оттачивается аргументация».<sup>109</sup> В противовес «Логико-философскому трактату» «Философские исследования» поднимают вопрос следования правилу в качестве ключевого аспекта в трех «ипостасях» овладения языком: в использовании оstenсивных указаний для пополнения словарного запаса, в практическом освоении языковых конструкций посредством коммуникации с другими пользователями данного языка, в важности социального одобрения как удостоверения в том, что пользователю удалось овладеть языком.

Идея следования правилу породила целое направление в философии, а для теорий аргументации оказалась актуальной в связи с вопросом о том, что считать ошибкой аргументации. Свод ошибок аргументации в традиционном ключе представлен в Приложении, здесь же будет достаточно показать, каким образом эта тенденция, по-своему объединившая многие концепции аргументации XX века, связана с «лингвистическим поворотом». Начало изучению ошибок в рассуждениях положил Аристотель в трактате «О софистических опровержениях», заклеив такие приемы как «уловки софистов». Помимо логических ошибок в умозаключениях, которые препятствуют корректному выведению истинных заключений из истинных посылок, вследствие того что нарушают либо требование истинности посылок, либо логические правила построения умозаключений, бывают ошибки речи и ошибки рассуждений. Ни одна из этих двух групп ошибок не связана непосредственно с

---

<sup>109</sup> *Суровцев В. А.* Принцип автономии логики в философии раннего Витгенштейна: Дис. ... докт. филос. наук. Томск, 2001. С. 3.

нарушением каких-либо логических правил. К тому времени, когда исследователи аргументации обратили свое внимание на эти две группы ошибок и стали рассматривать их как ошибки аргументации, количество приемов аргументации, за которыми закрепился статус нелегитимных в той или иной мере, разрослось до внушительных масштабов против скромных 13, выделенных Аристотелем. В частности, к таким приемам стали относить апеллирующие аргументы, или *ad*-аргументы, — особый тип доводов в диалогах, отсылающий к информации за рамками общей тематики обсуждения данного диалога, например аргумент к человеку, к палке и т. п. Вплоть до последней трети XX века такие аргументы считались ошибочными, потому что традиционно рассматривались как разновидность софистической аргументации или как доводы, нерелевантные тезису. В список сомнительных приемов аргументации апеллирующие аргументы попали во многом благодаря Дж. Локку,<sup>110</sup> хотя остается неясным, считал сам Локк такие аргументы ошибочными или рассматривал просто как особую разновидность доводов.

У истоков течения в аргументации, фокусирующегося на анализе ошибок, стоял Ч. Хэмблин, выдвинувший в 1970 году формальную диалектику, о которой уже шла речь выше. Хэмблин считал, что формальная диалектика вполне может претендовать на то, чтобы стать упорядочивающим основанием для ошибок аргументации, в силу того что содержит правила проведения диалогов, относящиеся к двум их уровням — логическому и коммуникативному. Он полагал, что правила коммуникативного уровня позволяют ей представить разнородный свод ошибок в рассуждениях систематическим образом, хотя это не было первостепенной задачей для формальной диалектики.<sup>111</sup> Подчеркнем две идеи Хэмблина, сыгравшие решающую роль в изучении ошибок аргументации. Первая заключается в том, что приемы аргументации, считающиеся в некоторых случаях неприменимыми или ошибочными, нуждаются в классификации сообразно правилам, которые были нарушены. Поскольку формальная диалектика — это теория охватывающая также и логику, посредством правил получения одних высказываний из других на логическом уровне, постольку ошибки *аргументации* не нарушают логических правил, ведь логические правила

---

<sup>110</sup> Локк Дж. Опыт о человеческом разумении // Локк Дж. Соч.: В 3 т. Т. 2. М.: Мысль, 1985. С. 166—167.

<sup>111</sup> Hamblin Ch. Fallacies. London Methuen, 1970. P. 254.

могут быть нарушены только *логическими* ошибками. Вторая идея говорит о том, что для того чтобы усматривать ошибку в аргументации, следует прежде назвать правило, нарушением которого она является.

Следствием усилий Хэмблина по систематизации правил аргументации стало их сближение с витгенштейновской идеей о следовании правилу. Это означает, что теперь, подобно тому как мы различаем правила конститутивные, или строгие, и правила регулятивные, или нестрогие, мы можем провести границу между ошибками, влекущими прекращение аргументации, и ошибками, не влекущими этого, хотя и затрудняющими ее осуществление. Нарушения нестрогих правил позволяют продолжить аргументацию при условии их исправления, а нарушения строгих — нет, потому что даже если ошибка — нарушение строгого правила — будет устранена, это означает, что стороны вступили в новый диалог, ведь возобновить прежний невозможно. Например, в «кухонном споре» аргумент Хрущева Х4: *Мы тоже мух не ноздрями бьем*, можно трактовать как нарушение правила релевантности, или правила ясности выражения аргументов, а аргумент Никсона Н3 *Мы едим мясо, а вы — капусту*, в свете современных представлений о здоровой диете можно рассматривать как недостоверный, основанный на спорном утверждении. Вместе с тем ни один из этих аргументов не привел к остановке спора. А вот если бы в ответ на Х1, Х2, Х3 и Х5 Хрущева Никсон ограничился бы Н1, то «кухонные дебаты», скорее всего, вообще не состоялись бы.

В области аргументации идеи «лингвистического поворота» наиболее ярко проявили себя в сфере прагматических подходов, среди которых наиболее влиятельной концепцией является уже упоминавшаяся выше в связи с прагма-диалектическим подходом теория речевых актов Остина—Сёрля. Ключевая идея теории речевых актов заключается в том, что при помощи языка можно осуществлять различные действия, необходимые для участия в диалоге. При помощи ассертивных речевых действий можно утверждать что-либо, не соглашаться с утверждениями другой стороны, посредством директивных — можно требовать от нее разъяснений, ставить вопросы и отвечать на них. Аргументация может сопровождаться и неречевыми действиями — жестами, телодвижениями, мимикой, а также опираться на контекстную и фоновую информацию, однако только язык выступает необходимым условием ее осуществления. Речевые действия агентов аргументации можно рассматривать

как своего рода сигналы, призванные информировать стороны о специфике произведенных ими ходов в конкретных раундах диалога. Посредством речевых действий, совершая их и тем самым направляя сообщения другой стороне и декодируя сигналы, посылаемые другими агентами диалога, участники речевого взаимодействия могут распознавать и различать такие действия, как вопрос, утверждение, просьба и т. п. В связи с характеристикой аргументации как речевой деятельности мы придерживаемся следующих двух положений. Во-первых, эта характеристика, как и другие перечисленные выше и обсуждаемые далее характеристики (а), (в) и (г), являются необходимыми, но ни одна из них не является достаточной ни сама по себе, ни в сочетании с какой-либо другой из этого списка. Во-вторых, свойство аргументации быть речевой деятельностью указывает на форму реализации и предъявления аргументации в диалоге, тогда как центральными сущностными характеристиками аргументации выступает то, что она интеллектуальная и познавательная деятельность. Имеется множество других видов и речевой и интеллектуальной деятельности, однако лишь сочетание этих необходимых свойств с рядом других ее свойств, также необходимых, способно определить аргументацию адекватным образом. Аргументация в известном смысле представляет собой особую коммуникативную форму познавательной деятельности, в которой важную роль играют знания и мнения агентов, выраженные в диалоге посредством соответствующих лингвистических средств.

«Философия сознания внушительным образом сместила философию языка, оказавшись в центре большинства современных дискуссий. Маловероятно, чтобы это было формой лингвистического поворота, даже с учетом важности выдвинутой Дж. Фодором концепции мысленного языка как компьютерного кода мысли. Тем не менее идея мысленной репрезентации является центральной в новой философии сознания. Понятие есть мысленная репрезентация... независимо от того, соответствует оно какому-либо выражению в языке или нет. Можно объединить мысль и язык в более общую категорию репрезентации и доказывать, что лингвистический поворот был всего лишь первой фазой репрезентационного поворота, в котором целью философии выступает анализ (в широком смысле) репрезентации».<sup>112</sup>

---

<sup>112</sup> *Williamson T. Past the Linguistic Turn? // The Future for Philosophy / Ed. B. Leiter. New York: Clarendon Press, 2004. P. 109.*

В этом отношении аргументация есть репрезентационный проект подобной познавательной деятельности когнитивных агентов.

Перейдем теперь к лингвистическим теориям аргументации, претендующим на то, чтобы быть адекватным инструментом ее изучения на коммуникативном и речевом уровнях. Первой и наиболее влиятельной среди них выступает радикальный аргументативизм, или теория аргументации в языке, предложенная французскими исследователями О. Дюкро и Ж.-К. Энскомбом в 80-х годах XX века. Основу концепции радикального аргументативизма составляют идеи «включенной прагматики» («*pragmatique intégrée*»), которые применительно к проблематике аргументации можно сформулировать в виде трех главных принципов, условно именуемых принципами контекстуальности, полифонии и холизма:

- a) контекстуальность интерпретации речевого сообщения важнее композициональности, поэтому аргументативный аспект языка всегда преобладает над информативным;
- b) семантическая полифоничность речевого сообщения важнее его истинностного значения, поэтому при семантическом описании какого-либо высказывания основное внимание следует обратить на то, какие высказывания могут за ним последовать, а не на определение связи данного высказывания с фактами действительности;
- c) холистическая трактовка смысла речевого сообщения преобладает над функциональной трактовкой лингвистических единиц языка, поэтому в аргументативной цепочке дискурса аргумент и заключение не имеют отдельного независимого друг от друга семантического значения.

Радикальный аргументативизм пытается продемонстрировать, что аргументативные признаки являются неотъемлемой частью языка как системы, поэтому для того чтобы уточнить аргументативную силу и аргументативную направленность высказываний, не требуется никаких дополнительных конструкций, наподобие логических связок, фигур рассуждения или истинностных значений. В языке содержатся специальные аргументативные индикаторы, или маркеры, — аргументативные операторы и аргументативные коннекторы. Они позволяют говорящему построить свою речь нужным образом и предъявить ее слушателю в качестве убеждающей аргументации, а слушателю дают возможность адекватным образом интерпретировать и содержание речевого сообщения говорящего, и аргумента-

тивную цель, выраженную в ней говорящим посредством этих аргументативных индикаторов. Аргументативные операторы показывают, каким образом строится рассуждение. В этой роли выступают такие слова, как «поэтому», «не более чем», «даже», «разве что» и т. п. Функция аргументативных связок (коннекторов), в качестве которых выступают такие слова, как «но», «только», «всего», «а», «уже», «еще» и т. п., состоит в том, чтобы демонстрировать аргументативную направленность рассуждения, однако взятые сами по себе, без аргументативного оператора, они непригодны для построения умозаключений. Поскольку контекстуальная определенность подобных вспомогательных лингвистических единиц важнее их композиционной роли в высказывании, часто бывает, что одно и то же слово в разных рассуждениях служит и связкой, и оператором. Например, так обстоит дело со словом «даже», которое играет роль аргументативного оператора в рассуждении:

- Гостиница находится всего в двух километрах отсюда, поэтому вы быстро до нее доберетесь даже пешком.
- Это далеко.

В выражении «вы быстро до нее (гостиницы) доберетесь даже пешком» этот оператор усиливает утверждение заключения, как бы демонстрируя, что из данной посылки вполне можно вывести и более слабое заключение: «вы быстро доберетесь до гостиницы не только на машине, но даже пешком». Можно легко удостовериться в том, что слово «даже» в этом примере употреблено именно как аргументативный оператор, а не как связка, при помощи простой проверки — надо стереть слово «поэтому», играющее роль оператора. Поскольку аргументативная сила рассуждения не меняется и остается прежней независимо от того, оставлено слово «поэтому» или стерто, постольку «даже» — это и есть оператор, а не связка.

В отличие от слова «даже» слово «поэтому» создает аргументативную силу в сообщении и по этой причине может быть только оператором и не может быть связкой, которая лишь указывает на аргументативную направленность частей сообщения, но не способна порождать в нем аргументативную силу. В нашем примере оператор «поэтому» указывает на границу между основанием и заключением рассуждения, а коннектор «всего» говорит о том, что это заключение будет сформулировано в духе противопоставления тому, что говорится в части рассуждения, где она содержится. Аналогичным образом дей-



ствует связка «но» в высказывании «Эта гостиница находится совсем недалеко, но дорога к ней запутанная», демонстрируя, что вывод рассуждения будет предъявлен как своего рода отрицание того, о чем гласит часть высказывания до связки «но». Приведем пример аргументативного рассуждения, где слово «даже» использовано не как оператор, а как связка: «Вам непременно следует быть на совещании, придет даже генеральный директор». В этом примере связка «даже» усиливает весомость аргумента, тем самым подчеркивая значение информации, содержащейся в заключении. Это легко проверить, стерев «даже» или заменив его другим аргументативным оператором, например «потому что».

Многие авторы отмечают, что между идеей аргументативных индикаторов Дюкро—Энскомба и понятием аргументативного, или риторического, топа (топоса), выдвинутого еще античными авторами, имеется некоторое соответствие. Подобно риторическим топам, аргументативные маркеры выступают в роли образцов для построения рассуждений.<sup>113</sup>

Таким образом, эти две группы аргументативных маркеров, содержащихся непосредственно в естественном языке, могут организовывать аргументацию, указывать на ее структуру и налагать определенные ограничения на то, как слушатель может ее интерпретировать. «Хотя слово и референтно при каждом употреблении, но не имеет никакой референции само по себе, в отрыве от высказывания, т. е. тогда, когда оно выступает в качестве языкового знака, элемента языковой системы. А в системе языка его функция состоит единственно в том, что слово содержит определенные указания, с каким референтом оно соотносено в каждом случае употребления, причем должны учитываться переменные обстоятельства акта высказывания».<sup>114</sup>

Сторонники теории аргументации в языке критически отзывались о логико-прагматических и других концепциях, опирающихся на понятия и построения за пределами естественного языка. В частности, иллюкутивная логика Дж. Сёрля и Д. Вандервекена использует понятия пропозиционального содержания и условий истинности высказывания, однако, по мнению сто-

---

<sup>113</sup> *Еемерен Ф. ван и др.* Важнейшие концепции теории аргументации / Пер. с англ. В. Ю. Голубева, С. А. Чахоян, К. В. Гудковой; науч. ред. А. И. Мигунов. СПб.: Филол. ф-т СПбГУ, 2006. С. 18.

<sup>114</sup> *Anscombe J.-C., Ducrot O.* L'Argumentation dans la Langue. Liège: Pierre Mardaga, 1983. P. 269.

ронников радикального аргументативизма, информацию, содержащуюся в речевом сообщении, не всегда можно адекватно передать при помощи условий истинности пропозиций. Так, в приведенном выше примере ответ «это далеко» — явный отказ последовать совету и направиться в гостиницу пешком, в отличие от фразы «это близко», предназначенной, напротив, для выражения согласия. Вместе с тем условия истинности предложений «это далеко» и «это близко» одинаковые в контексте данного примера, поэтому они оказываются бесполезными для выяснения аргументативной силы и аргументативной направленности этого рассуждения. Теория аргументации в языке пытается построить свою концепцию исключительно на лингво-речевом уровне рассмотрения аргументации, отвергая логический уровень как избыточный и отказываясь от того, чтобы выделять коммуникативный уровень. Язык у последователей этой теории предстает как некая система, подразумевающая в себе и формальную структуру и семантическую определенность своих элементов, и одновременно как собственно коммуникация, потому что выступает и ее орудием, и ее органом. В силу этого нет нужды ни в создании логических формализмов, моделирующих рассуждения, абстрагируясь от особенностей естественного языка, ни в выделении коммуникативного уровня как отличного от речевого. Такой решительный отказ разграничивать коммуникативный, речевой и логический уровни аргументации и подкрепленное соответствующей лингво-прагматической концепцией твердое стремление локализовать аргументацию во всем многообразии ее свойств, особенностей и функций исключительно на уровне языка объясняет, почему теорию аргументации в языке Дюкро—Энскомба называют радикальным аргументативизмом.

## **2.6. Аргументация как интеллектуальная деятельность**

Аргументация — это не только социальная деятельность, которая всегда направлена на другого человека или людей и с необходимостью предполагает сознательное участие, по меньшей мере, двух сторон. Выдвижение точки зрения и защита ее посредством аргументов подразумевают, что в диалоге имеется

другой когнитивный агент, обладающий собственной позицией, не совпадающей с позицией первого агента. Однако социальный характер аргументации не ограничивается тем, что в ней непременно участвуют два и более агентов. Наряду с этим аргументация возможна только при условии, что всякий ее агент признает как факт наличие когнитивного равноправия ее участников, т. е. признает, что всякий участник обладает собственной особой позицией и, если пожелает, вправе выдвигать собственную особую точку зрения. Иными словами, аргументация как социальная деятельность может возникнуть там и тогда, где и когда имеется три необходимых условия. Во-первых, налицо два или более когнитивных агента, вступающих сознательно в коммуникативное взаимодействие с определенными целями и признающих друг друга таковыми. Во-вторых, каждый из них самостоятелен и готов к социальному взаимодействию, предполагающему выдвижение, защиту и критику мнений сторон, выражающих свои позиции. В-третьих, по крайней мере, один из агентов либо не вполне согласен с уже выдвинутой в диалоге точкой зрения, либо имеет противоположную точку зрения по отношению к позиции другого агента. В этом смысле аргументация — разновидность социально-ориентированного рационального поведения и представляет собой выражение интеллектуальной деятельности людей. Даже в тех случаях, когда люди рассуждают в одиночестве и рассматривают доводы за или против некоей позиции, — такое поведение есть определенное социальное и коммуникативное выражение интеллектуальной деятельности. Принятие решения действовать определенным образом или проверка мнений, осуществляемые посредством рассуждения-монолога в условиях физического отсутствия аудитории, превосхищает возможные возражения и тем самым подразумевает иной взгляд на ситуацию, который может принадлежать другому человеку — когнитивному агенту, по отношению к позиции которого готовится отстаивать собственную позицию при помощи аргументов.

Аргументация — это интеллектуальная деятельность, в которой рациональные агенты устанавливают связи между своими знаниями и мнениями посредством обмена аргументами, с одной стороны, поддержки, с другой стороны, критики выдвигаемой ими точкой зрения. В этом и заключается понятие аргументативной состоятельности позиции агента — эффективно противостоять критике контраргументов путем упорядочения, расширения или сокращения корпуса мнений, составляющих

позицию когнитивного агента в диалоге. На положении о том, что аргументация — это особая интеллектуальная деятельность, реализуемая ее участниками в целях изучить мнения, знания и намерения действовать, собственные или своего партнера или и то и другое вместе, жидется одна из центральных идей нашего исследования: объектом аргументации является когнитивный агент. В силу этого, аргументация в коммуникативной форме есть выражение двух типов рассуждений, различающихся не в связи со своими истинностными или логическими характеристиками, но в связи с тем, что и кто выступает источником информации для формулирования посылок и ограничений в этих рассуждениях. С одной стороны, аргументация отражает мнения, знания и намерения ее участников, а также осуществляемые ими в споре рассуждения на основе их собственных мнений, намерений, ценностей и знаний, т. е. самостоятельно добываемые когнитивным агентом мнения и знания. С другой стороны, она является выражением рассуждений, осуществляемых одним из ее участников на основе мнений других участников аргументации. Таким образом, аргументация как разновидность познавательной деятельности есть один из способов, которым рациональный агент обнаруживает свой интеллект, во-первых, посредством предъявления своей рациональной позиции другому агенту, а во-вторых, посредством того, что считает другого агента наделенным интеллектом, способным к подобным действиям. Свидетельством того, что в аргументации участвуют когнитивные агенты, выступает их рациональная деятельность и рационально мотивируемые действия.

Подведем итоги главы 2. Мы выделили четыре свойства аргументации — быть (а) интеллектуальной, (б) речевой, (в) социальной и (г) познавательной деятельностью — и, опираясь на них как на критерии, попытались классифицировать подходы к исследованию аргументации. Кроме этого, мы выделили несколько уровней анализа аргументации: формальный, лингво-прагматический и социально-коммуникативный. Эти четыре свойства характеризуют аргументацию необходимым образом, однако изучение каждого из них применительно к аргументации относится к разным уровням ее рассмотрения и, соответственно, к разным областям научного знания. В силу этого междисциплинарный, по сути, проект исследования аргументации всякий раз стремится к тому, чтобы ограничить предмет своего исследования каким-то одним ее уровнем, фокусируясь на со-

ответствующей этому уровню группе свойств. Мы представили обзор подходов к исследованию аргументации, расположив их сообразно этим трем уровням и продемонстрировав, каким образом то или иное свойство аргументации может быть проанализировано на данном ее уровне. Центральной идеей этой главы была идея о том, что аргументация — это прежде всего познавательная деятельность, нацеленная на изучение когнитивного агента. Поскольку основным «оппонентом» логико-когнитивной теории аргументации в этом вопросе выступают концепции аргументации, трактующие ее в стратегическом ключе, постольку мы уделили значительное внимание тому, чтобы показать, что аргументация, будучи разновидностью познания, носит инструментальный характер по отношению к другим социальным практикам людей.

## ГЛАВА 3

### КОГНИТИВНЫЕ АГЕНТЫ АРГУМЕНТАЦИИ

#### 3.1. Позиция агента аргументативного спора и ее уточнение

В «кухонном споре» Хрущев делает два хода — два речевых вклада, а Никсон — один, и аргументы, выдвинутые ими в процессе осуществления этих ходов, составляют 6 раундов спора (см. табл. 1.1). Первый речевой вклад Хрущева, содержащий 4 аргумента X1, X2, X3 и X5, сталкивается с критикой со стороны Никсона, и далее Хрущев дополняет свою позицию аргументами X4 и X6, предназначенными для ее защиты от этой критики. Как видим, Хрущев наращивает свою позицию при помощи новых аргументов в ответ на контраргументацию — это обычное дело в аргументативном споре, где участники действуют в русле двух стратегий поведения — защиты и критики. Стратегия защиты, или защитная стратегия, в терминах упорядочения аргументационного множества выражена установлением отношений аргументативной поддержки *support* внутри позиции агента, в соответствии с Определением 4. Стратегия критики, или критическая стратегия, демонстрирует упорядочение аргументационного множества, выражающего позицию одного из агентов спора, относительно аргументационного множества, выражающего позицию другого агента, на основе отношения аргументативной атаки *attack*, в соответствии с Определением 2. Обе стратегии отражают функциональную сторону спора, они показывают, что именно делают агенты в споре в связи с позициями и стратегиями других агентов.

Мы будем называть их аргументативными стратегиями в широком смысле, это потребует нам для того, чтобы ради соображений стиля изложения кратко указывать на характер действий агента в споре на метауровне спора. Это название техническое, и здесь мы не связываем его с тем, что в строгом смысле понимается под стратегией в теории игр. Защиту и атаку в аргументативном споре можно представить как стратегии в строгом смысле (см. п. 2.1), но анализ аргументации в терминах теории игр не входит в задачу нашего исследования. Итак, стратегия защиты в аргументативном споре заключается в том, что участник стремится отстоять собственную позицию и для этого подкрепляет ее путем добавления новых аргументов, предназначенных для поддержки уже имеющихся в ней аргументов и отклонения атак, реализуемых другими участниками спора посредством контраргументов. Так, аргументы Хрущева X4 и X6 можно трактовать как принадлежащие стратегии защиты (см. схему 1.1б). Стратегия критики состоит в том, чтобы атаковать позицию оппонента, для чего собственную позицию также снабжают дополнительными аргументами, но в этом случае добавляемые аргументы играют роль контраргументов по отношению к позиции других агентов. Те же аргументы Хрущева X4 и X6 можно понимать и как принадлежащие одновременно критической стратегии, потому что каждый из этих аргументов атакует соответствующие аргументы, составляющие позицию Никсона (см. схему 1.2). Аналогичным образом, в позиции Никсона каждый из 6 его аргументов можно трактовать как выражающий стратегию защиты и как принадлежащий критической стратегии (см. схемы 1.1а и 1.2).

Одна из задач этой главы состоит в том, чтобы выяснить, каким образом функциональная сторона аргументативного спора, выраженная широко понимаемыми стратегиями защиты и критики, в русле которых действуют агенты спора, соотносится со структурой позиции агента спора. Для того чтобы эту задачу решить, нам потребуется уточнить, что именно понимается под позицией агента спора, какова ее структура и как происходит изменение позиции в споре, исходя из требований принимаемых им стратегий защиты и атаки. Кроме этого, необходимо установить, как связаны представления агентов спора друг о друге с тем, какую позицию они выдвигают в данном споре и какую стратегию в нем избирают. Представления агентов спора друг о друге мы будем рассматривать через призму понятия интеллектуального агента, на основе которого сконструируем



понятие когнитивного агента как участника аргументативного спора, формулирующего позицию агента в нем. При помощи понятия когнитивного агента мы надеемся уточнить философские основания логико-когнитивной теории в двух аспектах.

Первый аспект, о котором уже говорилось выше, это порождение и изменение позиции агента спора, он носит функциональный характер. Благодаря уточнению особенностей строения когнитивного агента и позиции агента спора, мы сможем продемонстрировать устойчивые связи между ними. Второй аспект связан с тем, как понимаются состоятельность и убедительность позиции агента спора. Поскольку понятие когнитивного агента подразумевает определенные его свойства, такие как рациональность, разумность и др., постольку, опираясь на это понятие, можно установить зависимость между понятиями состоятельности и убедительности, введенными в п. 1.3 и п. 5.4, и тем как когнитивный агент порождает и изменяет свою позицию в споре. Иными словами, установив эти связи и зависимости, мы покажем, почему состоятельность и убедительность позиции агента спора выступают в качестве познавательных целей, ради достижения которых когнитивный агент вступает в спор.

Решение этих задач должно удовлетворять трем требованиям, предъявляемым к понятиям позиции агента спора, — негативному, требованию многосортности и функциональному. Все эти три требования вытекают из того, каким образом в логико-когнитивной теории понимается аргументационная структура спора и какую роль в ней играет когнитивный агент и его позиция в споре, выраженная посредством аргументационного множества.

Первое требование носит негативный характер и связано с соблюдением базовых логических постулатов при модификации позиции агента спора. Это требование продиктовано желанием избежать одно из ключевых затруднений формальной диалектики Ч. Хэмблина (см. п. 2.2.2). Напомним, что это затруднение состояло в том, чтобы не допустить противоречия в позиции агента спора вследствие внесения в нее изменений. В ходе построения модели взаимодействия сторон в споре важно учесть, что каждый следующий ход модифицирует поле обязательств агента спора, что несложно выразить при помощи добавления соответствующих высказываний в поле обязательств агента. Однако аргументативный спор предполагает, что модификация поля обязательств может быть не только добавлением в него новых обязательств, но и отказом от тех обя-

зательств, основу которых составляют высказывания, отклоненные посредством контраргументации в данном и споре. Вместе с тем, если первоначально агент полагал, что  $p$  истинно, и мы в поле обязательств агента занесем это как «обязательство, что  $p$ », а потом окажется, что данный агент отказывается от своего высказывания, потому что в споре был убежден другим агентом в ложности  $p$ , то, включив  $\neg p$  в поле обязательств агента (что необходимо сделать, исходя из изменившихся представлений агента), мы превратим поле его обязательств в противоречивое. Логическая проблема сокращения множества высказываний, составляющих некоторую теорию, впервые была изучена К. Альчурроном, П. Герденфорсом и Д. Макинсоном в русле парадигмы AGM — это направление принято называть аббревиатурой из имен его создателей.<sup>1</sup> Сначала это было сделано независимо друг от друга К. Альчурроном и Д. Макинсоном применительно к кодексам норм, П. Герденфорсом — в связи с репрезентацией структурированных массивов знаний и их изменения. В дальнейшем ученые объединили усилия и создали единую теорию изменения теории, в которой основное внимание уделено логическим аспектам сокращения теории, потому что именно сокращение теории выступило и движущей силой, и центральной проблемой, для решения которой была создана AGM. В ходе совместного исследования выяснилось, что сокращение теории, хотя его обычно понимают интуитивно как соединенную операцию «удаление + замена», на деле может быть осуществлено по-разному, и результаты его тоже могут быть различны, в зависимости от того, как задается такая составная операция, и каковы логические свойства этой операции и самой теории, над которой она осуществляется.<sup>2</sup> Поэтому одно из требований, которому должно соответствовать представление о модификации позиции агента в результате спора, заключается в том, чтобы, определяя процедуры отмены аргументов, относительно которых в результате спора выяснилось, что они не способны противостоять критике, и добавления новых, не допустить появления в по-

<sup>1</sup> Альчуррон К. Э., Герденфорс П., Макинсон Д. Логика теории изменения: функции ревизии и сокращения через частичное пересечение / Пер. с англ. Д. Тискина // «Нормативные системы» и другие работы по философии права и логике норм / Под ред. Е. Н. Лисанюк. СПб.: Изд. Дом СПбГУ, 2013. С. 318—343.

<sup>2</sup> Альчуррон К. Э., Макинсон Д. Иерархии правил и их логика / Пер. с англ. А. Е. Гомановой, Е. Н. Лисанюк // Там же. С. 263.

зиции агента несовместимых утверждений подобного рода. Мы реализуем это требование путем того, что удаление отклоненных аргументов и пополнение позиции агента спора новыми аргументами будем рассматривать как принципиально различные и несводимые друг к другу операции, осуществляемые на разных уровнях аргументативного спора.

Второе требование — это требование многосортности позиции агента спора, оно определенным образом связано с первым и настаивает на том, что позиция агента конструируется из утверждений, выражающих различные части когнитивного агента, — знания, мнения,<sup>3</sup> цели, ценности, намерения и желания. В споре-обосновании и убеждении позицию агента спора составляют утверждения, выражающие знания и мнения агента, а в споре-практической аргументации к ним добавляются цели, ценности, намерения и желания, потому что из них агент строит линии поведения, подчиненные некоторой цели, разделяемой всеми участниками такого спора. Требование многосортности позиции агента спора явным образом принимают сторонники когнитивных подходов к аргументации, потому что оно позволяет продемонстрировать не только несовпадение мнений сторон, что характерно для аргументации, но и различие между агентами, которым эти мнения принадлежат. В частности, сторонники когнитивно-психологического направления анализа аргументации считают, что целью создания когнитивных моделей аргументации выступает выявление механизмов «обеспечения контроля правдоподобности и состояния определенности при формировании репрезентации (например, различение реальности и виртуальной реальности) посредством привнесения дополнительной или редукции избыточной информации в тех случаях, когда контроль не результативен».<sup>4</sup> Авторы, работаю-

---

<sup>3</sup> Большинство авторов, работающих в области искусственного интеллекта и исследующих вопросы мультиагентных систем, на результаты которых мы здесь опираемся, именуют убеждениями ту часть интеллектуального агента, что мы называем мнениями. Напомним, что мы условились выше (см. п. 1.2) под мнением понимать переменную часть интеллектуального агента, относительно которой агент не осуществил верификационных или фальсификационных процедур, а под убеждением — определенный вид аргументации, где, среди прочего, агенты реализуют проверку состоятельности своих позиций и, стало быть, подобные процедуры относительно мнений друг друга (других агентов).

<sup>4</sup> *Цепцов В. А., Куарье П.* Когнитивная модель аргументации // Психологический журнал. 1997. Т. 18. № 1. С. 83.

щие в русле лингво-когнитивных подходов к аргументации, придерживаются идеи о том, что в основе когнитивных моделей естественно-языковой аргументации лежит представление об онтологизации знания в процессе аргументативного взаимодействия, причем эта онтологизация знания отличается направленностью на процесс принятия решений.<sup>5</sup> Подобная онтологизация знания призвана отображать содержательную истинность представлений агентов спора, преобразуемых в ходе аргументации.<sup>6</sup> В логико-когнитивной теории этот аспект мы реализуем при помощи идеи когнитивного многообразия. Требование многосортности признают и исследователи, усилия которых нацелены на создание формальных онтологий. Для этого направления, реализуемого преимущественно в программах искусственного интеллекта, репрезентация и концептуализация данных служит достаточным основанием для того, чтобы утверждать их существование в таком виде, и поэтому она выступает формально-онтологическим фундаментом для инженерии знаний, включающей в себя представление и управление знаниями, а также обработку сообщений и извлечение информации.<sup>7</sup>

Другим аспектом требования многосортности позиции агента спора является коммуникативный характер аргументации. В ходе речевого взаимодействия позиции агентов спора раунд за раундом становятся известными всем его участникам в качестве определенных изменяемых и пополняемых аргументационных множеств. При этом в практической аргументации, когда речь идет о целях, действиях или намерениях сторон, участники спора могут с некоторой степенью приближения установить, какие из элементов аргументационных множеств выражают эти части когнитивных агентов. Однако дело обстоит иначе в обосновании и убеждении, где агенты спорят о мнениях друг друга. В таких спорах затруднительно определить, какие элементы аргументационных множеств, составляющих

---

<sup>5</sup> Баранов А. Н. Лингвистическая теория аргументации (когнитивный подход): дис. ... докт. филол. наук. М., 1990. С. 20.

<sup>6</sup> Брюшинкин В. Н. Системная модель аргументации // Трансцендентальная антропология и логика: труды международного семинара «Антропология с современной точки зрения» VII Кантовских чтений. Калининград, 2000. С. 135.

<sup>7</sup> Лобанов Г. Ю., Хизанишвили Д. В. Обзор представлений об онтологиях: компьютерная наука, искусственный интеллект и теория аргументации // Рацио.ru. 2012. № 8. С. 141.

позиции других агентов, выражают мнения, а какие — знания. По понятным причинам, агент обладает более или менее точными сведениями о такой градации лишь в том, что касается его собственной позиции. Мы здесь придерживаемся допущения о том, что в отношении своих знаний агент всегда знает, что знает (позитивная интроспекция), и если агент не знает чего-либо, то не знает, что этого не знает (негативная интроспекция). В отношении собственных мнений дело может обстоять по-разному, и об этом пойдет речь ниже. Важно подчеркнуть, что когнитивный агент четко отграничивает то, что считает своими знаниями, от того, что является его мнениями. Применительно к позициям других агентов спора он значительно хуже осведомлен, где пролегает эта граница, и это естественно по двум причинам. Во-первых, в силу познавательного характера аргументации изучение мнения других агентов и есть одна из целей, ради которой агенты вступают в спор (см. п. 2.4). Во-вторых, наличие в позиции агента мнений как доступной изменением части когнитивного агента выступает необходимым условием эффективности аргументации вообще. Вместе с тем говорить о полной неосведомленности агента о границе между знаниями и мнениями других агентов здесь тоже нельзя, потому что агент всегда имеет хотя бы какую-то, пусть и весьма ограниченную, возможность предварительно судить о взглядах своих потенциальных партнеров по спору — например, на основании своего прежнего опыта общения с ними, если оно имело место, — или просто предполагать это при помощи презумпций. Таким образом, имеются веские основания говорить, что требование многосортности в позиции агента спора играет важную роль.

Наконец, третье функциональное требование заключается в том, чтобы провести границу между пополнением позиции агента аргументативного спора, когда к непустому аргументационному множеству, выражающему ее, добавляется новый аргумент для атаки на аргументы других агентов или для защиты аргументов, принадлежащих к ней, и оценкой упорядочения позиции агента спора, осуществляемой на основе понятий состоятельности и убедительности (см. Определения 5 и 9). Пополнение позиции агента новыми аргументами мы будем называть ее *распространением* (*expansion*), а оценку упорядочения — *расширением* (*extension*). Эти термины уже имеют некоторую традицию использования, откуда мы их и заимствуем: первый из исследований по ревизии убеждений, второй —

из проектов по анализу аргументации в области искусственного интеллекта. Как мы увидим далее, в главах 4 и 5, состоятельность, убедительность и относительная убедительность позиции агента спора есть особые случаи ее расширений.

Таким образом, в этой главе мы будем решать следующие задачи. Для того чтобы уточнить, что понимается под агентом аргументативного спора, мы рассмотрим понятие интеллектуального агента в п. 3.2. В п. 3.3 мы обсудим идею когнитивного многообразия агентов, играющую важную роль одного из философских оснований нашей логико-когнитивной теории. В пп. 3.4—3.5 мы покажем, как понятие интеллектуального агента и идея когнитивного многообразия агентов позволяют построить определение когнитивного агента аргументативного спора. В п. 3.6 мы устанавливаем закономерные связи между строением позиции агента спора, стратегиями защиты и критики, принимаемыми в ней, с одной стороны, и типами расхождений во мнениях в аргументативном споре, служащими необходимыми условиями для проведения границы между обоснованием, убеждением и практической аргументацией, с другой стороны.

## **3.2. Интеллектуальные агенты в аргументативных спорах**

Аргументация — это высокоинтеллектуальная познавательная деятельность, доступная лишь определенным типам агентов. О существовании своеобразных кодексов поведения участников диалога много говорится в учебниках по логике, искусству красноречия, риторике аргументации. В той или иной мере подобные кодексы восходят к трем группам требований: этическим, формулирующим нравственный облик оратора, философско-антропологическим, выдвигающим требования к аналитическим способностям и знаниям оратора, а также к его практическим навыкам и умениям. В свою очередь, эти три группы требований отражают соответственно социальный, коммуникативный и эпистемологический аспекты аргументации. Это обстоятельство нашло свое выражение в формулировании кодексов поведения участника аргументации, например в критической дискуссии, как это сделали последователи

прагма-диалектического подхода к аргументации. Своего рода кодексом можно считать постулаты грайсова принципа коммуникации (см. п. 2.5.1). Примерами подобных кодексов также могут служить разнообразные протоколы коммуникации рациональных агентов, начиная с диалектических протоколов (см. п. 2.2.1) и заканчивая постулатами рациональности Л. Омгуд и Р. Каминады (см. п. 2.3).

Традиция выделять, выдвигать и определять эти требования восходит к античным мыслителям. Так, Аристотель полагал: «Есть три причины, возбуждающие доверие к говорящему, потому что есть именно столько вещей, в силу которых мы верим без доказательств, — это разум, добродетель и благорасположение».<sup>8</sup> В требование разумности Аристотель вкладывал не только то, что говорящий должен быть способен корректно рассуждать и в подходящей форме предъявлять результаты своих умозаключений аудитории,<sup>9</sup> но также и необходимость для оратора глубоких познаний в различных областях — государственного устройства, хозяйства, нравов и обычаев людей, науках и искусствах.<sup>10</sup> О том, что хороший оратор должен обладать многими умениями и обширными знаниями, говорит и Цицерон: «Необходимо усвоить себе самые разнообразные познания, без которых беглость в словах бессмысленна и смешна; необходимо придать красоте самой речи, и не только отбором, но и расположением слова; и все движения души, которыми природа наделила род человеческий, необходимо изучить до тонкости... Ко всему этому должны присоединяться юмор и остроумие, образование, достойное свободного человека, быстрота и краткость как в отражении, так и в нападении, проникнутые тонким изяществом и благовоспитанностью. Кроме того, необходимо знать всю историю древности, чтобы черпать из нее примеры, нельзя также упускать знакомства с законами и гражданским правом».<sup>11</sup> Помимо этого, оратор должен мастерски владеть речью и обладать хорошей памятью.

Знания и умения оратора, безусловно, составляют существенную часть того, что способствует успешности и эффектив-

---

<sup>8</sup> *Аристотель*. Риторика 1378а II, 1, 5—10 // *Античные риторика* / Под ред. А. А. Тахо-Годи. М.: Изд-во МГУ, 1978.

<sup>9</sup> Там же 1355а I, 1, 20—30.

<sup>10</sup> Там же 1360а.

<sup>11</sup> *Цицерон*. Об Ораторе / Пер. Ф. А. Петровского // Цицерон. Эстетика. Трактаты, речи, письма. М.: Искусство, 1994. С. 165—166.



ности аргументации. Вместе с тем, если, вступая в аргументативный спор, говорящий соответствует всем этим требованиям, это еще не означает, что его цель в данном споре будет непременно достигнута. Иными словами, достаточным основанием для того, чтобы позиция агента спора была состоятельной и убедительной, а аргументация — успешной и эффективной, совокупность этих требований не служит. Поскольку мы трактуем аргументацию как интеллектуальную познавательную деятельность, нацеленную на проверку состоятельности и убедительности позиции агента спора, и исследуем аргументацию, абстрагируясь от ее рече-коммуникативных аспектов, постольку уточнению роли самого агента в обеспечении ее успешности и эффективности мы отводим ключевое место. Это означает, что на первый план исследования выходит сам когнитивный агент с его знаниями, мнениями, интенциями и намерениями, а его морально-нравственные качества и риторические способности, выполняющие важную функцию в ходе реальных коммуникативных взаимодействий с аудиторией, отступают на второй план. Мы будем использовать понятие интеллектуального агента, сформулированное в информатике, на его основе сконструируем содержательное понятие когнитивного агента аргументативного спора. В этом и следующих параграфах мы представим своеобразный «портрет» интеллектуального агента аргументации, где под агентом аргументации понимается некое абстрактное представление об участниках аргументативных споров, рассмотрим структуру такого агента, особенности модификации его знаний, мнений, целей, ценностей и намерений, а также обсудим вопрос о когнитивном многообразии агентов. И понятие когнитивного агента, и понятие интеллектуального агента мы трактуем как некоторого рода абстракции, выражающие представления об акторах определенного рода. Это означает, что такие понятия предназначены для того, чтобы выражать поведение обладающих заданными характеристиками людей, групп людей, институтов и программных продуктов. При этом мы будем считать, что в разных аргументативных спорах действуют агенты, одинаковые в структурно-функциональном смысле, поскольку свойства агентов не меняются от спора к спору, но разные в содержательном смысле, поэтому позиции, порождаемые этими агентами, разумеется, тоже разные. Естественным образом отсюда можно заключить, что один и тот же человек в двух разных спорах предстанет каждый раз как определенного рода когнитивный агент

вообще, и одновременно как два различных агента, в той мере в какой для конструирования своей позиции, нетождественной в этих спорах, он задействует различные, хотя, возможно, и пересекающиеся, элементы своих знаний и мнений.

Другой важной идеей, лежащей в основании нашей логико-когнитивной теории аргументации, является идея когнитивного многообразия. На абстракцию интеллектуального агента мы опираемся, главным образом, в двух аспектах анализа аргументации: в структурном и функциональном. В структурном аспекте эта абстракция позволяет говорить о том, какие именно части интеллектуального агента связаны с теми или иными элементами позиций сторон аргументативного спора, а также с ключевыми характеристиками выделяемых нами трех видов аргументации — обоснования, убеждения и практического рассуждения. При этом мы отдаем себе отчет в том, что в структурном аспекте эта абстракция ставит знак равенства между интеллектуальными агентами, которые в ее русле могут различаться лишь количественно, но не качественно. Например, интеллектуальный агент  $\alpha$  может иметь больше знаний и обладать меньшим количеством мнений и намерений действовать по сравнению с агентом  $\beta$ . При этом мы абстрагируемся от различий между агентами  $\alpha$  и  $\beta$  с точки зрения того, каким образом эти агенты получают, проверяют и производят изменения в корпусе своих знаний, мнений и т. д. В функциональном аспекте абстракция интеллектуального агента поможет нам разграничить те элементы позиции агента спора, которым мы при анализе аргументации желаем отвести разные роли, с тем чтобы преодолеть чересчур абстрактный характер аргументационной структуры и более адекватно выразить суть того, что обычно понимается под позицией агента спора. В частности, такие части интеллектуального агента, как знания, мнения, намерения, цели, ценности и, в некоторых случаях, также желания, позволят нам провести две границы. Первая граница касается того, каким образом сконструирована позиция агента в обосновании и убеждении, где ее составляют знания и мнения агента, и в практической аргументации, где, помимо знаний и мнений, в нее входят и другие его части. Вторая граница характеризует ту роль, которую каждая из выделенных нами частей интеллектуального агента играет в структуре позиции агента спора. В частности, доводы, выражающие знания агентов, мы будем считать аксиомными посылками аргументов, и атаки на них со стороны других агентов спора будут ограничены,

ведь знания — это постоянная часть интеллектуального агента, не подверженная изменениям под влиянием извне. Мнения, напротив, выполняют функции обычных доводов в споре и тем самым в качестве посылок аргументов представляют собой подходящие цели для атак посредством контраргументов. Намерения, цели и ценности — это составные элементы линии поведения агента, выражающей его позицию в практической аргументации. Таким образом, понятие интеллектуального агента в логико-когнитивной теории аргументации служит для того, чтобы обеспечить структурную и функциональную определенность позиции агента спора применительно к каждому из трех видов аргументации.

Вернемся к вопросу о том, в чем заключается абстракция интеллектуального агента. Знания интеллектуальных агентов обычно мыслятся наподобие индуктивных приращений: пусть на данном этапе агент  $\beta$  не знает, что  $p$ , но нет никакой необходимости в том, чтобы он не мог получить это знание в будущем, разве что случайные причины способны этому помешать. Такой эпистемический «оптимизм» проистекает из соображения о том, что познавательный процесс носит планомерный поступательный характер и «качество» вновь приобретаемого человеком знания находится в прямой зависимости от методов, используемых им, но не зависит напрямую от того, что именно познается и лишь относительно зависит от количества и качества его интеллектуальных усилий. И поскольку о предмете познания, до тех пор пока он не познан, трудно сказать что-либо определенное, постольку структура его видится абстрактной и вполне поддающейся такому планомерному познавательному процессу, который удобно представлять, например, в виде возможных миров, между которыми в рамках одной модели устанавливаются везде одинаковые отношения достижимости, как это делается в реляционных семантиках, или в виде индуктивного процесса развертывания знания. «Если два человека имеют одинаковые априорные гипотезы и их выводы касательно события  $A$ , вытекающие из данных гипотез, являются общим знанием, то эти выводы также одинаковы. Это так, даже несмотря на то, что они могут основывать свои выводы на совершенно разной информации. Иначе говоря, люди с одинаковыми априорными гипотезами *не могут согласиться не соглашасься*»,<sup>12</sup> —

---

<sup>12</sup> Aumann Robert J. Agreeing to Disagree // The Annals of Statistics. Vol. 4. N 6. (Nov., 1976). P. 1236.

пишет в своей знаковой статье Р. Ауманн. Он считает, что, несмотря на допустимость субъективных вероятностей, рациональные агенты являются таковыми в сильном смысле, т. е. в таком, что не предполагает между ними необходимого характера различий в их рациональных способностях: хотя, как увидим далее, Ауманн допускает расхождения случайного характера. Стало быть, между рациональными агентами нет подобного рода различий, в том числе и применительно к тому, каким образом они осуществляют свою рациональную деятельность — как строят умозаключения, рассуждают, взвешивают соображения «за» и «против» при принятии решений и т. п. Однако Д. Пойа убедительно показывает, что, когда дело касается правдоподобных рассуждений, «два человека, которым представлены одни и те же доводы и которые применяют одни и те же схемы правдоподобных рассуждений, могут честно быть не согласны».<sup>13</sup> Равнозначно ли это утверждение Пойа утверждению Ауманна, что при определенных условиях рациональные агенты не могут согласиться не соглашаться? И да и нет, в зависимости от философской позиции. Ответ отрицательный, и эти утверждения не равнозначны друг другу — если мы соглашаемся с идеей когнитивного многообразия целиком, в ее экстенциональном и интенциональном аспектах (см. следующий раздел). Ответ утвердительный, и эти утверждения могут оказаться равнозначными, если мы не принимаем эту идею хотя бы в одном из ее аспектов. И вот Ауманново подтверждение этому из все той же его статьи, которое свидетельствует в пользу того, что Ауманн готов согласиться с экстенциональным аспектом идеи когнитивного многообразия и категорически не согласен с интенциональным ее аспектом. «Джон Харсаньи красноречиво доказывал, что различия в субъективных вероятностях следует искать только в отношении различий в информации, так как нет никакого рационального основания утверждать, что люди, всегда получавшие абсолютно одинаковую информацию, обладают разными субъективными вероятностями. Этот [тезис Харсаньи], разумеется, тождественен нашему предположению об одинаковых гипотезах. Результат нашей статьи можно рассматривать как аргумент против этого тезиса, потому что на практике бывает, что люди, уважающие мнения друг друга, тем не менее, решитель-

---

<sup>13</sup> *Пойа Д.* Математика и правдоподобные рассуждения / Пер. с англ. И. А. Вайнштейна, под ред. С. А. Яновской. М.: ИЛ, 1957. С. 370.

но не согласны относительно субъективных вероятностей. Вместе с тем, этот аргумент не является окончательным: даже люди, признающие проницательность друг друга, способны приписывать друг другу ошибки в вычислении вероятностей выводов. Разумеется, мы здесь имеем в виду не простые арифметические ошибки, но, скорее, систематические предубеждения, рассматриваемые Тверски и Канеманом».<sup>14</sup>

В отличие от этого, идея когнитивного многообразия агентов не подразумевает принятия гипотезы рациональности агентов в сильном смысле. Когнитивное многообразие среди прочего означает, что знание, мнения и т. д. агентов не всегда представимы в виде индуктивных приращений, ведь доступность методов и способов познания у разных агентов может различаться на разных уровнях анализа или в разных областях знаниях. Дело, таким образом, обстоит как вследствие причин, которые принято называть естественными или онтологическими, а именно вследствие дифференциации познавательных способностей агентов, так и вследствие причин субъективного и социального характера — совокупностей принятых ими решений и совершенных жизненных выборов. Например, самый эрудированный праведник может никогда не узнать подробностей жизни насекомых, потому что в силу жизненных интересов или интеллектуальных возможностей ему недоступны необходимые для этого исследовательские методы, а самый квалифицированный инженер по тем же причинам может никогда не узнать ни вкуса, ни цены Chateau Mouton Rothschild урожая 1945 года, если он праведный мусульманин и коллекционирует монеты, а не вина. Из этого следует, что отождествлять познание с индуктивным приращением можно только в определенных случаях, когда мы уже сделали некоторые допущения относительно того, что такое познание протекает всегда «равномерно и прямолинейно» для всех областей знаний и любых агентов, и это отождествление всегда является абстракцией, поэтому если агент  $\beta$  не знает, что  $\rho$ , то для этого могут иметься причины необходимого характера, и он может никогда не достигнуть этого знания. Придерживаться этой идеи равнозначно тому, чтобы отказаться от Ауманновой Теоремы о Согласии. «Ключевая причина отказаться от Теоремы Ауманна в некоторых случаях заключается в следующем. Он использовал индуктивные множества для определения операторов знания. Однако на

---

<sup>14</sup> *Aumann Robert J. Agreeing to Disagree. P. 1238.*

неиндуктивных множествах, если мы опираемся на неархимедовы вероятности, эта теорема недоказуема». <sup>15</sup>

Идея когнитивного многообразия служит для анализа функциональных аспектов и различаемых нами видов аргументации и реализации аргументативных споров. На этой идее зиждутся необходимые и достаточные условия для того, чтобы интеллектуальный агент, формулирующий линию своего «поведения», с одной стороны, нуждался в аргументации и во взаимодействии с другими агентами, а с другой стороны, имел некие гарантии того, что подобная деятельность способствует решению его стратегических задач за пределами данного аргументативного спора. Обсудим понятие интеллектуального агента и идею когнитивного многообразия по порядку и начнем со второй из них.

### 3.3. Когнитивное многообразие агентов

Идею когнитивного многообразия агентов высказал в конце 80-х годов XX века С. Стич в форме двух положений, которые он назвал эмпирическими гипотезами:

(а) имеются фундаментальные различия между людьми в том, каково содержание знаний, мнений, оценок и пр. у разных людей;

(б) имеются фундаментальные различия между людьми в том, каким образом люди рассуждают о мире, и в том, какие способы они используют для формирования и изменения своих знаний о мире.

Гипотезу (а) Стич назвал эпистемической, гипотезу (б) — когнитивной. Ни одну из этих гипотез нельзя было назвать открытием ни в то время, когда они были выдвинуты Стичем, ни тем более теперь, когда к дискуссии по проблеме когнитивного многообразия подключились не только представители социальных наук и антропологии, но и специалисты в области эпистемологии и теоретической философии. Заслуга Стича и тогда и теперь заключается в том, что он подкрепил обе гипотезы своего теоретического положения о когнитивном многообразии

---

<sup>15</sup> Schumann A. Reflexive games and non-Archimedean probabilities // P-Adic Numbers, Ultrametric Analysis and Applications. 2014 (1). Vol. 6. P. 66—79.

сначала серьезным концептуальным анализом, в том числе в сфере аналитической эпистемологии, а позднее — широким эмпирическим материалом.<sup>16</sup>

«Если предположить, что имеется порядочное количество благоприобретенного многообразия в человеческих когнитивных процессах и что модели рассуждений и когнитивных процессов в существенной степени сформированы культурными влияниями, то один из самых почтенных вопросов эпистемологии станет более актуальным. Ведь если существует множество разных путей, которыми человеческий разум/мозг может упорядочивать и переупорядочивать свои когнитивные состояния, если в разных культурах рассуждения могут проводиться и проводятся весьма различными способами, то *какие именно из этих способов применяем мы?* Какие когнитивные процессы являются *хорошими*? В этом самом месте аналогия с языком примечательным образом дает сбой. Многие из нас склонны полагать, по крайней мере в первом приближении, что среди языков один язык столь же хорош сколь и другой. Следует лишь выбрать тот, на котором говорят люди вокруг тебя и который они понимают. Напротив, многие из нас *не* склонны принимать радикальный релятивизм подобного сорта в том, что касается когнитивных процессов. Если примитивные племена, или древние ученые, или наши предки думают способами, совершенно отличными от того, как думаем мы, немногие из нас будут склонны сказать, что все эти способы одинаково хороши... Как определить, какие из них лучше? И сам вопрос, и философская традиция, из которой он вырастает, должны быть отброшены».<sup>17</sup>

Ядро своей критики Стич направил против аналитической эпистемологии, прежде всего в лице Н. Гудмена и его сторонников. Стич отвергает их идею о «рефлексивном равновесии» между правилами, при помощи которых люди получают достоверное знание посредством верификации своих гипотез, и результатами, идущими вразрез с этими правилами, называя «эпистемическими ксенофобами» тех, кто опирается на эту идею.

Мы несколько изменим терминологию Стича, тем более что в исследованиях когнитивного многообразия агентов, кото-

---

<sup>16</sup> Weinberg J., Nichols Sh., Stich St. Normativity and Epistemic Intuitions // Philosophical Topics. 2001. 29 (1/2). 429—460.

<sup>17</sup> Stich St. Reflective equilibrium, analytic epistemology and the problem of cognitive diversity // Synthese. 1988. 74 (3). P. 393.



рому положили начало обе гипотезы Стича и которые ведутся в аналитической философии, в когнитивной науке и других смежных областях философии и психологии, единой терминологии не выработано. Мы будем называть гипотезу (а) экстенциональным аспектом когнитивного многообразия, а гипотезу (б) — интенциональным его аспектом. Для подобного изменения терминологии у нас имеются две причины — практическая и теоретическая. Практическая причина состоит в том, что в рассуждениях неудобно использовать слово «когнитивный» одновременно для идеи когнитивного многообразия, взятой целиком, и для ее части — гипотезы (б), поэтому мы сохраним это слово в первом случае и заменим его — во втором. К теоретической причине вернемся после обсуждения этих двух аспектов.

Идея когнитивного многообразия Стича выступает в роли одного из философских оснований предлагаемой нами логико-когнитивной теории аргументации. Ее экстенциональный аспект составляет одно из необходимых условий для того, чтобы агенты вступили в аргументативный спор (другие необходимые для этого условия, связанные со структурными особенностями интеллектуальных агентов, мы обсудим в следующих параграфах этой главы). Интенциональный аспект идеи когнитивного многообразия указывает на достаточное условие того, чтобы аргументативный спор был успешным. Поясним, почему это так.

Гипотеза об эпистемическом различии, или экстенциональный аспект идеи когнитивного многообразия, служит хорошим «материальным» объяснением того, почему люди решают вступить в диалог друг с другом, зачем им нужно выдвигать свою позицию (свое мнение) в споре и отстаивать ее перед лицом критики со стороны оппонентов. Эта идея говорит о том, что агенты делают это с познавательной целью, потому что если разные люди различаются содержанием своих знаний, то они могут стремиться к тому, чтобы изучить содержание знаний и мнений других людей в той же мере, в какой они нацелены на познание чего-либо вообще. Интенциональный аспект указывает на «действующую» причину того, почему агенты вступают в аргументацию. Этот аспект подразумевает, что поскольку все интеллектуальные агенты являются рациональными и разумными, постольку они одинаковы в своей способности к теоретическим умозаключениям и практическим рассуждениям, т. е. к постановке цели и поиску средств для ее решения, хотя и мо-

гут быть наделены этими способностями в разной мере. Следовательно, в аспекте познавательной цели аргументации достаточным основанием для того, чтобы агент  $\alpha$  вступил в спор и начал аргументацию перед лицом агента  $\beta$ , выступает признание  $\beta$  рациональным и разумным, но все же отличным от  $\alpha$  агентом.

Экстенциональный аспект идеи когнитивного многообразия подразумевает, что имеются некоторые положения, составляющие истинные знания или правдоподобные мнения одних агентов, однако в то же время существуют другие агенты, которые либо не знают, что данные положения истинны, либо полагают, что они не являются истинными. Отсюда можно сделать вывод, что, несмотря на то что только истинные положения составляют корпус знаний когнитивных агентов, не все истинные положения известны каждому агенту, что в свою очередь открывает следующую познавательную возможность. Когнитивные агенты, когда они этого желают или по какой-то причине нуждаются в этом, могут исследовать вопрос о том, является ли на деле истинным множество предложений, относительно которого они знают или полагают, что оно истинно. Кроме этого, агенты могут аналогичным образом предпринимать подобные исследования не только в отношении своих знаний и мнений, но также и касательно знаний и мнений и других агентов.

Экстенциональный аспект идеи когнитивного многообразия изучается в разных науках под разными углами зрения. Например, в информатике бурно развивается агентно-ориентированное программирование, рассматриваемое как важная часть программ исследования искусственного интеллекта и фокусирующееся на создании алгоритмов работы интеллектуальных агентов, наряду с объектно-ориентированным программированием, нацеленным на создание вычислительных приложений различного уровня.<sup>18</sup> Ниже мы обсудим понятие интеллектуального агента, родившееся в русле первого из этих направлений.

Этот же экстенциональный аспект, но уже в другом ракурсе, исследуют в уже упоминавшихся выше программах пересмотра (ревизии) убеждений (*belief revision*) AGM, возникших в результате независимого друг от друга рассмотрения его в трех областях, изначально друг с другом не связанных: моди-

---

<sup>18</sup> Shoham Y. Agent-oriented programming // Artificial intelligence. 1993. Vol. 60. P. 51—92.

фикации знаний, изменения нормативных кодексов, выявления механизмов правдоподобных рассуждений.<sup>19</sup> В философии науки экстенциональный аспект идеи когнитивного многообразия можно вслед за И. Нийнилуото трактовать как эпистемический плюрализм. Нийнилуото пишет: «Мир может быть описан посредством альтернативных лингвистических конструкций, и все они могут предложить нам интересные объективные истины... Поэтому ключевая идея семантики возможных миров состоит не в том, что возможные миры есть дополнительные реальности, но скорее в том, что понятие фактической истины есть частный случай общего понятия истины на некоторой модели».<sup>20</sup>

Гипотеза эпистемического многообразия нашла свое отражение и в некоторых других концепциях в сфере формальной эпистемологии. Например, в идее концептуального пространства П. Герденфорса, суть которой заключается в том, чтобы объяснять и уточнять когнитивные процессы, в особенности те, что связаны с образованием новых понятий и пониманием речевых сообщений. Имеющихся концепций объяснения подобных процессов недостаточно, считает П. Герденфорс, потому что и формальные (*symbolic*), и коннекционистские (*connectivism*) подходы, господствующие в современной науке, имеют тенденцию к тому, чтобы если не исказить суть дела, то по крайней мере существенным образом ее затемнить. Так, формальные подходы, на которые опирается аналитическая эпистемология, подчас оказываются слишком грубыми и чересчур унифицирующими то, что не всегда следует унифицировать. Коннекционистские подходы, исследующие когнитивные процессы в коммуникативном или мультиагентном ключе, в последнее время существенным образом расширили свой арсенал за счет динамических систем. Однако это обстоятельство не отменяет того, что во многих случаях горизонт подобного субъект-ориентированного взгляда обнаруживает свою чрезмерную ограниченность. «Главный фактор, сдерживающий стремительное развитие различных применений концептуаль-

---

<sup>19</sup> Alchourron C. E., Gärdenfors P., Makinson D. On the Logic of Theory of Change: Partial Meet Contraction and Revision Functions // The Journal of Symbolic Logic. 1985. Vol. 50 (2). P. 510—531.

<sup>20</sup> Нийнилуото И. Истина. Абсолютная или относительная? / Пер. с англ. Е. Н. Лисанюк, А. А. Савченко // Вестник СПбГУ. Сер. 17. 2013. Вып. 4. С. 26.

ных пространств, — это недостаток знаний о соответствующих качественных измерениях. Именно благодаря измерениям чувственных восприятий психофизиологические исследования смогли достичь успехов в выявлении лежащих в их основании геометрических и топологических структур».<sup>21</sup>

Экстенциональный аспект идеи когнитивного многообразия находим и в когнитивной лингвистике, например, в ее «антропоцентрическом принципе и холистическом подходе к интерпретации языковой способности и процессов восприятия и порождения текста человеком — в противовес отстаиваемому генеративистами модулярному подходу».<sup>22</sup>

Интенциональный аспект идеи когнитивного многообразия направляет ее в эпистемологическое русло, что играет особенно важную роль применительно к аргументации. Оценка аргументов, выдвинутых в защиту или против какой-либо позиции в споре, предполагает использование «эпистемологических выводов», касающихся приемлемости посылок и адекватности связи между ними.<sup>23</sup> Суть интенционального аспекта этой идеи заключается не только в том, что агенты обладают разными вычислительными и логическими способностями,<sup>24</sup> но также и в том, что представители разных этнических и культурных сообществ по-разному их используют. Люди неравны в том, что касается эффективности их мозговой деятельности — объема памяти и скорости припоминания, быстроты умственных реакций и эвристических навыков. Многие полагают, что эти различия определяются социальными или экономическими факторами, выступающими случайными причинами по отношению к биологическим и психологическим основаниям расхождений в этих навыках и компетенциях. Однако, как убедительно показывают сторонники нейронаук,<sup>25</sup> есть весомые основания полагать, что подобного рода расхождения между людьми могут иметь естественные причины и, следовательно, вполне могут

---

<sup>21</sup> *Gärdenfors P.* Conceptual Spaces as a Framework for Knowledge Representation // *Mind and Matter*. 2004. Vol. 2 (2). P. 25.

<sup>22</sup> *Скребцова Т. Г.* Когнитивная лингвистика: Курс лекций. СПб.: Филол. ф-т СПбГУ, 2011. С. 26.

<sup>23</sup> *Khomenko I.* Informal logic: Between Logic and Epistemology // *Philosophy Study*. 2013. Vol. 11. P. 1057.

<sup>24</sup> *Bentham van J.* Rational Dynamics of Information // *Minds and Machines* / Ed. L. Floridi. 2003. Vol. 13 (4). P. 503—519.

<sup>25</sup> *Churchland P. S., Sejnowski T.* The Computational Brain. Cambridge, MA: MIT Press, 1992.

оказаться вовсе не случайными стечениями ряда сопутствующих факторов, но устойчивой закономерностью. Так это или иначе, суть интенционального аспекта говорит о том, что агенты различаются и доступом к способам и методам создания и модификации своего знания, и доступностью для них этих способов и методов.<sup>26</sup> Это соображение в свою очередь позволяет заключить, что агенты не равны как в том, что они знают и во что верят, так и в том, каким образом они обретают свои мнения, получают и верифицируют свои знания. Таким образом, и сами знания, и мнения агентов, и способы их получения различаются от агента к агенту, и эти различия носят не случайный, но необходимый характер.

Подобные соображения в ракурсе формальных наук имеют двойное значение. Сначала рассмотрим интенциональный аспект идеи когнитивного многообразия как универсального решения проблемы логического всеведения. Эта проблема характеризует логические свойства знаний и мнений агентов, она коренится в наборах модальных аксиом, принимаемых в логических теориях, посредством которых моделируют знания агентов. Различают сильную, слабую и относительную версию логического всеведения.<sup>27</sup> Сильная версия связана с набором из трех постулатов:

Формула Брауэра  $A \supset \Box \Diamond A$ ;  
 Правило монотонности  $(A \supset B) \vdash (\Box A \supset \Box B)$ ;  
 Правило Гёделя  $A \vdash \Box A$ .

Иногда сильную версию проблемы логического всеведения связывают также и с формулой  $T$ :

Формула  $T \quad \Box A \supset A$ .

Три первых постулата, взятые вместе, подразумевают соответственно, что агенту доступно знание всякого истинного предложения, эта необходимая доступность знаний не зависит от самого агента, но зависит лишь от истинных предложений, могущих сделаться его потенциальным знанием, и что всякое истинное предложение в конце концов принадлежит корпусу

<sup>26</sup> *Ditmarsch Hans van, Hoek Wiebe van der, Kooi Barteld.* Dynamic Epistemic Logic // Synthese Library. 2008. Vol. 337. Springer Netherlands.

<sup>27</sup> *Арапова Г. В.* Проблема логического всеведения и его теоретико-познавательные основания // *Фундаментальные исследования.* 2013. № 8-1. С. 206—209.

знаний агента. Постулат  $T$  еще более «усугубляет» проблему, потому что настаивает на истинности всякого предложения, составляющего знание агента. Слабая версия проблемы логического всеведения, которую большинство авторов считает ключевой ее версией, связана с постулатом Крипке:

Формула Крипке  $\Box(A \supset B) \supset (\Box A \supset \Box B)$ .

Относительная версия проблемы логического всеведения вытекает из свойств знания агента, подразумеваемых в других модальных постулатах, например:

D  $\Box A \supset \Diamond A$ ;  
S4  $\Box A \supset \Box \Box A$ ;  
S5  $\Diamond A \supset \Box \Diamond A$ .

Именно формула Крипке является ядром проблемы логического всеведения, потому что действие всех других модальных постулатов, кроме нее, можно либо ограничить в данной конкретной системе, либо отказаться от них. И то и другое приведет соответственно к ограничению некоторых логических свойств знания, либо к отказу от них, но не приведет к краху формальной теории.<sup>28</sup> Формула Крипке есть логическое выражение идеи о когнитивном однообразии — в противоположность тому, что мы понимаем под когнитивным многообразием. Она свидетельствует против интенционального аспекта когнитивного многообразия, потому что настаивает на присутствии всем агентам одинакового умения выводить логические следствия из собственных знаний — об этом говорит ее антецедент, и знания всех логических следствий своих знаний — об этом говорит ее консеквент. Сложность состоит еще и в том, что этот постулат нельзя ни отбросить, ни ограничить, как другие формулы. И в том и в другом случае мы получим принципиально иную логическую теорию, ненормальную, а такие теории принято понимать как выражающие свойства мнений агентов, в той или иной степени обоснованных, но не знаний.<sup>29</sup>

<sup>28</sup> *Нечитайлов Ю. В.* О единстве основания проблемы логического всеведения // Вестник Санкт-Петерб. ун-та. Сер. 6: Философия. Культурология. Политология. Право. Международные отношения. 2012. № 1. С. 30.

<sup>29</sup> *Микиртумов И. Б.* Теория смысла и интенциональная логика. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2006. С. 288.

Опасность проблемы логического всеведения для анализа аргументации имеется как в ракурсе экстенционального, так и в ракурсе интенционального аспектов идеи когнитивного многообразия. Опасность для экстенционального аспекта заключается в том, что если мы ограничим позиции агентов только их знаниями и будем считать, что всякий агент знает все логические следствия из предложений, выражающих его знания, то пространство для несовпадения точек зрения агентов в споре, необходимое для начала аргументативного спора, окажется весьма ограниченным. Для интенционального аспекта опасность представляет ограничение способов моделирования отношений между аргументами исключительно дедуктивными, что, в конечном счете, приведет к тому, что анализ аргументации сделается частным случаем логической теории доказательства.

При этом главное затруднение здесь заключается не в самом эпистемическом многообразии агентов, т. е. не в том, что мы, вопреки ключевым постулатам готовы допустить, что «существуют такие  $\alpha$ ,  $p$  и  $q$ , что  $\alpha$  знает, что  $p$ ,  $p$  логически влечет  $q$  (т. е.  $p \supset q$  логически истинно), но  $\alpha$  не знает, что  $q$ ».<sup>30</sup> Она состоит в абсолютизации эпистемического многообразия, т. е. в том, что мы готовы согласиться с тем, что «каждый эпистемический возможный мир логически возможен». Экстенциональный аспект, как выше было продемонстрировано, допускает существование миров, которые возможны эпистемически, но не являются при этом возможными логически. Интенциональный аспект позволяет миры, возможные эпистемически, но не логически, отождествить с разными моделями того, каким образом познающий агент отличает эти миры один от другого на различных уровнях их анализа.<sup>31</sup>

Вернемся к рассмотрению разницы между агентами. Соображение о необходимом характере когнитивного многообразия открывает перспективу изучения этого многообразия не только в области когнитивных наук, этнологии и нейронаук, но также и при помощи формальных методов, например, отождествляя разных агентов с их интенционально и экстенционально понимаемыми различиями с разными логическими теориями, вклю-

---

<sup>30</sup> Хинтикка Я. В защиту невозможных возможных миров / Пер. А. Л. Никифорова // Хинтикка Я. Логико-эпистемологические исследования / Сост., общ. ред. В. Н. Садовского, В. А. Смирнова. М.: Прогресс, 1980. С. 231.

<sup>31</sup> Хинтикка называет это урновыми моделями (см.: Там же. С. 241).



чая теоретико-игровые подходы и подходы с ограничениями композициональности.<sup>32</sup> В этом ракурсе многие авторы рассматривают языки бурно развивающихся с конца XX века гибридных логик как инструмент, претендующий на то, чтобы выразить такие свойства отношения достижимости между мирами модельных структур в нестандартных модальных логиках, как неререфлексивность, асимметричность, атранзитивность и трихотомичность, характеризующие идею когнитивного многообразия агентов с формальной точки зрения.<sup>33</sup>

Вернемся к пояснению теоретической причины принятых нами наименований. Эпистемическое многообразие мы назвали экстенциональным в несколько утрированном смысле того, что обычно считают экстенциональным. Здесь мы используем это слово для указания на то, что данный аспект когнитивного многообразия сохраняет как таковые знания, мнения, намерения и иные части интеллектуальных агентов, вне зависимости от того, каким агентам они принадлежат. Иными словами, от того, что агент  $\alpha$  знает, что  $p$ , а агент  $\beta$  не знает этого, понимание сути знания не меняется. Похожим образом обстоит дело с мнениями и намерениями интеллектуальных агентов. Когнитивное многообразие мы назвали интенциональным, потому что если агент  $\alpha$  знает, что  $p$ , а агент  $\beta$  не знает этого, то *знать*, что  $p$ , для агента  $\alpha$  и не *знать* этого для агента  $\beta$  суть разные понимания того, что значит знать. В самом деле, в интенциональном аспекте когнитивного многообразия и в соответствии с постулатом позитивной интроспекции агент  $\alpha$  также знает, каким образом он знает  $p$  и каким образом он верифицирует это свое знание. В отличие от этого агент  $\beta$  тоже может знать способы верификации своих знаний, хотя они необязательно будут тождественны способам, на которые полагается  $\alpha$ , но при этом  $\beta$ , разумеется, не знает, что  $p$ . Таким образом, когда мы говорим об интенциональном, или когнитивном — в смысле С. Стича, аспекте знаний, мнений, целей, намерений, тогда подстановочность в отношении отдельных частей интел-

---

<sup>32</sup> Liu Fenrong. Diversity of agents // Proceedings of the Workshop on Logics for Resource-Bounded Agents, organized as part of the 18th European Summer School on Logic, Language and Information (ESSLLI) / Ed. Th. Agotnes, N. Alechina. Malaga, 2006. P. 88—98.

<sup>33</sup> Shahid Rahman. Hintikka's impossible worlds revisited // Open problems in epistemology. Acta Philosophica Fennica / Ed. J. Hintikka. 2013. Vol. 90. С. 161.

лектуальных агентов носит ограниченный характер при переходе от агента к агенту, в то время как в экстенциональном аспекте она сохраняется.

Таким образом, идея когнитивного многообразия в двух ее аспектах — экстенциональном и интенциональном — выступает философским основанием для логико-когнитивной теории. В первом аспекте она составляет необходимое условие того, чтобы агенты, преследующие познавательные цели, вступили в аргументативный спор. Во втором своем аспекте она обеспечивает возможность того, что позиции агентов спора будут упорядочены по-разному. И, наконец, оба аспекта идеи когнитивного многообразия служат залогом выполнения требования многосортности позиции агента спора.

### **3.4. Что такое когнитивный агент?**

Попытки исследовать особенности работы интеллектуальных агентов, включая их взаимодействия со средой и между собой, чтобы сформулировать достаточные основания для успешного и эффективного выполнения агентами подобного рода своих функций, были предприняты в программах искусственного интеллекта. При этом исследователи двигались в некотором смысле в направлении, противоположном тому, что было задано в античных риториках, и попытались сформулировать то, что можно назвать минимальными требованиями к агенту, неисполнение которых делает искомое взаимодействие невозможным. В этом отношении идеи искусственного интеллекта — программу исследования, которую многие ее участники называют не иначе как продолжением философии вычислительными средствами, — поддерживают ряд ключевых положений теории коммуникативного действия Ю. Хабермаса и трансцендентальной прагматики К. О. Апеля. «В случае, когда процессы взаимопонимания идут в эксплицитной языковой форме, акторы, разговаривая о чем-либо друг с другом, своими речевыми действиями выдвигают притязания на значимость, а именно притязания на истинность, правдивость и на правдивость своих высказываний, смотря по тому, ссылаются ли они на что-либо в объективном мире (как совокупности существующих обстоятельств вещей), на что-либо в общем для них соци-

альном мире (как совокупности регулируемых законом межличностных отношений в какой-либо социальной группе), или на что-либо в собственном субъективном мире (как совокупности переживаний, к которым у них имеется привилегированный доступ)». <sup>34</sup> Таким образом, такие факторы значимости коммуникации, как пропозициональная истинность и нормативная правильность, играют каждый свою роль в ходе речевого взаимодействия агентов. Чтобы закрепить основополагающее значение этих факторов, Хабермас, ссылаясь на категорический императив И. Канта, выдвигает принцип универсализации, согласно которому любые нормы, включая нормы коммуникации, вступают в действие только при условии, что ее признает всякий агент, затрагиваемый этой нормой. <sup>35</sup> На принцип универсализации, но взятый в несколько ином ракурсе, мы полагаемся при анализе ошибок аргументации (см. Приложение 1).

Один из ведущих современных логиков, Й. ван Бентем, приводит два примера того, как в ходе популярной лекции для детей он сумел продемонстрировать идею о том, что формальная корректность рассуждений обеспечивает эффективность получения правильных выводов в процессе построения умозаключений в коммуникации. Оба примера являются адаптацией известных задач из области динамо-эпистемической логики на обновление и модификацию информации в группе агентов. <sup>36</sup> Первый пример такой. Семейство за обедом в ресторане заказало три блюда: мясо, рыбу и овощи. Вот официант появляется из кухни с тремя тарелками и подходит к столу. Чтобы узнать, какое блюдо заказал каждый из членов семьи, официант может спросить, кому рыбу, кому мясо и кому овощи. Сколько вопросов ему потребуется задать, чтобы правильно распределить тарелки? По словам ван Бентема, дети быстро сообразили, что одного вопроса для этого мало, но двух вполне достаточно, и

---

<sup>34</sup> Хабермас Ю. Моральное сознание и коммуникативное действие / Пер. с нем. Д. В. Складнева. СПб.: Наука, 2000. С. 91.

<sup>35</sup> Там же. С. 103—104.

<sup>36</sup> Среди других подобных известных задач — «чумазые дети» (см.: Нечитайлов Ю. В. К разнообразию представления ментальных свойств агентов в эпистемической логике // Логико-философские штудии. 2008. Вып. 6. С. 23—30), «профессор и бармен» (см.: Нечитайлов Ю. В. Эпистемическая логика // Логика: Учебник / Под ред. А. И. Мигунова, И. Б. Микиртумова, Б. И. Федорова. М.: Проспект, 2010. С. 513—518), а также набирающая популярность задача о дне рождения Шерил.

третий вопрос не нужен вовсе. Этот пример, на наш взгляд, иллюстрирует тот способ, каким рациональный агент, нуждающийся в сведениях для построения своих умозаключений, а также для составления плана дальнейших действий, может получить и одновременно верифицировать такие сведения, опираясь на мнения и знания других агентов, предъявляемые в ходе коммуникации. Такой тип диалога называется информационным (*information-seeking*) (см. п. 2.2.1). В этом примере официант вступил в информационный диалог с посетителями ресторана, потому что нуждался в информации, которой они располагали, в то время как посетители выполнили роль «поставщиков» искомой информации. Вместе с тем посетителям ресторана не требовалось никакой информации от официанта. Иначе обстоит дело во втором примере.

Три карточки — красную, белую и синюю — раздали трем игрокам, каждому по одной, и предложили посредством минимального количества вопросов выяснить, какого цвета карточки им достались. От первой эта задача отличается тем, что каждый из трех игроков обладает информацией, необходимой двум другим игрокам для построения умозаключения, и вместе с тем ни одному из игроков не хватает информации, которой он располагает, для того чтобы решить задачу. Выяснилось, что для нахождения ее решения достаточно, чтобы игрок, обладающий не красной карточкой, задал любому из двух других игроков вопрос «У тебя красная карточка?» всего один раз. Этот пример показывает, что посредством кооперации в ходе диалогового взаимодействия рациональные агенты могут не только получать у других агентов недостающие сведения для решения собственных познавательных задач, но и заниматься построением «коллективных» умозаключений, когда каждый участник вносит свой интеллектуальный вклад в решение задачи. При этом корректность умозаключений, которую обеспечивает нормативный характер логических правил их построения, выступает залогом как успешности их эвристик, так и эффективности коммуникации.

«Логика должна учитывать оба этих информационных процесса, которые работают в тандеме: поток информации в вопросах и ответах и вывод, который можно провести на любой стадии. И современная, так называемая динамическая, эпистемическая логика занимается именно этим! Но на самом деле, естественная коммуникация и аргументация включает в себя гораздо больше. Чтобы получить посылки и начать вывод, мы

задаем вопросы. Чтобы понять ответы, мы должны интерпретировать услышанное, а затем присоединить эту информацию к имеющейся. Таким образом, у логической системы появляется новая задача, вдобавок к тому, чтобы производить корректный вывод, а именно систематически следить за изменяющимися представлениями информации. И когда мы получаем информации, которая противоречит нашим убеждениям на данный момент, то должны пересмотреть эти убеждения в некоей последовательной манере. И вновь современной логике есть много что ответить на это в теории моделей обновлений и смены убеждений. Более того, идя этим путем, логическая система должна учитывать еще одно типичное когнитивное явление в реальном поведении: интерактивный мультиагентный характер основных логических задач».<sup>37</sup>

Логико-когнитивная теория аргументации претендует на то, чтобы моделировать механизмы исключительно аргументации, и оставляет за рамками своего исследования то, каким образом агенты в аргументативном споре обмениваются сообщениями, или социально-коммуникативный аспект аргументации, интерпретируют их, или прагма-лингвистический аспект, и модифицируют свои мнения, или динамо-эпистемический и докстистический аспект. Между тем процедуры и процессы обновления знаний (*knowledge update*) и модификации (пересмотра) мнений (*belief revision*) представляют собой актуальные проблемы исследований в ряде направлений современной логики. В частности, в динамической эпистемической логике, о которой выше говорит Й. ван Бентем. Особенность подходов, характерных для этого раздела логики, состоит в том, что обновление знаний трактуется как переупорядочение положений дел, относительно которых участники коммуникации владеют определенной информацией, составляющей их знания и мнения, и относительно которой они считают свои знания истинными, а мнения — заслуживающими доверия. Опираясь на свои знания и мнения, агенты намерены строить свои умозаключения, необходимые им для достижений различных целей, включая когнитивные. По этой причине каждое новое переупорядочение положений дел, влекущее модификацию знаний и мнений агентов, одновременно влечет изменение в том, какие заключения будут получены в ходе рассуждений, как это было выше про-

---

<sup>37</sup> Бентем ван Й. Логика и рассуждение: много ли значат факты? // Вопросы философии. 2011. № 12. С. 69.

демонстрировано на примере задач о трех блюдах и о трех карточках. Динамическое обновление информации, влияющее на переупорядочение положений дел, может происходить не только в результате коммуникации с другими агентами, но и в результате инициированных самим агентом исследований, в том числе обращенных на собственные знания и мнения. В динамической эпистемической логике подобные обновления рассматриваются относительно одного или нескольких агентов, которые могут различаться в том, какими знаниями и мнениями обладает каждый из них.<sup>38</sup> В отличие от этого в доксистической логике изучают особенности того, каким образом можно моделировать когнитивное многообразие агентов, если множество мнений агента отождествить с формальной теорией, основанной на определенном наборе логических постулатов. В русле доксистической логики оказывается возможным показать экстенциональный аспект когнитивного многообразия агентов — посредством соответствующего набора постулатов, определяющего искомые особенности. Если воспользоваться известной классификацией Р. Смаллиана, наш когнитивный агент — это Мыслитель 4: «Он не необходимо знает, что нормален. Если Мыслитель нормален, тогда для любого предложения  $p$ , предложение  $Bp \supset BBp$  истинно, но мыслитель не обязательно осознает истинность  $Bp \supset BBp$ . Мы говорим, что Мыслитель *верит*, что нормален, если для каждого  $p$  он верит в  $Bp \supset BBp$ . (Для каждого предложения  $p$ , Мыслитель верит: «Если я когда-нибудь поверю в  $p$ , то поверю, что верю в  $p$ »».<sup>39</sup> В дополнении к этому наш когнитивный агент допускает существование мыслителей других типов, нежели он сам.

Другое влиятельное направление исследований данной области — это пересмотр, модификация, или ревизия, знаний и мнений (*belief revision*), и оно развивает проблематику поиска корректных процедур изменения теорий и баз данных, начало которой было положено в рамках AGM.<sup>40</sup> Основное отличие

<sup>38</sup> *Benthem van J. Rational Dynamics of Information // Minds and Machines / Ed. L. Floridi. 2003. Vol. 13. Issue 4. P. 503—519.*

<sup>39</sup> *Смаллиан Р. Вовеки неразрешимое. Путь к Гедделю через занимательные загадки / Пер. с англ. В. В. Целищева. М.: Канон+, 2013. С. 109.*

<sup>40</sup> *Альчуррон К. Э., Герденфорс П., Макинсон Д. Логика теории изменения: функции ревизии и сокращения через частичное пересечение / Пер. с англ. Д. Тискина // «Нормативные системы» и другие работы по философии права и логике норм / Под ред. Е. Н. Лисанюк. СПб.: Изд. Дом СПбГУ, 2013.*

подходов, характерных для программ пересмотра мнений, от подходов, развиваемых в области динамической эпистемической и доксистической логики, заключается в следующем. В AGM-подходе исследуют то, как можно расширять базу знаний, сокращать ее, вносить в нее поправки и пр., и делать это таким образом, чтобы сохранить ее непротиворечивость, если она обладала этой характеристикой до внесения изменений, и либо сделать ее непротиворечивой посредством удаления несовместимых элементов и их следствий, либо избежать того, чтобы внесение в нее изменений повлекло бы ее противоречивость. При этом не рассматриваются вопросы о том, какому именно агенту принадлежат эти мнения, т. е. каковы логические характеристики агента, обладающего мнениями, структурированными данным образом, — этим занимается доксистическая логика. AGM-подход не исследует и того, как изменение знаний и мнений одного агента влияет на множество знаний и мнений другого и т. п. — эти вопросы изучает динамическая эпистемическая логика. В последней речь также идет о моделировании обновления информации в группе агентов.

Таким образом, имеются три ключевые характеристики когнитивного агента. Во-первых, имеется многообразие агентов, выраженное в его экстенциональном и интенциональном аспектах, что обеспечивает одно из необходимых условий для начала аргументативного спора — несовпадение мнений, выраженное в нетождественности позиций сторон в споре. Во-вторых, когнитивные агенты способны различать свои знания и мнения. В-третьих, когнитивные агенты обновляют свои знания и мнения — в том числе посредством того, что вступают во взаимодействие с другими агентами, — поэтому способны осуществлять распространение позиций в споре путем обновления своих мнений, а также расширение позиций — путем верификации произведенных обновлений логическими средствами. Вторая и третья характеристики когнитивных агентов вносят свой вклад в выполнение требования многосортности и функциональности, которым должна отвечать позиция агента спора.



### 3.5. Разновидности когнитивных агентов

Эти философские соображения подчеркивают важность негативного, функционального требований и требований многосортности не только самих факторов пропозициональной истинности и нормативной правильности, но и условного равенства агентов коммуникации, т. е. их взаимного признания. Для определения структуры позиции агента аргументации, прежде чем говорить об отношениях между агентами, нам потребуется сам агент, а точнее — определенного сорта абстракция интеллектуального агента, которую, как уже говорилось выше, мы позаимствуем у исследователей искусственного интеллекта. Эту абстракцию будем называть когнитивным агентом. При помощи этого понятия мы надеемся показать, почему ключевыми познавательными задачами когнитивных агентов, ради которых они вступают в аргументативный спор, выступают проверка состоятельности позиции в обосновании и нахождение множества убедительных аргументов в убеждении и практической аргументации.

Современные интерпретации того, что же такое интеллектуальный агент, можно условно разделить на две группы: интеллектуальный агент как его трактуют в информатике и интеллектуальный агент исследователей искусственного интеллекта. В информатике превалирует инженерный подход, в русле которого интеллектуальные агенты трактуются в технологическом ключе и под ними чаще всего понимают программные продукты, способные решать поставленные пользователем задачи самостоятельно или в автономном режиме. К подобного рода агентам относятся поисковые системы, торговые агенты, или интернет-магазины, электронные пользовательские «помощники» — как специальные программы, так и встроенные во многие современные приложения, а также вирусы. Подобная трактовка интеллектуального агента получила наименование «слабого» определения, и в соответствии с ней «любая сущность, которая находится в некоторой среде, воспринимает ее посредством сенсоров, получая данные, которые отражают события, происходящие в среде, интерпретирует эти данные и действует на среду посредством эффекторов».<sup>41</sup> В этом определении указаны четыре исходных фактора — среда, восприятие,

---

<sup>41</sup> Рассел С., Норвиг П. Искусственный интеллект: современный подход / Пер. с англ. М.: Вильямс, 2006. С. 23.

интерпретация, действие, — образующих понятие интеллектуального агента в информатике.

Вместе с тем этих четырех факторов недостаточно, для того чтобы произвольную программу, способную выполнять задания, отличить от интеллектуального агента как способного производить действия согласно им самим принимаемым решениям. По этой причине в программах искусственного интеллекта возможности интеллектуальных агентов понимаются более широко. В частности, в целях повышения эффективности деятельности подобных агентов они конструируются способными не только решать поставленные пользователем задачи, но одновременно, постоянно и, при необходимости, в автономном от задач пользователя режиме выполнять ряд других функций: анализируют среду и ее изменения; совершают действия, направленные на то, чтобы ее изменить; выводят заключения в целях интерпретации наблюдаемых явлений.

Как уже говорилось, мы будем опираться на понимание интеллектуального агента в программах искусственного интеллекта, где принимается «сильное» его определение. В соответствии с ним, интеллектуальный агент и соответствующее агентное поведение — это термины для обозначения такого типа агентов и соответствующего агентного поведения, которые удовлетворяют следующим характеристикам:

(а) агент является разумным, если способен сформулировать цель действия и способности ее достижения;

(б) агент является рациональным, если способен оценить эффективность способов достижения цели и выбрать оптимальный;

(в) агент является интеллектуальным, если автономен и способен ради достижения поставленной цели решать эвристические задачи, обучаться, осуществлять коммуникацию и сотрудничать с другими агентами; интеллектуального агента часто называют также когнитивным агентом.

Остановимся на том, что означают требования группы (в) интеллектуального агента. «Интеллектуальный агент обладает знаниями о среде, собственных целях и способах их достижения», его знания включают в себя также ценности, используемые им для формулировки и упорядочения целей, а также разнообразные компетенции — языковые, речевые, эмоциональные и пр.<sup>42</sup>

---

<sup>42</sup> Швецов А. Н. Агентно-ориентированные системы: от формальных моделей к промышленным приложениям // URL: <http://ict.informika.ru/ft/005656/62333e1-st20.pdf>. С. 15—16 (22.07.2014)

Список свойств, которыми должен обладать интеллектуальный агент, весьма обширен. В него входят компетенции как определенные свойства поведения, а также знания различного рода и навыки, обеспечивающие эффективность реализации задач коммуникации. Группу компетенций составляют автономность, общественное поведение, реактивность и активность. Компетенция автономности подразумевает способность агента к самостоятельному формированию целей и функционированию с самоконтролем своих действий и внутреннего состояния. Общественное поведение предполагает, что агент способен согласовывать собственную линию поведения с поступками других агентов в условиях определенной среды и правил поведения путем обмена сообщениями на установленном языке коммуникации. Компетенции активности и реактивности соответственно означают, что агент инициативен и может самостоятельно формулировать цели своих действий, составлять план их достижения, тогда как реактивность позволяет ему воспринимать состояние внешней среды, т. е. среды функционирования и множества других агентов, и своевременно реагировать на них. В русле аргументации все эти компетенции поддерживают требования (а)—(в) к интеллектуальным агентам, и если агент не обладает какой-либо из перечисленных компетенций или не соответствует какому-либо из этих трех требований, то такой агент не способен принимать эффективное участие в аргументативном споре. В частности, для иллюстрации этого обстоятельства А. Мигунов часто использует пример якобы беседы с безумцем или попугаем. «Обращаясь к безумцу, что бы я ни говорил, я ничего не говорю. Я не порождаю своим актом речи никакого высказывания для него... Но высказывания нет и тогда, когда говорит безумец. Когда попугай или безумец говорит, они ничего не скажут мне, поскольку я могу осмыслить (наделить смыслом), их речь, обнаружить в ней таким образом смысл, но я не могу приписать ни попугаю, ни безумцу авторство этого смысла, понимание сказанного».<sup>43</sup> В этих примерах очевидно, что и попугай и безумец обладают компетенцией реактивности, однако этого явно недостаточно, чтобы считать их не только интеллектуальными, но даже разумными агентами.

---

<sup>43</sup> Мигунов А. И. Логическая прагматика. Теория речевых актов // Логика. С. 559—560.

В зависимости от того, в какой среде действует интеллектуальный агент и каковы предъявляемые к нему требования, агентов можно разделить на три больших класса, считает Д. А. Поспелов. Имеется всего три типа сред: замкнутые, открытые и трансформируемые. Замкнутые среды — это такие, которые можно описать исчерпывающим образом и посредством конечного числа предложений, причем такое описание может быть как детерминированным, так и вероятностным. Соответственно, в замкнутой среде агенты могут обладать логически полным априорным знанием о ней и ее свойствах, а также получать оперативную корректную информацию в ходе своего взаимодействия со средой. Ключевой особенностью агентных знаний в замкнутой среде выступает их полнота, которая в случае детерминированного описания указывает также на их корректность, а в случае вероятностного конечного описания среды носит статистический характер. Открытая среда отличается от замкнутой тем, что ее описание не обладает полнотой, и, следовательно, в такой среде интеллектуальный агент может обладать только локальными и неполными ее описаниями. Понятие «открытых сред» предполагает отказ от постулата полноты знаний у агента и введение частичных, или локальных, описаний среды. В такой среде интеллектуальный агент стремится к построению максимально непротиворечивых множеств предложений, служащих ее описаниями. Третий класс сред — это динамические, или трансформируемые, среды, которые могут менять свои характеристики в зависимости от действий агентов. Например, агенты могут изменять среду посредством уничтожения объектов или порождения новых, а также модифицируя их. Важным аспектом динамической среды является то, что агент может изменить ее не только физическим действием, наподобие порождения объекта, но и речевым, когда генерирует обязательства посредством обещаний или приказов.<sup>44</sup>

Поскольку в аргументации существенное значение имеет взаимодействие агентов, и оно по-разному учитывается на различных уровнях ее анализа (см. п. 2.1), постольку социально-коммуникативные компетенции интеллектуального агента играют важную роль. Так, даже в формально-диалектических теориях неявным образом предполагается, что игроки находят-

---

<sup>44</sup> *Поспелов Д. А.* Экспертные системы: состояние и перспективы. М.: Наука, 1989. С. 10—18.

Таблица 3.1. Виды интеллектуальных агентов

Характеристики		Тип агента			
		Разумный (простой)	Рациональный ( <i>smart</i> )	Интеллектуальный ( <i>intelligent</i> )	Действительно интеллектуальный ( <i>truly intelligent</i> )
Автономность		+	+/0	+	+
Реактивность	Взаимодействие с другими агентами/программами	+	+	+	+
Активность	Слежение за средой/ агентами		+	+	+
	Способность использовать абстракции		+	+	+
Общественное поведение/коммуникативность	Способность использовать предметные знания		+	+	+/0
	Адаптация/обучение/целеполагание			+	+
	Обучение у других агентов			+	+
Социальная компетентность	Толерантность к ошибкам/неверным входным сигналам			+	+/0
	Решение задач в режиме реального времени			+	+/0
	Естественно-языковое взаимодействие			+	+/0

ся на уровне координации своих ходов посредством специальных правил, для того чтобы обеспечить успешность и эффективность своих ходов и успешность ходов других игроков (см. п. 2.2.2). Минимально необходимой компетенцией подобного рода для нашей логико-когнитивной теории является уровень кооперации, на котором подразумевается, что агенты допускают, чтобы их поведение частично определялось поведением других агентов, когда они совместно пытаются достичь некоторой общей цели. В некоторых концепциях аргументации в качестве минимальной компетенции подразумевается уровень сотрудничества (стратегический) или даже уровень коалиций, как например в прагма-диалектическом подходе (см. п. 2.5.1). Для

логики-когнитивной теории таких допущений не требуется. Уровни компетенций взаимодействия и другие свойства интеллектуальных агентов обобщены в табл. 3.1.

### **3.6. Структура когнитивного агента и его позиция в споре**

Перейдем к структуре когнитивного агента, конструируемого на основе абстракции интеллектуального агента. Далее мы будем использовать эти два термина как взаимозаменяемые. На схеме 3.1 показано, какие именно части когнитивного агента принимают участие в формировании позиции агента спора в соответствующих видах аргументации.

Базовые знания, или просто знания (*basic knowledge*), — это относительно постоянная часть представлений агента о мире, о себе и о других агентах. Мы будем исходить из четырех допущений относительно свойств знаний интеллектуального агента: во-первых, они истинны, во-вторых, они составляют непустое непротиворечивое множество пропозиций; в-третьих, знания — это сознательно формируемая часть интеллектуального агента, потому что они представляют собой определенным образом обоснованные положения; и, в-четвертых, они остаются неизменными на протяжении всякого взаимодействия с другими агентами, хотя и могут быть расширены или сокращены в дальнейшем путем соответствующих сознательных действий интеллектуального агента. Из сказанного следует, что если по результатам аргументативного спора интеллектуальный агент решает модифицировать свои знания, то может это сделать, используя мнения, полученные в результате спора и опираясь на соответствующие процедуры. Корректность этих процедур в свою очередь обеспечивается тем обстоятельством, что правила их осуществления относятся к знаниям агента, т. е. к той части интеллектуального агента, которая характеризуется как непротиворечивое, позитивно интроспективное и замкнутое на логически корректные процедуры множество предложений, относительно которой сам агент обладает знанием о том, что он знает. В отличие от этого сфера мнений интеллектуального агента такова, что агент не обязательно знает и верит во все свои мнения, т. е. не все его мнения являются полностью осознанными для него.

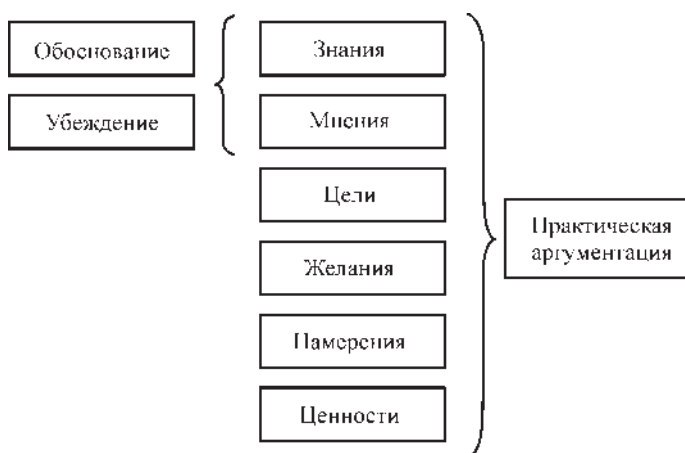


Схема 3.1. Стрoение интеллектуального агента.

Мнения (*beliefs*) — это переменная часть сведений агента о мире, о себе, а также о других агентах. Мнения могут изменяться во времени, потому что предполагается, что агент может их забывать, вспоминать, модифицировать в процессе коммуникации с другими агентами или в процессе обучения, не только по результатам обучения, как это обстоит со знаниями, но также и в ходе самого процесса коммуникации. Более того, об изменениях в корпусе своих мнений агент может и не знать — к примеру, он что-то забыл. Кроме этого, не все мнения агента являются истинными, некоторые из них могут быть ошибочными, другие — могут перестать быть истинными и оказаться недо-стоверными, если, например, в силу развития науки какое-то положение, ранее считавшееся верным, было опровергнуто. Агент может по-прежнему считать его истинным, как и другие свои мнения, которые в действительности неверны. В таком случае он будет продолжать использовать их для формулирования и обоснования своих целей, как если бы они были истинными.

Желания (*desires*) — это состояния или ситуации, к реализации которых стремится интеллектуальный агент, без того, однако, чтобы составить детальный план по их достижению. Иными словами, такие ситуации весьма существенны и важны для агента, но могут быть смутными, часто противоречивыми, не вполне ясными для него самого и, в дальнейшем подвергнувшись уточнению, не все будут достигнуты. Уточнение же-



лания в стратегическом ключе трансформирует его во мнение, намерение или цель. Практическая аргументация представляет собой способ, которым агенты могут это сделать в споре друг с другом.

Цели (*goals*) — совокупность состояний или ситуаций, на достижение которых направлено текущее поведение агента. В практической аргументации, особом виде аргументации, цель играет ведущую роль как в упорядочении аргументационной структуры спора, так и в упорядочении аргументационного множества, выражающего линии поведения агентов относительно разделяемой ими в данном споре цели (целей).

Намерения (*intentions*) — то, что агент должен сделать в силу своих обязательств по отношению к другим агентам, или то, что вытекает из его желаний. Намерение (намерения) — это центральное звено позиции агента спора в практической аргументации. Оно представляет собой реализуемое для данного агента непротиворечивое подмножество желаний, выбранное им по тем или иным причинам, которые могут быть эксплицитно или имплицитно выраженными в его позиции посредством мнений или знаний. Намерение — это краткое и, возможно, неполное описание линии поведения агента, направленное на достижение желаемой для него цели, которое совместимо с нормативными установками данного агента, отражающими принятые на себя обязательства различного рода.

Ценности (*values*) — оценки, принципы, нормы поведения, которых придерживается агент и которые служат ограничениями или ориентирами для того, каким образом агент формирует свои линии поведения. Ценности наравне с целями могут служить главным ориентиром для выстраивания линии поведения агента.<sup>45</sup>

---

<sup>45</sup> Для удобства обсуждения закрепим эту способность — быть главным звеном позиции агента в споре — практической аргументации только за целями, а ценностям отведем роль ключевого коррелята, при помощи которого агент может отсортировать неподходящие элементы в своих линиях поведения и намерениях, например, отбросить неподходящие средства достижения желаемых целей и т. п. Мы вполне могли бы поступить наоборот и сделать ценности главным элементом позиции агента в практической аргументации, а цели считать ключевым коррелятом. С точки зрения логико-когнитивной теории не столь существенно, что именно, цель или ценность, будет главным звеном в позиции агента спора в практической аргументации, потому что она не исследует свойства инструментального и норморегулирующего действий, к разграничению

Как видно на схеме 3.1, позиции когнитивных агентов в споре-обосновании и споре-убеждении отличаются от их позиций в споре-практической аргументации. Во всех трех разновидностях споров позиции различаются многосортностью, но в практической аргументации агенты спора разделяют цель, ради которой выстраивают линии поведения — они-то и составляют аргументы в позициях агентов в практической аргументации, в отличие от аргументационных множеств как наборов аргументов в обосновании и убеждении. Иными словами, в практической аргументации позиция агента спора выражает непустое множество линий поведения, подчиненных достижению какой-то конкретной цели. Например, в легендарном споре Протагора и Эватла (см. главу 4) такой целью является оплата образовательных услуг, и Эватл желает ее избежать, а Протагор, напротив, на ней настаивает.

Модификация позиции агента спора происходит следующим образом. Предположим, что агент  $\alpha$  в результате аргументативного спора-обоснования пришел к выводу о несостоятельности своей позиции, выраженной посредством непустого аргументационного множества  $AR_\alpha$ , в котором ему не удалось защитить атакованный аргумент  $\varphi \in AR_\alpha$ . Это означает, что с учетом слабого аргумента  $\varphi$  агенту  $\alpha$  не удалось упорядочить свою позицию ни в слабо состоятельном смысле, т. е. таким образом, чтобы она была бесконфликтной, ни в сильно состоятельном смысле, т. е. чтобы  $AR_\alpha$  было бы защищено от всех контраргументов, включая атаки на  $\varphi$ . Тот факт, что позиция оказалась не бесконфликтной, согласно Определению 3, говорит о том, что в ней имеется, по меньшей мере, одна пара аргументов, находящаяся в отношении атаки *attack*. Пусть  $\varphi$  — один из аргументов такой пары. В таком случае у агента  $\alpha$ , в зависимости от результатов этого спора, имеется три возможности относительно того, как поступить с  $\varphi$ , состоящим из утверждений-мнений агента. Во-первых, можно согласиться с отменой  $\varphi$  как аргумента и отказаться от мнений, составляющих его. Тогда, если  $\varphi$  — это атомарный аргумент, или выска-

---

которых сводится данная дистинкция. Данная договоренность нужна из соображений стиля и простоты изложения, чтобы не исследовать два однотипных способа выстраивания позиций агентов спора — относительно цели и относительно ценности. Эти два способа однотипны в ракурсе логико-когнитивной теории, но это, разумеется, вовсе не так в других случаях за ее пределами.

зывание, то можно приступить к проверке совместимости своих мнений с  $\neg\phi$ , с тем чтобы, если будет в дальнейшем в другом споре получено подтверждение состоятельности позиции  $(AR_\alpha - \phi) \cup \neg\phi$ , из которой удалено  $\phi$  и в которую добавлено  $\neg\phi$ , то произвести соответствующие изменения в корпусе своих знаний. Этот путь будет означать, что агент в результате ряда аргументативных споров и определенных умозаключений пришел к выводу о ложности  $\phi$ . Во-вторых, если  $\phi$  — молекулярный аргумент, то агент  $\alpha$  может осуществить поэтапную проверку каждого из доводов, составляющих  $\phi$  тем же способом, что и для случая с атомарным аргументом. В качестве познавательных процедур, нацеленных на проверку  $\phi$ , агент может принять участие как в споре-обосновании, так и в споре-убеждении. В споре-убеждении, поскольку  $\phi$  не принадлежит множеству убедительных аргументов, согласно Определению 9, постольку другие агенты, будучи рациональными, не станут добавлять  $\phi$  к собственным позициям. Подобная модификация корпуса мнений агента не касается знаний, потому что относительно них агент может производить проверку исключительно путем строгих процедур, ведь они являются постоянной частью интеллектуального агента. По этой причине модификация знания возможна лишь после вызвавшего ее аргументативного спора, а также перед новым аргументативным спором, и относительная постоянность знаний сохранится в процессе самого спора. Такую постоянность обеспечивают компетенции активности, автономности и реактивности интеллектуального агента, а также компетенции взаимодействия.

В аспекте исследования аргументации, пожалуй, наиболее важным свойством знаний агента выступает их подтвержденная истинность, в чем мы всецело согласны с Г. К. Ольховиковым и на чье определение процедуры такого подтверждения как особой интеллектуальной процедуры мы опираемся в нашем исследовании. Г. К. Ольховиков называет эту процедуру обоснованием и видит ее особенность «в *дважды субъективном* характере этого понятия. Первое измерение субъективности, связанное с зависимостью от признания агентом тех, а не иных обосновывающих переходов... Однако само понятие перехода является в некотором смысле пространственным понятием, и его наложение на временную последовательность психических явлений в мозгу агента требует определенных допущений. Поэтому там, где один интерпретатор увидит обоснование, другой может его не разглядеть. Ситуация не изменяется принципиально даже

в том случае, когда носитель и интерпретатор обоснования совпадают в лице одного и того же агента, что, собственно, делает возможным явление рационализации».<sup>46</sup>

Вместе с тем в связи с разграничением знания и мнения необходимо уточнить, что означает быть обоснованным. Мы не считаем, что выражения « $\phi$  обосновано» и « $\phi$  обоснованно истинное» говорят нам о  $\phi$  ровно одно и то же, потому что «быть обоснованным» свойственно и знанию, и мнению, но только знание является обоснованно истинным, согласно нашему пониманию его как соответствующей части интеллектуального агента, а мнение может таковым и не быть. Дело обстоит так, потому что обоснование истинности  $\phi$  можно трактовать двояко. Либо оно есть результат того, что принимается за истинное как таковое и считается аксиомой, и в этом случае обоснование производится на каком-то метауровне по отношению к  $\phi$ . Либо обоснование истинности  $\phi$  есть результат применения некоторой валидной процедуры перенесения истинности на  $\phi$  с некоей конечной совокупности предложений  $\phi_1, \phi_2, \dots, \phi_n$ , относительно которой известно, что все эти предложения являются истинными. Такое перенесение в логике называется умозаключением, или аргументом, и выступает основой для построения доказательств. Особенностью подобного перенесения является его строгий характер, который обеспечивается двумя его необходимыми аспектами, семантическим и синтаксическим: истинностью предложений, выступающих в роли посылок, и корректностью правила, лежащего в его основании. Идею такого обоснования мы в некотором роде имеем в виду в Определении 11 в главе 4, где речь идет об аргументационной системе, в структуре которой имеются два вида правил *Rules*, строгие (*rule*  $\subseteq$  *S-Rule*) и отменяемые (*rule*  $\subseteq$  *D-Rule*) правила, санкционирующие две разновидности переходов соответственно:

$$(S\text{-Rule}): \phi_1, \dots, \phi_n \rightarrow \phi_k$$

$$(D\text{-Rule}): \phi_1, \dots, \phi_n \Rightarrow \phi_m.$$

Эти правила выражают то, каким образом в позиции агента аргументы поддерживают тот принадлежащий к ней аргумент,

---

<sup>46</sup> Ольховиков Г. К. О реальных и мнимых недостатках определения знания как истинного и обоснованного мнения // Эпистемология и философия науки. 2010. Т. XXVI. № 4. С. 96.

который был атакован. Можно сказать, что при помощи этих правил мы закрепляем в логико-аргументативной теории то, что обычно в анализе аргументации называют способом демонстрации, подразумевая под этим связь аргументов и тезиса. Строгие правила *S-Rule* призваны обеспечить такой переход, который обычно понимается под обоснованием истинности. Следует сразу оговориться относительно двух положений, касающихся этих правил. Во-первых, как уже говорилось выше, позиция агента спора может быть упорядочена в связи с атакой контраргумента на какой-либо принадлежащий ей аргумент и переупорядочена заново и по-иному, если на следующем раунде атакован другой ее элемент. Это означает, что позиция агента может опираться на несколько правил сразу. Единственное ограничение в этом вопросе связано с тем, что позиция агента не может опираться на строгие и отменяемые правила одновременно. Во-вторых, поскольку и строгие *S-Rule* и отменяемые *D-Rule* правила мы понимаем как определенные процедуры обосновывающих переходов в условиях того, что у агентов может и не быть общей модели означивания пропозиций, над которыми эти правила можно было бы определить в качестве логических операций, постольку называть строгие правила обоснованием истинности было бы неверно, вообще говоря.

Еще более непрозрачно ситуация выглядит с нестрогими правилами в аргументационной системе. Тот факт, что мы понимаем их как отменяемые, или *prima facie*, правила перехода, или обоснования, говорит нам о том, что позиция агента спора упорядочена на основе отменяемого правила, и если в споре данный переход атакован, то соответствующий аргумент должен быть отклонен, при условии что он не был защищен новым аргументом, принадлежащим атакованной позиции агента. Вместе с тем отменяемое правило мало что сообщает относительно того, каким образом осуществляется сам переход на его основе, и с этим нам придется мириться в аргументационной системе, потому что подобная непрозрачность отражает идею когнитивного многообразия, служащую философским фундаментом нашей логико-когнитивной теории аргументации. Мы можем либо принимать этот переход как приемлемый в позиции партнера по аргументативному спору, либо атаковать его. В практической аргументации нам вообще придется отказаться от того, чтобы рассматривать какие-либо строгие правила, и ограничиться только отменяемыми правилами. Здесь максимально широкая и непрозрачная трактовка отменяемых правил

позволит нам выразить сложность связи между целью действия, намерением агента по ее достижению, с одной стороны, и его знаниями, мнениями, ценностями и желаниями, служащими для выстраивания и обоснования линии поведения, с другой стороны. Тем самым мы сможем говорить, например, об обоснованности данного намерения в связи с данной целью, конкретным мнением, описывающим исходные обстоятельства для действия, или данной ценностью.

Имеется еще один важный аспект различия между тем, чтобы говорить, что «*ф* обосновано», и тем, чтобы говорить, что «*ф* обоснованно истинно». <sup>47</sup> Этот аспект носит коммуникативный характер, и в связи с так называемой проблемой Геттиера он сделался предметом оживленных философских дискуссий, не утихающих по сей день. <sup>48</sup> Центральный вопрос этой проблемы таков: является ли знанием истинное обоснованное мнение? Э. Геттиер приводит такое определение знания:

- (a) *S* знает, что *P*, если и только если:
  - (i) *P* истинно;
  - (ii) *S* убежден в том, что *P*,
  - (iii) *S* имеет основания/доказательства (*S is justified*), чтобы быть убежденным в том, что *P*. <sup>49</sup>

Против такого определения, по мнению Геттиера, свидетельствуют приводимые примеры, идея которых сводится к тому, что либо условие (i) не выполняется в силу изменившейся ситуации, либо меняется суть дела в связи с условием (iii). Один из контрпримеров Геттиера таков. Смит и Джонс стремятся получить одну и ту же должность, при этом Смит считает, что у Джонса в кармане есть 10 монет, потому что

---

<sup>47</sup> Термин «обоснованно» в этих выражениях вполне соответствует той процедуре исследования позиции агента спора, которую мы понимаем под обоснованием как видом аргументации.

<sup>48</sup> См. дискуссию в отечественных публикациях: *Куслий П.* Знание, проблема Геттиера и некоторые дискуссии в современной отечественной эпистемологии // *Вестник ТГУ. Сер. Философия. Социология. Политология.* Томск, 2011. № 2. С. 34—54; *Вострикова Е.* Знание и каузальное обоснование // *Логос.* М., 2009. № 2. С. 54—66; *Ламберов Л. Д.* Как важно быть серьезным: о некоторых критиках Геттиера // *Эпистемология & философия науки.* 2010. № 4. С. 84—90; *Никифоров А. Л.* Анализ понятия «знание»: подходы и проблемы // *Эпистемология & философия науки.* М., 2009. № 3. С. 61—73.

<sup>49</sup> *Gettier E.* Is Justified True Belief Knowledge? // *Analysis.* 1963. N 23. P. 121.

Джонс только что это продемонстрировал, и что именно Джонсу достанется должность, потому что Смит получил об этом сведения из заслуживающего доверия источника. Таким образом, у Смита есть веские основания считать истинным предложение

(Г1) Джонс получит должность и у Джонса в кармане 10 монет.

Из (Г1) Смит выводит следствие:

(Г2) У того, кто получит должность, в кармане 10 монет.

Как видим, у Смита есть веские основания считать Г2 истинным, и можно говорить, он знает, что Г2, ведь все условия (i)—(iii) выполняются: Г2 следует из истинного Г1, Смит убежден и в Г1, и в Г2, основание считать Г1 и Г2 обоснованными заключается в личных знаниях Смита. Однако на проверку оказывается, что должность достается Смицу, и у него тоже имеется в кармане 10 монет, хотя он и не подозревает о них. Можно ли теперь говорить: Смит знает, что Г2? Геттиер считает, что этот и другие подобные контрпримеры свидетельствуют против определения знания как истинного обоснованного мнения.

В контексте разграничений знания и мнения, с одной стороны, и строгими и отменяемыми правилами, с другой стороны, поставим вопрос так: имеет ли основания Смит утверждать, что Г2? Наш ответ — да, он имеет такие основания, хотя говорить, что Г2 обоснованно истинное с учетом изменившихся обстоятельств, более нельзя. Предположим, что на вопрос, считает ли он Г2 обоснованным, Смит отвечает утвердительно, а Джонс, не получивший должности и осведомленный о 10 монетах в кармане Смита, парирует это, указывая на изменившуюся ситуацию, сделавшую Г1 неистинным. В ответ на критику Джонса Смицу ничего не остается, как признать, что он ошибся. Таким образом, первоначально он *имел право утверждать*, что Г2, т. е. считал его *prima facie* следствием из других своих знаний и мнений, однако на проверку это оказалось ошибочным *мнением* и, следовательно, не знанием. Как видим, разница между «Г2 обосновано» и «Г2 обоснованно истинное» состоит в том, что в первом случае Смит полагается на свое право так считать, потому что у него, как он думает, есть основания для этого. Во втором случае требуется, чтобы не только все условия (i)—(iii) были бы соблюдены, но и обоснование в условии (iii) опиралось бы на строгое правило, что позволило бы избежать контрпримеров, в итоге продемонстрировавших несостоя-



тельность *prima facie* мнения Смита. Следовательно, утверждать, что «ф обосновано», и утверждать, что «ф обоснованно истинное», вовсе не то же самое. Первое утверждение допускает отменяемость и «не претендует на апелляцию к каким-либо... логическим доказательствам... Этот подход вполне предполагает даже возможность ошибки, демонстрирующей „объективную недостаточность“ того или иного типа обоснования. И тем не менее в другой ситуации этот же тип обоснования может привести именно к знанию, если все сложится удачно и наше убеждение окажется истинным. Если мы верили в *P*, если мы полагали наше обоснование достаточным и если это сработало, то значит... мы знали, что *P*. А если не сработало... то значит мы ошиблись».<sup>50</sup> Таким образом, различие между утверждениями «ф обосновано» и «ф обоснованно истинное» двоякое и заключается в том, что они могут быть основаны на разных правилах, одно на строгом, другое — на отменяемом, что в конечном итоге свидетельствует о том, что одно из них мнение, а другое — знание. Это различие показывает, что знание — это истинное обоснованное мнение, а мнение может быть неистинным или необоснованным.

Имеется два пути, продвигаясь в русле которых можно показать, каким образом свойства когнитивных агентов, с одной стороны, характерные для них как для интеллектуальных агентов, а с другой стороны, приписываемые им в соответствии с идеей когнитивного многообразия, связаны с тремя видами аргументации — обоснованием, убеждением и практической аргументацией. Первый из них заключается в том, чтобы выявить особенности этих видов аргументации, свести их в некий своеобразный кодекс поведения, и данный кодекс представить в качестве правил-требований, конститутивных и регулятивных. Это самый распространенный хорошо проторенный путь, его начинали прокладывать такие влиятельные античные авторы, как Аристотель и Цицерон, по этому пути шли многие ученые в XX веке — Дж. Остин, Г. Грайс, Д. Спербер и Д. Уилсон, сторонники прагма-диалектики и др. На начальном этапе построения логико-когнитивной теории аргументации мы тоже пытались ему следовать, присоединившись к этой замечательной научной традиции, и сформулировать типологию когнитивных характеристик агентов аргументации применительно к трем разным

---

<sup>50</sup> Фролов К. Г. О нюансах перевода и цитирования в контексте проблемы Геттиера // Вопросы философии. 2013. № 11. С. 170.

видам аргументации.<sup>51</sup> Оказалось, что это можно сделать, однако в дальнейшем выяснилось, что эвристическая ценность данной типологии невелика для логико-когнитивной теории. Поскольку такая типология группирует и схожие, и различные свойства агентов относительно разных видов аргументации, в результате естественным образом получается, что разные агенты реализуют разные виды аргументативных споров, и остается неясным, существует ли такая закономерная связь между наборами характеристик агентов, участвующих в разных спорах, что позволило бы с уверенностью говорить об одном когнитивном агенте, способном опираться на те или иные свои свойства для участия в разных спорах. Также в этой типологии остается без ответа вопрос о том, почему столь различные виды аргументации, для которых требуются разные агенты, мы склонны понимать как виды какой-то одной деятельности, именуемой аргументацией, и не как разные деятельности.

Этот второй вопрос без ответа, почему аргументация — это одна деятельность, а не три разные деятельности, послужил стимулом для того, чтобы здесь примерить второй путь к нашей логико-когнитивной теории. Он заключается как раз в том, чтобы считать, что когнитивные агенты спора различны, а аргументация как деятельность может иметь разновидности, связанные среди прочего с тем, каким образом формируется многообразная позиция агента спора и сколько позиций агенты исследуют в нем. Как становится ясно из обсуждения в этой главе, у сторонников второго пути тоже много сторонников в области информатики и когнитивных наук, исследователей искусственного интеллекта, инженерии знаний и динамической эпистемической логики. Представляется, что второй путь для логико-когнитивной теории подходит в большей степени, нежели первый.

Одна из задач этой главы состояла в том, чтобы выяснить, каким образом то, как агенты реализуют свои стратегии защиты и критики в аргументативных спорах, соотносится со строем их позиций в спорах. Для того чтобы эту задачу решить, мы выяснили, что позиция агента спора есть многообразное аргументационное множество, состоящее из различных частей интеллектуального агента — знаний, мнений, целей, намерений, желаний и ценностей. Позиция агента спора в обоснова-

---

<sup>51</sup> Лисанюк Е. Н. Когнитивные характеристики агентов аргументации // Вестник СПбГУ. Сер. 6. 2013. Вып. 1. С. 13—21.

нии и убеждении состоит из знаний и мнений, а в практической аргументации, помимо них, включает в себя и другие части когнитивного агента, причем в последнем случае она формулируется относительно цели действий, представляющей собой общий элемент для позиций всех агентов в данном споре. Мы уточнили, что изменение позиции агента в споре, касающееся модификации всех элементов позиции агента спора, кроме знаний, происходит во время спора или под его влиянием, на основе каких-либо корректных процедур или характеристических функций (Определение 9). Модификацию своих знаний интеллектуальный агент осуществляет независимо от своего участия в споре. Мы установили, что представления агентов спора друг о друге определяются особенностями понятия когнитивного агента, сконструированного в свою очередь на основе понятия интеллектуального агента, и они связаны с тем, какую позицию выдвигают в данном споре и какую стратегию в нем избирают. При помощи понятия когнитивного агента мы уточнили философские основания логико-когнитивной теории в двух ракурсах: в смысле порождения и изменения позиции агента спора и в ракурсе того, как определяется позиция агента спора. И в том и в другом ракурсе концептуальным фундаментом логико-когнитивной теории выступает идея когнитивного многообразия в ее интенциональном и экстенциональном аспектах. С одной стороны, эта идея позволила нам продемонстрировать, почему в логико-когнитивной теории аргументации состоятельность, убедительность и относительная убедительность позиции агента являются теми познавательными целями, ради достижения которых когнитивный агент вступает в спор. С другой стороны, она обеспечила то, что строение и функционирование позиции агента спора удовлетворяет трем требованиям, предъявляемым к понятиям позиции агента спора, — негативному, требованию многосортности и функциональному.

## ГЛАВА 4

### **АРГУМЕНТАТИВНЫЙ СПОР: ПОНЯТИЕ, СТРУКТУРА И ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ**

В этой главе разграничение между тремя видами аргументации — обоснованием, убеждением и практической аргументацией, или практическим рассуждением, — содержательно проведенное нами ранее, будет уточнено аналитически. Задача этой главы заключается в том, чтобы построить и обсудить две формальные аргументационные системы: минимальную, предназначенную для моделирования обоснования, и стандартную, служащую формальным фундаментом убеждения. Относительная аргументационная система для практической аргументации изложена в главе 5. По этой причине практическую аргументацию в этой главе мы не будем обсуждать, но уточнения особенностей обоснования и убеждения, касающиеся, в частности, определения самой аргументационной системы, позиции агента спора в ней, а также аргумента как центрального понятия системы и ключевой молекулярной единицы ее анализа, позволят нам внести ясность в суть разграничений между этими видами аргументации.

Чтобы эти задачи решить, мы дадим определения некоторых понятий применительно к двум видам аргументации — в дополнение к уже введенным Определениям 1—9 из главы 1 — и проведем ряд формальных разграничений при помощи уточнения некоторых содержательных понятий, рассмотренных ранее. В первом параграфе мы сформулируем более точные понятия аргументативного спора и диалога, введенные ранее, и введем понятие дискуссии. Все эти понятия, как уже говорилось выше, мы рассматриваем в качестве полезных абстракций, необходимых для изучения структурно-функциональ-

ных и логико-когнитивных аспектов аргументации, которые будем выявлять в этой и следующей главе исследования, опираясь на технический аппарат, сконструированный в этой главе, а также в главе 1. В частности, в параграфе 4.6 мы проиллюстрируем на примерах аргументативных споров, каким образом, опираясь на предложенные нами разграничения и формализмы, можно различать обоснование и убеждение. При помощи обсуждения этих примеров мы также намерены показать, как можно не только концептуально, но и технически провести границу между аргументацией и социальным поведением участников диалога, включающим в себя аргументацию в инструментальном смысле и нацеленным на достижение некоего социального успеха, а также покажем, чем использование аргументации в качестве одного из инструментов социального поведения отличается от практической аргументации. Иными словами, мы продемонстрируем две границы. Первая представляет собой коренное отличие аргументативного спора от стратегического взаимодействия сторон конфликта, в котором аргументация используется в качестве одного из средств для повышения эффективности действий сторон. Вторая — это граница между аргументацией как познавательной деятельностью когнитивных агентов, касающейся их знаний, мнений или линий поведения, и аргументацией в широком смысле этого слова, когда ее познавательный аспект выступает одним из аспектов деятельности людей, но не единственным, как это имеет место в нашей логико-когнитивной теории.

#### **4.1. Определение понятия аргументативного спора**

Прежде чем перейти к построению аргументационных систем, уточним введенные ранее понятия. Под диалогом мы условились понимать речевую форму аргументативного спора, представляющего собой некий идеализированный тип коммуникативного взаимодействия сторон — когнитивных агентов, в котором его участники выдвигают, защищают свою позицию или критикуют позицию другого агента посредством аргументов доводов «за» или «против». Функции аргументов, из которых сконструированы позиции сторон, в таких диалогах могут вы-

полнять высказывания-пропозиции и высказывания о действиях сторон. В соответствии с Определением 1, аргументация — это реализуемое когнитивными агентами в диалоге исследование состоятельности позиций сторон, причем в зависимости от вида аргументации эта состоятельность предстает либо как собственно состоятельность в аргументации-обосновании, либо как убедительность — в аргументации-убеждении, либо как относительная убедительность — в аргументации-практическом рассуждении. Причина подобной многоликости понятия аргументативной состоятельности позиции агента спора заключается в том, что его определение связано не только с позицией агента, но с особенностями того вида аргументации, которая реализуется в данном аргументативном споре.

В частности, предметом аргументации-обоснования может быть либо «внутренняя» состоятельность собственной позиции агента, выражаемая посредством ее упорядочения при помощи отношения *support*, т. е. состоятельность, которую, согласно Определению 5, мы называем слабой, или сильная состоятельность позиции агента, согласно Определению 8, когда ее упорядочение при помощи отношения *attack* выражает способность отразить контраргументы. В этой главе мы обсудим дополнительные уточнения понятия аргументативной поддержки *support*. Подчеркнем, что уточнить особенности отношений аргументативной атаки *attack* и аргументативной поддержки *support* можно только на соответствующем уровне анализа спора, и для этой пары отношений уровень анализа разный. Для отношения аргументативной поддержки *support* анализ возможен только на уровне аргументационных множеств, выражающих позиции агентов спора, и невозможен на уровне аргументационной структуры спора. С отношением аргументативной атаки *attack* дело обстоит иначе по двум взаимосвязанным между собой причинам. Во-первых, потому что *attack* отражает способ, при помощи которого позиции агентов спора упорядочены относительно друг друга в споре, и подобное упорядочение связано лишь опосредованно с тем, каким образом каждая из этих позиций упорядочена отношением *support*. Во-вторых, поскольку в связи с *attack* речь идет о соотношении позиций в споре, постольку уточнять особенности этого аргументативного отношения нужно на аргументационной структуре, а не на аргументационном множестве, как это требуется делать в связи с *support*. Поэтому мы будем проводить эти уточнения двумя путями: во-первых, посредством установ-

ления связи между отдельными элементами структуры когнитивного агента и его позиции в споре, выраженной определенным аргументационным множеством; во-вторых, при помощи наложения ряда ограничений на атаки в адрес некоторых элементов аргументационного множества. Кроме того, одной из центральных задач этой главы является определение понятия убедительности, призванного характеризовать состоятельность позиции агента в аргументации-убеждении. Чтобы решить эту задачу мы вновь обратимся к функции рационального судьи, введенной в Определении 9, и рассмотрим ее более детально в контексте стандартной аргументационной системы.

В главах 1—3 мы обсуждали понятие аргументативного спора и говорили о диалоге как о речевой коммуникативной форме его реализации. Здесь особенности аргументативного спора, характеризующие различные уровни аргументации, о которых уже шла речь, мы попытаемся свести воедино. При помощи понятия аргументативного спора мы условились ради целей нашего исследования абстрагироваться от лингво-речевых и социально-коммуникативных аспектов его реализации. Уточним это понятие и будем считать, что в аргументативном споре

- (a) участвуют, по меньшей мере, две стороны — два агента спора;
- (b) каждый агент может выдвинуть не более одной позиции или выступить с критикой в адрес не более чем одной позиции другого агента;
- (c) (одним из агентов) была выдвинута хотя бы одна позиция, содержащая точку зрения;
- (d) агент, выдвинувший позицию, содержащую точку зрения, привел в ее поддержку хотя бы один аргумент, состоящий из непустого множества доводов;
- (e) имеется три стадии: *начальная*, когда стороны формулируют свои позиции, *основная*, в ходе которой они выдвигают свои аргументы или обсуждают контраргументы другой стороны, и *завершающая*, служащая для подведения итогов и установления результата аргументативного спора; при этом необязательно, чтобы все три стадии аргументативного спора были явным образом представлены в диалоге.

**Определение 10.** Аргументативный спор — это идеальный, согласно пп. (a)—(e), тип диалога как формы рече-коммуникативного взаимодействия когнитивных агентов в целях реализации аргументации, направленной на выяснение состоятельности их позиций.



Данное определение задает понятие аргументативного спора и с его помощью позволяет исследовать структурно и функционально все три вида аргументации — обоснование, убеждение и практическую аргументацию, и три соответствующих этим видам аргументации разновидностей того, каким образом позиция агента спора может быть состоятельной, т. е. собственно состоятельной, убедительной или относительно убедительной. Посредством понятия аргументативного спора можно это сделать, отвлекаясь от особенностей речевой реализации аргументации, от социально-психологических аспектов взаимодействия людей, а также от того, что в аргументации атака и защита позиций сторон (аргументационных множеств) может носить множественный характер. Множественные атаки и защиты позиций сторон мы будем рассматривать как добавление новых аргументов в аргументационные множества, выражающие позиции агентов спора. В главе 3 мы условились называть эти добавления *распространениями* (*expansion*) и использовать этот термин также и для соответствующих добавлений-распространений аргументационной структуры данного спора. Распространение аргументационной структуры, равно как и расширение аргументационного множества, составляющего позицию агента спора, можно рассматривать как операцию сложения уже имеющихся аргументов с новыми, и эту операцию мы отличаем от расширения (*extension*) позиции агента спора. В случае распространения речь идет сугубо о пополнении аргументационной структуры (спора) или аргументационного множества (позиции агента) новыми аргументами и не идет о том, чтобы переупорядочивать пополненную позицию относительно аргументационной структуры данного спора. В случае расширения речь идет не столько о пополнении аргументационного множества (позиции агента) новыми аргументами, сколько об определенном упорядочении вновь образованного множества (позиции) на данной аргументационной структуре. Всякое расширение аргументационного множества есть его распространение, но обратное, строго говоря, неверно, потому что всякое расширение аргументационного множества (позиции агента) есть его определенное упорядочение, которое может распространяться также и на добавляемые к ней новые аргументы. Вместе с тем в аспекте расширения позиции добавление новых аргументов не является необходимым условием. Например, выдвижение агентом  $\alpha$  критических аргументов в адрес позиции  $\beta$  влечет попытки  $\beta$  защитить свою позицию

при помощи новых контраргументов, которые могут быть двойными. Они могут представлять собой добавления к первоначальной позиции  $\beta$ , упорядоченные посредством отношения *attack*, или переупорядочение первоначальной позиции без каких-либо добавлений, когда один из уже имеющихся в ней аргументов выдвигается как атакующий критический аргумент в позиции  $\alpha$ . Так, в «кухонном споре» аргументы X4 и X6 являются пополнением-распространением первоначальной позиции Хрущева на первом раунде, состоящей из аргументов X1, X2, X3, X5, из которых X1, X2, X3 становятся также ее расширениями благодаря тому, что позиция Хрущева была распространена посредством X4 и X6 и упорядочена атаками этих аргументов в адрес H2, H3 и H1, H4, H5 соответственно. В отличие от них аргумент X5 остается распространением позиции, но не ее расширением, потому что он не защищен от контраргумента H6 в данном споре (см. схему 1.2). Хорошо иллюстрирует эту идею добавления как распространения то, что обычно называют распространением *мнением*, в отличие от того, что называют расширением кругозора (рационального агента) — когда речь идет об обоснованной модификации *знаний*.

Распространение и расширение мы будем рассматривать статически, отвлекаясь от обновления мнений и знаний агента в процессе спора. Термин «дискуссия» мы будем использовать для того, чтобы с его помощью отличать этот идеальный тип диалога от некоторого произвольного речевого взаимодействия сторон, обладающего некоторыми из характеристик, указанных в пп. (а)—(е), но не обязательно всеми. Дискуссиями мы будем также называть диалоги, относительно которых не было установлено, носят ли они вообще аргументативный характер, т. е. имеется ли в них аргументация.

Поясним, что означают пункты (а)—(е) в определении аргументативного спора. Пункт (е) говорит о трех его важных чертах. Во-первых, аргументация как процесс отстаивания и критики позиций сторон при помощи выдвижения аргументов не исчерпывает всего речевого взаимодействия, всего диалога, хотя и занимает в нем определенное место. Так, помимо (речевых) действий аргументативного характера, в диалоге могут иметь место и другие (речевые) действия, от изучения которых мы абстрагируемся при помощи понятия аргументативного спора, а именно от вопросов, реплик, восклицаний, жестов и т. п. Например, из записи «кухонных дебатов» известно, что

дискуссия была не прямой — проводилась через переводчиков, и оба лидера неоднократно уточняли у своих переводчиков смысл сказанного оппонентом. Разумеется, их уточняющие вопросы мы не учитываем при построении в главе 1 примера «кухонного спора» по мотивам «кухонных дебатов». Кроме того, на записи теледебатов видно, что Хрущев и Никсон активно и эмоционально жестикулировали. Некоторые жесты — тыканье пальцем в собеседника, грозные взмахи руками перед лицом оппонента, а также выразительные междометия в ответ на высказывания соперника сделались в дальнейшем предметом пристального внимания специалистов с обеих сторон, потому что при определенной интерпретации они вполне могли быть истолкованы в агрессивном ключе, и некоторые из них именно так и были поняты впоследствии. Однако поскольку ни политическая подоплека, ни эмоционально-психологическая сторона этих дебатов нас здесь не интересует, то от подобного рода действий участников диалога мы отвлекаемся. Во-вторых, такой спор конечен и в смысле процедуры проведения диалога, и в смысле установления состоятельности позиций сторон, и, разумеется, в физическом смысле, т. е. в связи с временными рамками, а также возможностями и желаниями агентов спора. В-третьих, в нем по крайней мере один из участников реализовал успешную аргументацию в пользу своей позиции, которая является также эффективной, если состоятельность этой позиции удовлетворяет требованиям, изложенным в ее определениях для данного вида аргументации.

Пункт (d) обеспечивает функциональную реализуемость аргументативного спора, потому что спор не состоится, если каждый из агентов спора ограничится выдвижением одного и только одного аргумента, т. е., выражаясь языком традиционных подходов к анализу аргументации, если никто из участников, выдвинувших свою точку зрения, не приступит к ее защите на стадии аргументации. Такой исход в диалоге означал бы, что стороны, вступив в дискуссию, по каким-то соображениям отказываются от ее продолжения на начальной стадии своего речевого взаимодействия, которое вследствие этого не состоялось в качестве аргументативного спора.

Выполнение в дискуссии пункта (c) совместно с пунктами (a) и (d) есть необходимое условие того, чтобы она была аргументативным спором. В самом деле, совокупность этих требований предполагает не только наличие необходимого количества участников спора — (a), их готовность его начать и взятие

на себя определенных обязательств, связанных с выдвижением аргументов (точки зрения) — (с). Само по себе условие (с) не свидетельствует о том, что участники берут на себя такого рода обязательства, однако реализация их готовности провести спор — (d) — говорит именно об этом.

Отметим, что пункт (а), согласно которому в аргументативном споре участвуют непременно два агента, не требует, чтобы каждый из агентов выдвинул свою точку зрения, хотя условие (с) требует, чтобы каждый выдвинул позицию в споре. Пункт (а) подразумевает, что в споре имеются разные агенты и, соответственно, существует несовпадение мнений по поводу позиций, заявленных ими. Данное условие соблюдается не только в том случае, когда в споре имеется две эксплицитно противостоящие друг другу позиции, т. е. когда в аргументационной структуре  $AF$  найдется пара аргументов  $A$  и  $B$ , таких что

$$\textit{attack} [B; A];$$

$$A \in AR_i, B \notin AR_i, AR_i \subset AF.$$

Оно соблюдается также и в том случае, если, в соответствии с пунктом (с), в споре одним из агентов была выдвинута позиция, содержащая точку зрения, а другой агент своей точки зрения явным образом не заявил, хотя и выразил сомнение по отношению к позиции первого агента, тем самым выдвинув свою позицию в споре. Точка зрения в споре у агента  $\beta$  имеется только в том случае, если позиция  $\beta$  содержит хотя бы одну пару аргументов  $\varphi, \phi$ , из которых  $\varphi$  атакует какой-либо из аргументов, принадлежащих позиции  $\alpha$  другого агента спора, а  $\phi$  поддерживает  $\varphi$ :

$$AR_\alpha, AR_\beta \subseteq AF, A \in AR_\alpha, \varphi, \phi \in AR_\beta;$$

$$\textit{attack} [\varphi; A]; \textit{support} [\phi; \varphi].$$

Если в позиции агента спора имеется только один аргумент, атакующий позицию другого агента  $\textit{attack} [\varphi; A]$ , и, соответственно, нет ни одной пары аргументов ( $\varphi, \phi$ ), таких что  $\textit{attack} [\varphi; A]$  и  $\textit{support} [\phi; \varphi]$ , то данная позиция не содержит точки зрения. И в первом и во втором случае в споре имеется расхождение во мнениях между  $\alpha$  и  $\beta$ , но в первом оно определяется как конфликт точек зрения или их несогласие, а во втором — как сомнение  $\beta$  в адрес позиции  $\alpha$  (см. п. 4.4).

Таким образом, понятие аргументативного спора отражает особенности анализа аргументации на трех уровнях. Во-первых, на уровне аргументационной структуры, отражающей совокупность всех предъявленных агентами в споре аргументов, а также упорядочение относительно друг друга аргументов, принадлежащих позициям разных агентов, — при помощи отношения аргументативной атаки *attack*. На этом уровне, опираясь на информацию об анализе других уровней спора, можно установить состоятельность позиций сторон относительно расширений их позиций ради защиты от контраргументации. Во-вторых, на уровне аргументационных множеств, выражающих позиции агентов спора. На этом уровне можно уточнять особенности внутреннего строения аргументационных множеств при помощи отношения аргументативной поддержки *support*. На этом же уровне можно исследовать особенности того, каким образом агенты осуществляют распространения своей позиции, добавляя к ней новые аргументы, с целью ее защиты в споре, а также механизмы реализации критики позиций других агентов. В-третьих, на уровне отдельных аргументов, служащих элементами позиций сторон. На этом уровне можно выяснить, как связаны между собой доводы, составляющие аргументы, и какую функцию выполняет каждый довод в аспекте защиты всей позиции агента или в ракурсе критики позиций других агентов.

В структуре нашей формализованной логико-коммуникативной теории понятие аргументативного спора играет роль механизма, при помощи которого функционируют следующие ее составные части:

(1) аргументационная система, моделирующая указанные три уровня анализа аргументации применительно трем видам аргументации — обоснованию, убеждению и практической аргументации;

(2) когнитивный агент — находящийся за рамками аргументационной системы механизм порождения, распространения и упорядочения позиций агентов спора, представленный в самой системе посредством этой агентной позиции;

(3) формальные теории аргументации: минимальная, стандартная и относительная, предназначенные для того, чтобы моделировать обоснование, убеждение и практическую аргументацию соответственно.

## 4.2. Позиция агента спора, способ демонстрации и аргумент

В основе формальной части предлагаемой здесь логико-когнитивной теории аргументации лежат две концепции: идея абстрактных аргументационных структур Дунга и аргументационная теория Г. Праккена, основанная в свою очередь на выдвинутой им и его коллегами формализованной теории ASPIC<sup>+</sup>.<sup>1</sup> Идея абстрактного подхода Дунга служит теоретическим фундаментом анализа аргументации на уровне собственно спора, понимаемого как аргументационная структура, упорядоченная определенным образом. В отличие от Дунга, предложившего использовать для ее упорядочения единственное бинарное отношение атаки *attack*, мы, как это следует из Определений 2—5, будем опираться на два отношения — атаки *attack* и поддержки *support*.

Кроме того, как это станет ясно из рассмотрения минимальной и стандартной теорий, отношения поддержки *support* мы в определенных случаях трактуем как выражение способов демонстрации на уровне аргументационных множеств (а не структур). В качестве таких способов мы допускаем, опять же в определенных случаях, как немонотонные, или отменяемые, так и дедуктивные, или неотменяемые, способы демонстрации. Ограничение, связанное с указанием на определенные случаи, есть не что иное, как ограничение на свободное использование и тех и других. Отсутствие таких ограничений открывало бы две перспективы строения аргументационных структур и аргументационных множеств, которые мы будем называть би-демонстрационной и иррациональной, и уже сами эти названия подсказывают, где именно такие ограничения необходимы.

Би-демонстрационная перспектива — это возможность того, что оба способа демонстрации, и дедуктивный и немонотонный, могут оказаться используемыми в одной и той же аргументационной структуре, но в разных аргументационных множествах. Иными словами, би-демонстрационная перспектива фокусируется на тех случаях, когда имеется хотя бы одна пара таких агентов в споре, что позиция одного опирается на

---

<sup>1</sup> *Prakken H.* Formalising debates about law-making proposals as practical reasoning // *Logic in the Theory and Practice of Lawmaking* / Ed. M. Araszkievicz & K. Pleszka. *Legisprudence Library Series.* Springer 2015.

дедуктивный способ демонстрации, а позиция другого — на немонотонный способ. Таким образом, оказывается, что в одной и той же аргументационной структуре имеются оба способа, но в каждом из аргументационных множеств, принадлежащих к ней, имеется один и только один способ демонстрации.

Иррациональная перспектива — это (не)возможность того, чтобы оба способа демонстрации были задействованы в одном и том же аргументационном множестве. Здесь дело не в том, что один и тот же когнитивный агент не может придерживаться разных способов демонстрации, но в том, что он не может это делать в рамках одной и той же своей позиции в данном аргументативном споре. Иррациональной эта перспектива названа в силу того, что если мы допустим ее, то получится следующее. Согласно Определению 10 (b), всякий агент может выдвинуть только одну позицию в споре и, значит, только одну точку зрения. При этом, хотя и допускается, что в ходе спора может произойти так, что сначала один аргумент играет в позиции агента ключевую роль и именно этот аргумент выступает точкой зрения, а затем в силу особенностей процесса развертывания спора главную роль в позиции агент начинает играть другой аргумент, тем не менее отношение аргументативной поддержки *support*, упорядочивающее аргументы, принадлежащие позиции данного агента, должно оставаться прежним, потому что именно оно обеспечивает функциональный аспект единства заявленных агентов аргументов, благодаря которому они считаются его позицией в данном споре. Поэтому не может быть такой позиции агента, в которой аргументы поддерживают некоторую точку зрения в смысле отношения *support* и одновременно не поддерживают ее, ведь это как раз и могло бы свидетельствовать об иррациональности такой позиции.

Би-демонстрационная перспектива представляет собой некоторую сложность для анализа подобного рода аргументативного взаимодействия. Но эта сложность носит технический характер и не является препятствием для того, чтобы определять убедительность позиций агентов спора. С формальной точки зрения немонотонные способы демонстрации своего рода мы считаем *распространением* ключевых функций дедуктивных способов на область познавательных процедур, реализуемых агентами на основе предъявленных позиций друг друга в рамках аргументационных структур. Сугубо формальный результат в этом вопросе состоит в том, что «общее взаимодействие между ними таково, что дедуктивные аргументационные струк-



туры служат конкретизацией абстрактных аргументационных структур. Имеются два наиболее часто упоминаемых результата, которые показывают, что вразумительные определения и понятия, если их связать на дедуктивном и абстрактном уровнях, могут повлечь нежелательные и контринтуитивные последствия. Беснард и Хантер показали, что непосредственное перенесение дедуктивного отношения отмены в абстрактные аргументационные структуры Дунга может вызвать коллапс некоторых семантик.<sup>2</sup> Более того, Каминада и Омгуд показали, что результат, получаемый от принятия дедуктивных аргументационных структур, может и не удовлетворять самым базовым требованиям, таким как непротиворечивость.<sup>3</sup> Чтобы избежать подобных аномальных результатов, они вводят так называемые постулаты рациональности, которым должна удовлетворять всякая дедуктивная система. В целом, ключевые понятия абстрактного уровня не обязательно являются внятыми при рассмотрении дедуктивных аргументов. Это означает, что «изучение свойств и понятий аргументации на абстрактном уровне должно следовать в русле вразумительных конкретизаций этих понятий и свойств».<sup>4</sup>

В силу этих соображений, в отличие от Дунга, мы не ограничиваемся немонотонной трактовкой упорядочения аргументационной структуры, но делаем попытку использовать его подход для анализа более широкого класса аргументативных взаимодействий агентов. Одновременно это свидетельствует о том, что мы строим нашу теорию как на уровне аргументационных структур, так и на уровне аргументационных множеств, рассматривая, таким образом, и абстрактную структуру спора, что сближает наш подход с подходом Дунга, и внутреннее строение позиции агента спора, что сближает его с подходом Г. Праккена и некоторых других исследователей. Минимальная система, при помощи которой в нашей логико-когнитивной теории предлагается моделировать аргументацию-обоснование, представляет собой построенную таким образом модификацию подхода Дунга, базирующуюся на доверительной семантике.

---

<sup>2</sup> *Besnard P., Hunter A.* A logic-based theory of deductive arguments // *Artificial Intelligence*. 2001. Vol. 128 (1—2). P. 203—235.

<sup>3</sup> *Caminada M., Amgoud L.* On the evaluation of argumentative formalisms // *Ibid.* 2007. Vol. 171 (5—6). P. 286—310.

<sup>4</sup> *Baumann R.* Normal and strong expansion equivalence for argumentation frameworks // *Ibid.* Vol. 193 (18—44). P. 19.

Вторая модификация относительно дунгового абстрактного подхода заключается в том, что мы используем его идею характеристической функции, но делаем это не только для уточнения семантических оснований аргументационных структур, но и для того, чтобы использовать ее как средство моделирования аргументативной убедительности аргументационного множества. Тем самым получает подтверждение ключевое соображение о том, что убедительность позиции агента не есть исключительно свойство, возникающее на социально-психологическом уровне аргументации, но есть характеристика позиции агента, которая зиждется на том, каким образом строится соответствующий семантический формализм, лежащий в основании данной позиции. Модификация идеи Дунга в данном аспекте затрагивает не только содержательную интерпретацию аргументационной структуры, но и способ моделирования особого вида аргументации-убеждения, базирующийся на скептической семантической модели. Наличие характеристической функции отличает нашу теорию и от аргументационной теории Праккена. Наконец, третьим отличием от первоначальной идеи абстрактного подхода к аргументации является использование ее для анализа практической аргументации, которую мы рассматриваем в главе 5. В первоначальном подходе Дунга, как и в аргументационной теории Праккена, не проводится различия между аргументацией, касающейся высказываний, и аргументацией, касающейся действий. В аргументационную теорию Г. Праккена, помимо указанных нововведений, мы вносим изменение, касающееся аргументационного множества, выражающего позицию агента спора, которое призвано заменить базу знаний в оригинальной теории. Чтобы адекватным образом представить эти модификации, мы будем действовать при помощи двух определений одной и той же аргументационной системы. В первом мы сформулируем общее определение аргументационной системы, порождающей аргументационную структуру (спора), которое далее уточним, сформулировав на его основе определение минимальной и стандартной систем. Важно подчеркнуть, что мы имеем в виду указанные две аргументационные системы, конструируемые на базе общего понятия об аргументационной системе, наподобие того, как это делается для формальных теорий в логике. В главе 5, рассматривая практическую аргументацию, мы поступим аналогичным образом: сначала внесем необходимые изменения в базовое определение аргументационной системы и получим таким пу-

тем относительную аргументационную систему, которую затем дополнительно уточним.

**Определение 11.** Аргументационная система — это кортеж  $AS = \langle Language, Rules, Naming \rangle$ , в которой

*Language* — это некоторый формальный язык, замкнутый относительно операции отрицания ( $-$ );

*Rules* — это два непересекающихся множества строгих ( $rule \subseteq S\text{-Rule}$ ) и отменяемых нестрогих ( $rule \subseteq D\text{-Rule}$ ) правил, санкционирующих две разновидности переходов соответственно:

$$(S\text{-Rule}): \varphi_1, \dots, \varphi_n \rightarrow \varphi_k$$

$$(D\text{-Rule}): \varphi_1, \dots, \varphi_n \Rightarrow \varphi_m$$

(где  $\varphi, \phi, \dots$  — метапеременные, обозначающие атомарные или молекулярные правильно построенные формулы языка *Language*.)

*Naming* — это соглашение об именовании в  $AS$ , при помощи которого каждому отменяемому правилу *rule* из множества *D-Rule* сопоставляется некая получаемая с его помощью формула  $\varphi$ :

$$Naming (rule) = \varphi.$$

Поясним два вопроса в связи Определением 11. Первый вопрос — почему *Language* замкнут на операцию отрицания, второй вопрос — в чем заключается необходимость соглашения об именовании *Naming*. Ответ на второй вопрос состоит в техническом характере этого соглашения, потому что в аргументационной системе требуется каким-то образом различать строгие и нестрогие правила. В обычных формальных теориях имеется всего одно строгое правило, определяемое в данной системе при помощи соответствующих элементов ее аксиоматического базиса — правил вывода или правил доказательства. Формальные теории устроены таким образом, что это определение задает одно-единственное отношение между совокупностями формул данной системы, потому что все другие отношения либо производные от него, либо не считаются валидными. Поскольку только одна система задает одно и только одно валидное отношение перехода от одних правильно построенных элементов к другим, постольку в рамках системы нет нужды разграничивать разные трактовки таких переходов, базирующихся на разных отношениях. В отличие от этого, в нашей аргументационной теории в системе  $AS$ , необходимо, во-первых, определить два таких валидных отношения, несводимых друг к другу, и, во-вторых, предусмотреть способ, которым мы будем

их различать. Первая задача решена тем, что, согласно Определению 11, в системе *AS* имеются две непересекающиеся группы правил: строгие правила, *S-Rule*, и нестрогие правила *D-Rule*. Комплекс правил *Rule* мы будем понимать в качестве формального выражения одновременно способа демонстрации, т. е. связи между точкой зрения и аргументами в аргументационном множестве, выражающем позицию агента спора, и разновидностей отношения *support* внутри аргументационного множества. В связи с этим отметим два существенных момента. Мы не будем выделять в корпусе *Rule* правила, связывающие доводы внутри аргумента, и аргументы внутри аргументационного множества, потому что для нашего исследования будет достаточно оговорить, что они бывают строгими и нестрогими. Помимо того, что *Rule* способен характеризовать соответствующим образом способ демонстрации и отношение *support*, последнее может быть охарактеризовано и другими способами, совместимыми с *Rule*. О них речь пойдет в 4.5. Вторая задача решена при помощи соглашения об именовании *Naming*. Явный недостаток этих двух решений состоит, по-видимому, в том, что указанные разграничения вводятся снаружи системы *AS* и не представляют собой ее внутренних функциональных особенностей. За неимением лучшего мы принимаем это.

Ответ на первый вопрос заключается в следующем. Замыкание *Language* на операцию отрицания отражает две содержательно важные идеи, лежащие в основании того, что мы понимаем под аргументацией. Первая идея касается понимания той роли, которую играют сомнение и критика в аспекте установления состоятельности (а также убедительности) позиции агента. Позиция агента состоятельна, только если нет оснований предпочесть критическую по отношению к ней позицию. В этом смысле приемлемой будет позиция, расширение которой способно отклонить контраргументы. Замыкание *Language* на операцию отрицания говорит о том, что по итогам спора либо данное мнение, либо противоположное ему мнение подтвердят свою приемлемость. Вторая идея поддерживает представление о первичном симметричном и рефлексивном упорядочении аргументов как элементов системы на основе своеобразного «равенства по умолчанию», когда элементы уравниваются между собой на основе принадлежности или непринадлежности системе. Операция отрицания здесь понимается не в логическом смысле, т. е. не как операция над логическим значением пропозиции, а в теорети-

ко-множественном смысле, как указатель принадлежности некоторого элемента данному множеству. Мы будем говорить, что аргумент  $\phi$  принадлежит системе,  $\phi \in AS$ , а аргумента  $\phi$  в ней нет,  $\phi \notin AS$ , и записывать это следующим образом:  $\phi, -\phi \in AS$ . Последнюю запись  $-\phi$  следует понимать так, что аргумент  $\phi$  является элементом одного из аргументационных множеств, образованных  $AS$ , а аргумент  $\phi$  не является элементом какого-либо из таких множеств. Аналогичным образом, мы иногда будем писать, что  $-\phi \in AR_i$ , что означает, что аргументационному множеству  $AR_i$   $\phi$  не принадлежит, хотя при этом в данной аргументационной системе  $\phi$  может принадлежать другому аргументационному множеству  $AR_j \in AS$ .

Напомним, что согласно Определению 2 (см. п. 1.2.) аргументационную структуру спора мы условились обозначать при помощи символа  $AF$ , и тем самым теперь мы сохраняем возможность отличать ее от аргументационной системы  $AS$ , служащей формальным фундаментом порождения аргументационных структур. Согласно Определениям 3—4 при помощи символа  $AR$  мы указываем на аргументационное множество, понимаемое как упорядоченная отношением аргументационной поддержки *support* совокупность аргументов, выражающих позицию агента спора. Теперь мы будем вносить дальнейшие разграничения внутри аргументационного множества. Поскольку такое множество состоит из аргументов, состоящих в свою очередь из доводов, постольку нам потребуется уточнить структурные особенности доводов как частей аргументов, а также их функциональную роль, которую они играют в формировании позиции агента спора и в самом аргументативном споре.

Посылки аргументов мы будем обозначать строчными буквами алфавита  $a, b, \dots$ , так что аргумент  $B$ , принадлежащий позиции агента  $\beta$ :  $B_\beta \in AR_\beta$  и содержащий непустое упорядоченное множество посылок, имеет вид:  $\{b_{a1}, b_{p2} \dots, b_{pn}\} \subseteq B_\beta$  или  $B_\beta = (b_{a1}, b_{p2} \dots, \Rightarrow b_{pn})$ .

Первая запись говорит о том, какие посылки принадлежат аргументу  $B_\beta$ , выступающему элементом позиции агента  $\beta$ , а вторая демонстрирует не только то, из каких посылок состоит аргумент  $B$ , но и то, что он построен на отменяемом правиле. Несколько громоздкая нижняя индексная группа каждой из посылок множества при помощи буквенного символа  $a$  или  $p$  говорит о том, является ли данная посылка соответственно аксиомой или просто посылкой в структуре аргумента  $B$ , а цифра — это просто порядковый номер, который мы будем

использовать для указания на те или иные упорядочения, внешние по отношению к данному аргументу или позиции, которой он принадлежит, например на раунд спора. К счастью, такие громоздкие обозначения потребуются нечасто, в большинстве случаев мы будем обходиться каким-то одним из индексов или вовсе без них, когда это упрощение не рискует повлечь путаницу.

**Определение 12.** Позиция агента аргументативного спора в аргументационной системе  $AS = \langle Language, Rules, Naming \rangle$  — это наименьшее нетривиальное и собственное подмножество наборов, упорядоченных на основе отношений *attack* и *support* множества аргументов  $AR_i$ , или аргументационное множество  $AR_i$ , удовлетворяющее следующим условиям:

12.1) в аргументационной структуре  $AF \subseteq AS$  найдется пара аргументов  $\varphi$  и  $\phi$ , таких что

$$attack [\phi; \varphi];$$

$$\varphi, \neg\phi \in AR_i, \phi \in AR_j; AR_j, AR_i \subseteq AF.$$

12.2) по меньшей мере одно из аргументационных множеств  $AR_j, AR_i \subseteq AF$  содержит хотя бы одну пару аргументов  $\varphi_1$  и  $\varphi_2$ , такую что

$$support [\varphi_1; \varphi_2].$$

12.3)  $AR_i$  — это непустое множество пропозиций  $A \subseteq Language$ , состоящее из двух непересекающихся подмножеств

$$A_a \in AR_i \text{ и } A_p \in AR_i; A_a \cap A_p = \emptyset.$$

$A_a$  — это множество знаний, которые выступают аксиомными посылками аргументов в  $AR_i$ , а  $A_p$  — множество мнений, выступающих в нем обычными их посылками. В аргументационном множестве  $AR_i$  по меньшей мере одно из подмножеств  $A_a$  и  $A_p$  непусто.

Условия 12.1—12.3 — это совокупность необходимых условий установления того, что некий набор аргументов является позицией агента спора. Каждое из них является экспликацией одного или нескольких пунктов Определения 10 (аргументативного спора) и выполняет свою роль в Определении 12: условие 12.1 является внешним, 12.2 — внутренним, а 12.3 — когнитивным условием. Обсудим их по порядку.

Условие 12.1 служит экспликацией пп. (a), (c) и (d) аргументативного спора Определения 10. Это условие говорит о

том, что позиция агента спора  $AR_i$  имеется только в условиях расхождения во мнениях, т. е. когда имеется хотя бы один аргумент  $\phi$ , не принадлежащий к ней, но принадлежащий к аргументационной структуре данного спора, и этот аргумент атакует один из аргументов  $AR_i$ , или, иначе говоря, выступает контраргументом (см. также п. 4.4). Отметим, что условие 12.1 ничего не сообщает об аргументационном множестве, элементом которого является  $\phi$ . Это означает, что для того чтобы в споре была заявлена хотя бы одна позиция, требуется, чтобы была заявлена и другая *позиция*, критикующая первую, и требуется, чтобы была заявлена хотя бы одна точка зрения — об этом говорит условие 12.2. Строго говоря, в Определении 12 ничего не говорится о точках зрения агентов спора, однако условия 12.1—12.2 говорят о том, что для того чтобы некий набор аргументов был позицией агента спора, необходимо, чтобы в этом споре было по меньшей мере две позиции, и чтобы хотя бы одна из них содержала точку зрения. Вместе с тем из условий 12.1—12.2 не следует, что в споре будут обсуждаться обе заявленные позиции — для того чтобы это было так, необходимо чтобы в нем было выдвинуто две точки зрения, т. е. по меньшей мере было выдвинуто двумя агентами по паре аргументов, находящихся в отношении *support* внутри пары и в отношении *attack* между позициями.

Условие 12.2 отражает требование (d) Определения 10 — чтобы позиция, выдвинутая агентом в споре, содержала хотя бы один аргумент в поддержку точки зрения, заявленной в ней. Это условие показывает, каким образом в контексте Определения 12 различать такие расхождения во мнениях, как сомнение, не подразумевающее эксплицитного предъявления точки зрения агентом в споре, и несогласие и конфликт, предполагающие наличие двух несовпадающих позиций агентов в споре. Согласно условиям 12.1 и 12.2, позиция агента спора, выдвинувшего эксплицитно точку зрения, содержит по меньшей мере один аргумент в ее поддержку. Напротив, если речь идет о выражении агентом сомнения в отношении уже имеющейся в споре позиции, то в этом случае достаточно, чтобы позиция была непустой, т. е. содержала хотя бы один аргумент. Ясно, что состоятельной и убедительной может быть только позиция, в которой принадлежащие к ней аргументы защищены от атак другими аргументами, и позиция агента, выражающая его сомнение, не может претендовать на то, чтобы быть состоятельной или убедительной, согласно Определениям 5, 8 и 9.



Перейдем к условию 12.3. В соответствии с ним, позиция агента спора содержит только два типа аргументов — аксиомные посылки и обычные посылки. Аксиомные посылки аргументов для краткости мы иногда будем называть просто аксиомами аргументов, а обычные посылками — посылками аргументов, чтобы отличить их от аксиом.

Теперь, когда при помощи Определения 12 мы ввели первичные структурные различия внутри аргументов и предусмотрели, что каждый из них состоит из непустого множества доводов, нам необходимо уточнить, каким образом отношения атаки *attack* и поддержки *support*, устанавливаемые на аргументационных структурах, влияют на доводы-высказывания, элементами которых они являются. Начнем с отношения аргументативной атаки *attack*.

В ракурсе этого отношения поясним, что означает разграничение между подмножествами  $A_a$  — знаний, и  $A_p$  — мнений аргументационного множества  $AR$ . Начнем с того, что Дунгова идея анализа аргументации при помощи абстрактных аргументационных структур такого разграничения не только не предполагает, но и решительно от него отказывается. Несмотря на то что этот отказ может быть понят как менее существенный, по сравнению с другим отказом, о котором мы говорили выше — эксплицитным отказом от анализа аргументации на основе выделения тезиса и аргументов как несводимых друг другу структурно-функциональных аспектов аргументации, — он играет важную роль, и именно о ней сейчас пойдет речь. Отказ различать знания и мнения в аргументационной структуре можно реализовать двояко: либо считать знания и мнения только знаниями, либо считать их все лишь мнениями. Дунг выбрал второй путь. Поясним, в чем состоят эти два пути. Во-первых, можно считать, что всякий аргумент выражает упорядоченное определенным образом множество пропозиций, которые могут быть истинными или неистинными, и требовать, что только истинные пропозиции могут служить эффективными и успешными аргументами. Во-вторых, можно считать, что всякий аргумент выражает пропозиции, которые в принципе могут оказаться не истинными, хотя агент спора, использующий их в качестве содержаний своих аргументов, считает их истинными. Сторонников первого пути весьма много, и выше уже шла об этом речь (п. 2.5), однако мы к ним не принадлежим по принципиальным соображениям, коренящимся в идее когнитивного многообразия. Первый путь подразумевает, что имеется некая общая для

всех участников модель означивания пропозиций в споре, которой каждый участник должен придерживаться, с чем мы не согласны. Второй путь не исключает существования такой модели, однако отказывается от того, чтобы делать ее необходимым условием успешности аргументации. В логико-когнитивной теории мы стремимся в русле второго пути считать все пропозициональные содержания аргументов, принадлежащих аргументационным множествам — позициям агентов спора, — мнениями, ведь именно таковыми они являются для агентов, их оспаривающих. Вместе с тем для того чтобы отразить идею о том, что для каждого когнитивного агента его собственная позиция предстает как структурированная совокупность аргументов, имеющих различную степень достоверности, нам потребуется провести границу между знаниями и мнениями. Мы сделаем это не структурно, а функционально — не на уровне аргументационной структуры, где все аргументы по-прежнему останутся основанными на мнениях, а на уровне аргументационных множеств, где введем различия между тем, каким образом контраргументы могут атаковать аргументы (см. также п. 4.5).

Напомним, что посылки, выражающие знания, выступают аксиомными посылками аргументов в аргументационном множестве, и в силу этой своей роли не могут быть отклонены атакой со стороны контраргументов, а посылки, выражающие мнения, являются обычными посылками и могут быть отклонены такой атакой, если они не защищены другими аргументами. Это ограничение на атаки есть практическое по своей сути и производное по отношению к тому, какую роль играет в аргументации когнитивный агент. Дело обстоит так, потому что знания когнитивного агента представляют собой истинную, постоянную и непротиворечивую его часть, которая не подвержена изменениям под влиянием извне, хотя знания могут быть модифицированы сознательно самим когнитивным агентом. Мнения когнитивного агента, напротив, представляют собой его относительно непостоянную часть, открытую подобным изменениям и состоящую из утверждений, среди которых могут оказаться и неистинные (см. п. 3.6). Следовательно, в процессе спора знания когнитивного агента остаются неизменными, а мнения могут меняться, и поэтому данное ограничение призвано это обстоятельство зафиксировать. Разграничение в позиции агента аксиом аргументов и посылок также означает, что точка зрения всегда есть выражение мнения, а не знания агента, согласно условию 12.2.

Поскольку аксиомы аргументов представляют собой знания когнитивных агентов, которые являются истинными, непротиворечивыми положениями и составляют постоянную часть агента, постольку естественно считать, что атака на аксиомную посылку аргумента, выражающую знание, может быть не только отклонена при помощи других знаний данного агента, но и не способна повлечь изменение корпуса его знаний. В отличие от того, как обстоит дело с обычными посылками, выражающими мнения агента, которые представляют собой ту часть когнитивного агента, что доступна изменениям, в том числе и по результатам аргументативных споров как формы познавательной деятельности. Это означает, что главной целью атаки являются обычные посылки аргументов. Подобные посылки, будучи атакованными критическими аргументами других агентов спора, тоже могут быть защищены посредством других аргументов или посылок, в соответствии с Определением 7. Однако в тех случаях, когда в споре этого не происходит, т. е. посылка, выражающая мнение, не была атакована или атака на нее не была отклонена, возможны два варианта. Такая посылка может служить элементом только слабо состоятельной позиции агента, если речь идет о бесконфликтном аргументационном множестве, согласно Определению 5. Если же атака на нее не была отклонена, то аргумент, элементом которого выступает данная посылка, не является ни полностью защищенным, согласно Определению 6, ни убедительным, согласно Определению 9.

**Определение 13.** Пусть имеется аргументационная структура  $AF$  и непустое аргументационное множество  $AR_i$ , определенное на ней:  $AR_i \subset AF \subseteq AS$ . Тогда аргумент  $A_1$  — это непустое множество переходов между элементами внутри  $AR_i$ , удовлетворяющее следующим условиям:

13.1) между элементами  $\phi$  внутри множества  $AR_i$  установлено отношение *support* следующим образом:

$$\text{support} [\phi; A_1], \phi, A_1 \subset AR_i;$$

13.2)  $A_1$  есть множество переходов от доводов  $a_1, a_2, a_n$ , к точке зрения  $\phi \in AR_i$ , упорядоченное строгим или отменяемым правилом *Rule*:

$$\phi/a_1, a_2, a_n \rightarrow / \Rightarrow \phi,$$

где в случае, когда подмножество  $\phi, a_1, a_2, a_n$  пустое, т. е. содержит только  $\phi$ , будем говорить, что аргумент  $A_1$  *вырожденный*.

13.3) на аргументационной структуре  $AF$  найдется такой аргумент  $\psi$ , что

$$\begin{aligned} & \text{attack} [\psi; A_1]; \\ & A_1, \neg\psi \in AR_i, \psi \in AF, AR_i \subset AF. \end{aligned}$$

Определение аргумента, предложенное выше, «страдает» очевидным кругом, если сопоставить его с Определениями 1—12, сформулированными ранее. Мы осознаем это обстоятельство в полной мере, и укажем главную причину, почему это так и почему такая ситуация неизбежна. Понятие аргумента играет роль первичного понятия в логико-когнитивной теории, оно служит фундаментом для того, чтобы с его помощью конструировать большинство других ее понятий — аргументационного множества и аргументационной структуры, позиции агента и аргументационной системы. Оно также выступает основой для определений аргументативного спора, точки зрения и типов расхождения во мнениях (в п. 4.4). По этой причине определение того, что такое аргумент, построенное при помощи понятий, сформулированных ранее с опорой на аргумент, страдает этим недостатком. Обойтись без Определения 13 тоже невозможно, в силу той центральной роли, которую оно играет в логико-когнитивной теории.

Определение 13 говорит о том, что аргумент — это элемент аргументационного множества, выражающего позицию агента спора, который сам по себе, хотя и составляет ее, согласно Определению 12, не обязательно является структурным элементом точки зрения. Аргумент содержит непустой набор доводов, поддерживающих точку зрения посредством строгого или отменяемого правила (условие 13.2), что означает, что в данном споре, или на данной аргументационной структуре, имеется по меньшей мере один отличный от  $A_1$  критический аргумент по отношению к позиции, к которой принадлежит рассматриваемый аргумент  $A_1$  (условие 13.3). Условие 13.1, настаивающее на том, чтобы аргументационное множество  $AR_i$ , которому принадлежит  $A_1$ , было бесконфликтным, указывает на то, что оно является упорядоченным, т. е. представляет собой слабо состоятельную позицию агента.

В заключение обсуждения определения аргумента покажем, в чем заключается отличие нашей трактовки аргумента, от трактовки его А. Мигуновым. А. Мигунов пишет: «С логической точки зрения аргумент — это термин умозаключения, термин, обретающий свой смысл только в рамках рассуждения,

т. е. в рамках системы высказываний, упорядоченной отношением логического следования. Как действующий фактор может рассматриваться в качестве причины лишь тогда, когда известно произведенное им следствие, через которое он и демонстрирует себя как причина, так же и некоторое высказывание  $P$  становится аргументом лишь в силу демонстрации его определенной логической связи с провозглашенным логическим следствием. Назвать аргументом какое-либо высказывание недостаточно, для того чтобы оно было таковым, необходимо продемонстрировать его конкретную логическую связь с соответствующим следствием... Аргумент — это не некоторое высказывание  $P$ , а логическая характеристика высказывания —  $L(P)$ , где  $L$  — определенный оператор, придающий высказыванию аргументативную логическую определенность... Когда это логическое отношение погружается в контекст исследования реального аргументативного дискурса, то надо иметь в виду, что высказывания, выполняющие функцию логического аргумента, и высказывания, выполняющие функцию логического следствия, по существу, принадлежат разным сторонам диалогического дискурса, которым всегда в конечном итоге является аргументация. Отношение логического следования реализуется в диалогической форме, в форме межсубъектного отношения, межсубъектного взаимодействия. То есть в акте аргументации присутствуют отношение логического следования, коммуникативное отношение и отношение интеракции... Отношение следования в аргументации отличается от отношения следования в классической логике не только тем, что (а) отношение следования в аргументации реализуется в межсубъектном взаимодействии и (б) имеет место лишь в том случае, если принимается адресатом аргументации. Провозглашение одной из сторон аргументационного дискурса несогласия с аргументацией не всегда означает отрицание предполагаемого отношения логического следования. Часто это означает просто несогласие с пропозициональным содержанием аргумента... Важно также учитывать коммуникативную природу истины вообще и коммуникативный аспект истинностной оценки высказываний в частности».<sup>5</sup> Выделим два связанных между собой положения в этой длинной цитате:

---

<sup>5</sup> Мигунов А. И. Семантика аргументативного речевого акта // Мысль / Под ред. А. И. Мигунова, Е. Н. Лисанюк. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2006. С. 36—37.

(1) аргумент есть функция утверждения в умозаключении, или место, которое занимает данное утверждение в процессе логического выведения заключения из посылок;

(2) адресат аргументации «санкционирует» аргумент в межсубъектном взаимодействии, поэтому утверждение, не получившее такой санкции, не является аргументом в смысле аргументации, хотя и может быть таковым в логическом смысле.

Мы согласны с (1) и, для того чтобы преодолеть ограниченности узкой трактовки способа демонстрации (см. п. 1.2), рассмотрели в Определениях 11 и 13, что правила могут быть как строгие, что соответствует дедуктивному умозаключению, так и отменяемые, указывающие на немонотонный характер умозаключения. Тем самым мы можем сохранить практику трактовки способа демонстрации как разновидности отношения логического следования, с учетом того, что формальные свойства отношения логического следования могут быть определены по-разному. С (2) мы не можем согласиться — считаем верным утверждение о том, что в аргументации аргумент имеется тогда и только тогда, когда имеется по меньшей мере сомнение в адрес позиции агента спора, в ответ на которое он выдвигается. Тем самым благодаря своей позиции, сомневающейся или критической, адресат действительно способствует тому, чтобы аргумент сделался таковым в качестве элемента позиции агента спора, предназначенного для защиты или критики. Однако «санкционирует» аргумент все же не адресат аргументации, но состоятельность позиции, к которой принадлежит данный аргумент, а наличие сомнения как элементарного расхождения во мнениях (см. п. 4.4) выступает необходимым, но не достаточным условием для этого. Достаточным условием того, чтобы набор доводов был аргументом в споре, является способ упорядочения — посредством отношения *support* — аргументационного множества, к которому он принадлежит, и способ упорядочения — посредством отношения *attack* — аргументационной структуры, выражающей соотношение позиций сторон данного спора.

При условии, что хотя бы одному агенту спора удалось продемонстрировать сильную состоятельность или сильную убедительность своей позиции, связь между тем, как с формальной точки зрения понимается аргумент в аргументационной системе, с одной стороны, и наличием в ней строгих и отменяемых правил, с другой, говорит нам об одном существенном обстоятельстве. Оно заключается в том, что если ука-

занное условие выполняется, то либо все позиции в данном споре опираются только на строгие (и совместимые между собой) правила, либо все позиции опираются исключительно на нестрогие правила. Ранее уже шла речь о возможности того, чтобы в споре-убеждении различные аргументационные множества на одной и той же аргументационной структуре были таковы, что из них хотя бы одно основывается на строгих и по меньшей мере одно — на отменяемых правилах. Такая возможность сохраняется лишь в том случае, когда ни одному агенту в споре не удалось продемонстрировать сильную состоятельность или сильную убедительность своей позиции. Данное обстоятельство, вне всякого сомнения, льет воду на мельницу А. Мигунова в части положения (1) его понимания аргумента. Заметим, что это обстоятельство не является столь же ограничительным в практической аргументации, потому что в таком споре аргументационные множества могут опираться только на нестрогие правила.

### 4.3. Минимальная и стандартная аргументационные системы

В этом параграфе мы сформулируем две формальные теории, минимальную, предназначенную для моделирования обоснования как вида аргументации, и стандартную, предназначенную для моделирования убеждения.

**Определение 14.** Минимальная аргументационная система  $AS_{min}$  — это кортеж  $\langle -, AS, AR_i \rangle$ , задающий аргументационную структуру  $AF$ , где  $\bigcup_i AR_i \subseteq AF$ ,  $1 < i, i \in N$ , в которой аргументационная структура  $AF$  упорядочивает непустое конечное множество (множеств) аргументов  $AR_i$  следующим образом:

$$AF = \langle AR_i, attack \rangle,$$

$$attack [\phi; \varphi];$$

$$\varphi, \neg\phi \in AR_i, \varphi, \phi \in AF.$$

Определение 14, базирующееся на Определении 11 аргументационной системы, а также сформулированные ранее Определения 2—8 (см. п. 1.2) вместе задают минимальную аргумен-



тационную систему аргументацию-обоснование, в которой главным предметом спора является состоятельность позиции  $AR_i$ .

В п. 1.2 мы говорили о том, что обоснование как вид аргументации базируется на идее доверительной семантики, когда позиция агента считается обоснованной, если она бесконфликтна, т. е. внутренне состоятельна. Эта идея выражена в Определении 5: слабая состоятельность позиции агента, которая сводится к тому, что  $AR_i$  бесконфликтно, выражает некую наименьшую степень обоснованности позиции агента спора, за пределами которой позиция уже не может считаться вообще обоснованной. Одновременно такое понимание состоятельности соответствует представлению о том, что бесконфликтная позиция считается обоснованной до тех пор, пока не появилось достаточно контраргументов для того, чтобы перестать считать ее обоснованной. Эту же идею можно выразить и по-другому: для всякого бесконфликтного непустого аргументационного множества  $AR_i$  существует его нетривиальное подмножество, которое также бесконфликтно.

**Теорема о слабой состоятельности аргументационного множества.** Всякое нетривиальное бесконфликтное расширение слабо состоятельного аргументационного множества также бесконфликтно.

Пусть  $A_1, A_2, \dots, A_n$  — аргументы, составляющие бесконфликтное аргументационное множество  $AR_\Delta$ , и пусть  $AR_0 = \{A_1\}$  — это первоначальное аргументационное множество, составляющее позицию агента в споре, тогда

(случай 1)  $AR_2 = AR_1 \cup \{A_2\}$ , если и только если найдется  $\varphi \in AR_1$ ;  $attack[\varphi; A_2] = \emptyset$  или  $attack[A_2; \varphi] = \emptyset$ ;

$AR_{n+1} = AR_n \cup \{A_{n+1}\}$ , если и только если найдется  $\varphi \in AR_n$  и  $attack[\varphi; A_{n+1}] = \emptyset$  или  $attack[A_{n+1}; \varphi] = \emptyset$

и

(случай 2)  $AR_2 = AR_1$ , если и только если найдется  $\varphi \in AR_2$ ;  $attack[\varphi; A_2] \neq \emptyset$  или  $attack[A_2; \varphi] \neq \emptyset$ ;

$AR_{n+1} = AR_n$ , если и только если найдется  $\varphi \in AR_n$ ; и  $attack[\varphi; A_n] \neq \emptyset$  или  $attack[A_n; \varphi] \neq \emptyset$ .

Тогда  $AR_{\Delta} = \bigcup_i AR_i$ , т. е.:

в случае 1:  $AR_{\Delta} = AR_{n+1}$  и  $AR_{\Delta}$  является наибольшим бесконфликтным подмножеством

$$AR_{\Delta}: AR_{n+1} \subseteq AR_{\Delta};$$

в случае 2:  $AR_{\Delta} = AR_n$  и  $AR_{\Delta}$  является наибольшим бесконфликтным подмножеством

$$AR: AR_n \subset AR_{\Delta}.$$

Отметим, что в силу бесконфликтности для аргументационного множества  $AR_{n+1}$  распространение позиции совпадает с ее расширением, что не выполняется для  $AR_n$ .

Идеалом обоснования выступает сильная состоятельность позиции агента, свидетельствующая о том, что данная позиция (достаточно) устойчивая, чтобы противостоять любой аргументации в данном споре, в том числе критической. Подобная трактовка сильной состоятельности основывается на устойчивой (*stable*) доверительной (*credulous*) семантике. С формальной точки зрения это означает две вещи. Во-первых, сильно состоятельная позиция агента такова, что множество полностью защищенных аргументов согласно Определениям 6—8, принадлежащих ей, является максимальным, т. е. не имеет собственных подмножеств, содержащих все полностью защищенные аргументы данного аргументационного множества. По этой причине максимальное расширение аргументационного множества, всякий аргумент которого полностью защищен на данной аргументационной структуре, считают предпочтительным (*preferred*) расширением. Поскольку мы рассматриваем только нетривиальные и собственные расширения, то сильно состоятельная позиция агента спора — это аргументационное множество, обладающее хотя бы одним предпочтительным расширением. Во-вторых, «фактически устойчивая семантика — это наиболее «агрессивный» тип семантики, поскольку устойчивое расширение атакует любой аргумент, вне зависимости от того, является аргумент контраргументом к данному расширению или нет».<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Prakken H., Vreeswijk G. Logics for Defeasible Argumentation // Handbook of philosophical logic. 2nd edition. / Ed. D. Gabbay, F. Guenther. Vol. 4. Dordrecht: Kluwer Academic, 2002. P. 237.

Посредством этой «агрессивности» обеспечивается то, что устойчивое расширение аргументационного множества является полностью защищенным, а также бесконфликтным и упорядоченным отношением *support*.

Уточним формальные свойства сильно состоятельной позиции агента спора, т. е. устойчивого расширения аргументационного множества. Желательно выяснить, какими свойствами обладают наименьшее и наибольшее предпочтительные расширения аргументационного множества, или, в терминах позиции агента спора, какими свойствами обладают соответствующие сильно состоятельные распространения позиции агента.

Для начала покажем, что сильно состоятельная позиция агента есть также и слабо состоятельная; но обратное неверно. Аналогичным образом, предпочтительное расширение аргументационного множества есть также и его распространение; но обратное неверно. Для демонстрации этого будем опираться на главное свойство слабо состоятельного множества — его бесконфликтность.

**Лемма о бесконфликтности сильно состоятельного аргументационного множества.** Предположим, что аргументационное множество  $AR \subset AF$  является устойчивым расширением (или, по меньшей мере, выражает сильно состоятельную позицию агента спора). Тогда оно бесконфликтно и упорядочено отношением  $support = \langle AR \times AR \rangle$ , по Определению 4, и, по Определениям 6 и 7, атакует все свои контраргументы, т. е.

$$attack [AR; \varphi], \varphi \notin AR, \varphi \in AF,$$

или аргументы, не принадлежащие  $AR$ . Следовательно, всякий аргумент  $B \notin AR, B \in AF$ , является контраргументом:  $attack [B; AR]$ , и, таким образом, множество  $AR \cup \{B\}$  уже не является бесконфликтным, поскольку всякий аргумент, не принадлежащий  $AR$ , атакует  $AR$ .

Из Леммы о бесконфликтности следует, что сильно состоятельное аргументационное множество является замкнутым на одно из правил *Rule* — либо на *D-rule*, либо на *S-rule*. Поскольку, согласно Определению 11, всякий аргумент  $A \in AR$  является также элементом определенной аргументационной структуры  $AR \in AF$ , образованной аргументационной системой  $AS$ , и, значит, сформулирован при помощи *Language*, а также, согласно п. 13.2 Определения 13, представляет собой переход, основанный либо на строгом *S-rule*, либо на отменяе-

мом правиле *D-rule*, постольку всякое аргументационное множество  $AR \in AF$  замкнуто на множество правил *Rule*.

Поскольку, чтобы быть устойчивым расширением, аргументационному множеству достаточно атаковать на данной аргументационной структуре всякий не принадлежащий к нему аргумент, постольку для уточнения свойств такого множества потребуется изучить этот вопрос в двух ракурсах. Во-первых, применительно к распространению аргументационного множества, во-вторых, относительно тех не принадлежащих к нему аргументов, которые также являются аргументами на данной аргументационной структуре и либо атакуют рассматриваемое множество, либо, наоборот, атакованы им.

**Теорема о сильной состоятельности аргументационного множества.** Пусть имеется аргументационная система *AS*, задающая аргументационную структуру *AF*, и два непустых бесконфликтных непересекающихся друг с другом аргументационных множества:

$$AR_0 = \{A_i, \dots, A_n\}, AR_0 \subset AF, \text{ и}$$

$$AR_j = \{B_i, \dots, B_n\}, AR_j \subset AF, AR_j \cap AR_0 = \emptyset.$$

Пусть *E* есть некое распространение первоначального аргументационного множества  $AR_0$ , такое что  $E \in AF$ ,  $E \cup AR_0 = AR_E$ ,  $AR_j \cap AR_E = \emptyset$  и для любого  $\varphi \in E$ ,  $\psi \in AR_0$  и  $\phi \in AR_j$  верно, что *support* [ $\varphi$ ;  $\psi$ ] или *attack* [ $\varphi$ ;  $\phi$ ], т. е.:

$$\bigcup_k \langle \varphi_k; \psi \mid \phi \rangle = AR_E.$$

Покажем, что

1)  $AR_E$  — это устойчивое расширение  $AR_0$ , если существует нетривиальное  $AR_{\Delta\min} \subseteq AR_E \cap AR_0$  такое, что для любого  $\varphi \in AR_{\Delta\min}$  верно, что *support* [ $\varphi$ ;  $\psi$ ] и *attack* [ $\varphi$ ;  $\phi$ ], т. е.  $\bigcap_n \langle \varphi_n; \psi \mid \phi \rangle = AR_{\Delta\min}$  ( $1 \leq n$ );

2)  $AR_E$  — это предпочтительное расширение  $AR_0$ , если существует нетривиальное  $AR_{\Delta\max} \subseteq AR_E \cup AR_0$  такое, что для любого  $\varphi \in AR_{\Delta\max}$  верно, что *attack* [ $\varphi$ ;  $\phi$ ]  $\subseteq$  *support* [ $\varphi$ ;  $\psi$ ], т. е.  $\bigcup_i \langle \varphi_i; \psi \mid \phi \rangle = AR_{\Delta\max}$ , ( $1 \leq i$ ).

Согласно Лемме о бесконфликтности, множество  $AR_E$  бесконфликтно. Одновременно это означает замкнутость всех его подмножеств на *Rule*, и говорит также о том, что и предпочтительное и устойчивое его расширения также бесконфликтны и замкнуты на *Rule*.

Утверждение (1) следует непосредственно из Определений 2, 3, 6, 7 и Леммы о бесконфликтности и условия. Так, по условию,  $E$  упорядочено отношениями *support* и *attack* таким образом, что на данной аргументационной структуре атакует всякий не принадлежащий ему аргумент и поддерживает всякий принадлежащий ему аргумент. Поскольку данное аргументационное множество задано аргументационной системой  $AS$  и упорядочено отношением *support*, постольку оно замкнуто на *Rule*. Поскольку аргументационная структура  $AF$  упорядочена отношением *attack*, постольку всякий атакующий аргумент  $\phi$  есть также и поддерживающий аргумент. Следовательно, распространение  $E$  задает устойчивое расширение  $AR_E$ . Поскольку всякий атакующий аргумент  $\phi$ , принадлежащий бесконфликтному множеству  $AR_E$ , есть также и поддерживающий его, постольку, во-первых, в таком множестве один и тот же аргумент может атаковать разные нетождественные друг другу аргументы из аргументационного множества  $AR_j$ , во-вторых, в  $AR_E$  могут быть нетождественные друг другу аргументы, атакованные одним и тем же аргументом  $\phi \in AR_j$ , и, в-третьих,  $E$  может содержать аргументы, поддерживающие  $AR_0$ , но не атакованные со стороны аргументов, принадлежащих  $AR_j$ . Тогда наибольшим устойчивым расширением  $AR_E$  будет его подмножество аргументов, атакующих  $AR_j$ . Таким образом, для  $AR_{\Delta_{\max}}$  устойчивое расширение  $AR_E$  есть подмножество распространения  $E$  первоначального множества  $AR_0$ . Обобщить утверждение (3) можно, указав, что наибольшее атакующее подмножество  $AR_E$  атакует всякий не принадлежащий аргумент  $AR_E$  на данной аргументационной структуре.

Утверждение (2) следует из условия, согласно которому, во-первых, всякий атакующий аргумент есть также и поддерживающий, во-вторых, всякий аргумент  $\phi \in E$  есть поддерживающий первоначальное  $AR_0$  или атакующий аргументы, не принадлежащие  $AR_E$ . Предположим, что  $E$  состоит из единственного аргумента  $A_E$ , тогда  $\{A_E\} = AR_E$ , так как по условию имеем: *support* [ $A_E$ ;  $\psi$ ] или *attack* [ $A_E$ ;  $\phi$ ]. Аналогичным образом, и для двухэлементного  $AR_E$ , и т.д. Таким образом, для  $AR_{\Delta_{\min}}$  распространение  $E$  совпадает с его предпочтительным расширением  $AR_E$ .

В Определениях 5 и 7—8 п. 1.2 были введены понятия слабой и сильной состоятельности позиции агента спора. Всякое бесконфликтное аргументационное множество характеризует позицию агента спора как слабо состоятельную, и это своеоб-

разный минимум обоснованности позиции агента спора, согласно Определению 5. Об этом же говорит Теорема о слабой состоятельности. Слабо состоятельная позиция может быть слабее, чем позиция, основанная на предпочтительном (*preferred*) или устойчивом расширении аргументационного множества. Сильно состоятельная позиция агента спора такова, что всякий ее аргумент является полностью защищенным на данной аргументационной структуре, согласно Определениям 7—8. Для того чтобы быть сильно состоятельной позицией, достаточно представлять собой предпочтительное расширение аргументационного множества, составляющего ее, согласно Теореме о сильной состоятельности. Поскольку мы рассматриваем только непустые и конечные аргументационные множества, всякое устойчивое расширение аргументационного множества имеет минимальное и максимальное подмножества, и всякое устойчивое расширение есть также и предпочтительное расширение; хотя обратное неверно. Например, позиция Хрущева без аргумента  $X_5$ , т. е. основанная на аргументационном множестве  $\{X_1, X_2, X_3, X_4, X_6\}$ , является сильно состоятельной в споре, где позиция Никсона основана на аргументационном множестве  $\{N_1, N_2, N_3, N_4, N_5\}$ , т. е. без аргумента  $N_6$ . Аргументационное множество  $\{X_1, X_2, X_3, X_4, X_6\}$  является предпочтительным расширением в таком споре. Однако если бы в споре позицию Хрущева составляло аргументационное множество  $\{X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6\}$ , а позицию Никсона по-прежнему составляло аргументационное множество без  $N_6$  —  $\{N_1, N_2, N_3, N_4, N_5\}$ , то аргументационное множество  $X_{1-6}$  уже не было бы ни предпочтительным расширением, ни устойчивым, потому что аргумент  $X_5$  не атакован и не атакует никакого аргумента из позиции Никсона. Как видим, чтобы быть основанием сильно состоятельной позиции агента спора, аргументационному множеству необходимо и достаточно обладать предпочтительным расширением и не обязательно обладать устойчивым расширением, потому что всякая сильно состоятельная позиция может содержать не только атакующие, но и поддерживающие аргументы.

Подведем итог рассмотрению минимальной аргументационной системы, предназначенной для моделирования аргументативного спора-обоснования. В ее основе лежит доверительная семантика, поэтому ключевые понятия, характеризующие позицию агента такого спора, — ее слабая и сильная состоятельность — базируются на установлении того, что рассматриваемое аргументационное множество и его расширения являются

предпочтительными или устойчивыми. Это означает, что такие расширения бесконфликтны, и данное свойство сохраняется как для минимального, так и для максимального его расширений подобного рода.

Перейдем к рассмотрению аргументативного спора-убеждения, основанного на скептической семантике. Напомним, что особенность скептической семантики заключается в том, что для получения заключений на ее основе из множества посылок, возможно противоречивого, формируется его непротиворечивое подмножество, из которого и выводится заключение. Если такого подмножества сформировать не удастся, значит, и заключение из множества данных посылок на основе скептической семантики вывести нельзя. Переводя эти соображения на «язык» анализа аргументации, можно сказать: уточнение убедительности позиции агента спора зиждется на скептической семантике, потому что рациональный агент признает убедительным аргументом только такой аргумент или только такое множество аргументов, которые полностью защищены на данной аргументационной структуре относительно всех аргументационных множеств, составляющих ее, согласно Определению 7. Для того чтобы реализовать это уточнение применительно к убеждению, основанному на скептической семантике, мы будем использовать характеристическую функцию «рационального судьи», введенную в Определении 9.

**Определение 15.** Стандартная аргументационная система  $AS_{standard}$  — это кортеж  $\langle -, AS, AR_k, F_{AF} \rangle$ , задающий непустую аргументационную структуру  $AF$ , где  $AR_k \subseteq AF$ ,  $\bigcup_k AR_k = AF$ ,  $k > 1$  ( $k \in N$ ), в которой:

15.1) аргументационная структура  $AF$  упорядочивает конечное количество непустых аргументационных множеств числом два и более  $AR_i, AR_j \subseteq AR_k$  следующим образом:

$$AF = \langle AR_k, attack \rangle, AR_i \neq AR_j, attack \subseteq AR_i \times AR_j.$$

$$attack [B; A];$$

$$A, -B \in AR_i, -A, B \in AR_j.$$

15.2) аргументационные множества  $AR_i$  и  $AR_j$  содержат каждое хотя бы по одной паре аргументов ( $\varphi; \phi$ ), такой что

$$support [\varphi; \phi].$$



15.3) функция  $F_{AF}$  (см. Определение 9) формирует подмножество убедительных аргументов  $AR^* \subseteq AF$ :

$$F_{AF}: 2AR^i, AR^j \rightarrow 2AR^i, AR^j;$$

$$F_{AF}(AF) = \{A \mid A \text{ защищено по отношению к } AF\} = AR^*; \\ AR^* \neq \emptyset.$$

Определение 15 задает аргументативный спор-убеждение, в котором имеется по меньшей мере две позиции (условие 15.1) и в каждой из них выдвинута точка зрения (условие 15.2), а функция «рационального судьи» нетривиально и эффективно формирует подмножество убедительных аргументов на множестве всех аргументов данной аргументационной структуры (условие 15.3). Условия 15.1—15.2 соответствуют требованиям (b)—(d) определения 10 аргументативного спора.

В связи со стандартной аргументационной системой  $AS_{standard}$ , моделирующей убеждение, желательно уточнить особенности множества убедительных аргументов  $AR^*$ , тем более что ранее мы обещали это сделать в п.1.2, где в Определении 9 и была введена функция «рационального судьи». Кроме этого, по аналогии с Определениями 5 и 7—8, устанавливающими слабую и сильную состоятельность позиции агента спора в обосновании, желательно сформулировать соответствующие понятия слабо и сильно убедительной позиции агента спора. В п. 1.3 применительно к Определению 9 (КС) уже шла речь о формируемых при помощи функции «рационального судьи»  $F_{AF}$  минимальном и максимальном подмножествах множества аргументов на данной аргументационной структуре  $AF$ . Если на данной аргументационной структуре  $AF$  аргументационному множеству, составляющему позицию  $AR_i \subset AF$ , принадлежат все аргументы, содержащиеся в подмножестве  $AR^* = F_{AF}(AF)$ , то такое расширение будем называть *полным (complete)* расширением аргументационного множества  $AR_i$ . Наименьшее подмножество такого полного расширения аргументационного множества условимся называть *прочным (grounded)* расширением. Уточним эти два понятия.

**Определение 16.** Пусть имеются непустые аргументационная структура  $AF$  и два ее аргументационных множества  $AR_i, AR_j \subseteq AF$ , заданные системой  $AS_{standard}$ , в которой определена функция «рационального судьи»  $F_{AF}$ :

$$F_{AF}(AF) = AR^*.$$

Тогда полное расширение  $AR^*$  аргументационной структуры  $AF$  — это нетривиальное подмножество  $AR^* \subseteq AF$  полностью защищенных на структуре  $AF$  аргументов.

Полное расширение  $AR^*(AR_i)$  аргументационного множества  $AR_i$ ;  $AR^*(AR_i) \subseteq AR_i$  — это нетривиальное подмножество  $AR^*$  полностью защищенных на структуре  $AF$  аргументов, принадлежащих  $AR_i$ , т. е. такое подмножество  $AR^*$ , что для всякого аргумента  $\varphi \in AR_i$  верно, что

$$\varphi \in AR^*,$$

$$AR^*(AR_i) = AR^* \cap AR_i.$$

Аналогичным образом можно определить и полное расширение  $AR^*(AR_j)$  для  $AR_j$ .

Отметим, что Определение 16 проводит границу между полным расширением аргументационной структуры  $AR^*$  и полным расширением аргументационного множества, принадлежащего этой структуре  $AR^*(AR_i)$ . Из этого Определения следует, что  $AR^*$  и  $AR^*(AR_i)$  могут быть разными подмножества аргументов  $AF$ , и их совпадение носит контингентный характер. Полное расширение аргументационной структуры включает в себя все аргументы, выбранные на данной структуре функцией «рационального судьи»  $F_{AF}$ , т. е. все полностью защищенные на данной структуре аргументы. В отличие от этого, полное расширение аргументационного множества включает в себя только те аргументы из данного множества, составляющего полное расширение аргументационной структуры, которые принадлежат данному множеству.

**Определение 17.** Для непустых  $AR_i, AR_j \subseteq AF$  и  $F_{AF}$ , заданных системой  $ASstandard$ , прочное расширение  $AR_{min}^*$  аргументационной структуры  $AF$  — это наименьшее подмножество ее полного расширения  $AR^*$ , не имеющее ни одного нетривиального собственного подмножества  $AR_{min}^{*'}$ , т. е. такого подмножества, которое также являлось бы полным расширением  $AF$ , т. е. включало бы в себя все полностью защищенные аргументы на данной структуре  $AF$ :

$$AR_{min}^* \cap AR^* = AR_{min}^*.$$

Прочное расширение аргументационного множества  $AR_i$ ;  $AR_{min}^*(AR_i) \subseteq AR_i$  — это наименьшее подмножество полного

расширения  $AR^*(AR_i)$  данного аргументационного множества, не имеющее ни одного нетривиального собственного подмножества  $AR_{\min}^*(AR_i)'$ , такого подмножества, которое также являлось бы полным расширением  $AR_i$ , т. е. включало бы в себя все полностью защищенные аргументы  $AR_i$ :

$$AR_{\min}^*(AR_i) \cap AR^*(AR_i) = AR_{\min}^*(AR_i).$$

Аналогичным образом можно определить прочное расширение  $AR_{\min}^*(AR_j)$  для второго аргументационного множества  $AR_j$ .

Как и в случае полного расширения, прочное расширение аргументационной структуры и прочное расширение аргументационного множества — это разные подмножества множества всех аргументов на данной структуре, хотя эти два расширения могут совпадать.

Прочное и полное расширения аргументационного множества тоже могут совпасть, но это совпадение будет носить контингентный характер.

**Определение 18.** Если для аргументационного множества  $AR_\alpha$ , составляющего позицию агента спора  $\alpha$ , на данной аргументационной структуре  $AR_\alpha \subset AF$ , заданной системой  $ASstandard$ , выполняется, что:

$$AR^* \cap AR_\alpha \neq \emptyset,$$

то позиция  $\alpha$  является *слабо убедительной* в данном споре (на данной структуре  $AF$ ).

Согласно этому Определению, слабо убедительная позиция — это своего рода минимум убедительности, и такая позиция имеется у агента спора только в том случае, если она содержит хотя бы один полностью защищенный в данном споре аргумент. Если в данном споре относительно данной позиции агента это не выполняется, то такая позиция агента — неубедительная. Примером неубедительной позиции может служить позиция Никсона в «кухонном споре».

**Определение 19.** Если для аргументационного множества  $AR_\alpha$ , составляющего позицию агента спора  $\alpha$ , на данной аргументационной структуре  $AR_\alpha \subset AF$ , заданной системой  $ASstandard$ , выполняется, что прочное расширение  $AF$  тождественно прочному расширению  $AR_\alpha$ :

$$AR_{\min}^* = AR_{\min}^*(AR_\alpha), \text{ т. е.}$$

для всякого аргумента  $\varphi$ , такого, что  $\varphi \in AR_{\min}^*(AR_\alpha)$  верно, что он не принадлежит ни одному из других аргументационных множеств  $AR_i^n$  на данной структуре  $AF$ ,

$$-\varphi \in AR_i^n, AR_i^n \subset AF, AR_i^n \neq AR_\alpha,$$

то позиция  $\alpha$  является *сильно убедительной* в данном споре (на данной структуре  $AF$ ).

Определение 18 говорит о том, что сильно убедительная позиция агента спора основана на прочном расширении аргументационного множества и одновременно на прочном расширении аргументационной структуры, которому это множество принадлежит. Это означает, что сильная убедительность позиции в споре заключается в том, что она содержит некоторое непустое множество полностью защищенных аргументов, ни один из которых не является также аргументом какого-либо другого агента данного спора. Последнее условие кажется весьма существенным в силу следующего соображения. Это условие не исключает того, что в споре агенты могут прийти к согласию относительно каких-то аргументов. Ясно, что подобное согласие подразумевает наличие убедительной позиции в споре, слабой или сильной. Слабая убедительность позиции такова, что в споре может быть сразу несколько слабо убедительных позиций, потому что полностью защищенные аргументы могут принадлежать позициям сразу нескольких агентов в споре. В этом случае множество аргументов, составляющее прочное или полное расширение аргументационной структуры, и будет тем множеством аргументов, относительно которых агенты спора будут в нем убеждены, т. е. достигнут согласия. Иначе обстоит дело, если в споре имеется сильно убедительная позиция, которая в споре может быть только одна.

**Теорема о сильной убедительности.** В споре может быть одна и только одна сильно убедительная позиция.

Предположим обратное, т. е. что в аргументационной структуре  $AF$  имеется два прочных расширения аргументационных множеств  $AR_i$  и  $AR_j$ :  $AR_{\min}^*(AR_i)$  и  $AR_{\min}^*(AR_j)$ , соответствующих Определению 19, причем  $AR_{\min}^*(AR_i) \neq AR_{\min}^*(AR_j)$ .

Поскольку прочное расширение  $AF^*$  есть наименьшее полное расширение  $AF$ , согласно Определению 17, постольку должно выполняться, что  $AR_{\min}^*(AR_i) = AR_{\min}^*(AR_j) = AF_{\min}^*$ . В противном случае либо полным, согласно Определению 16,

не является  $AF_{\min}^*$ , либо полными не являются  $AR_{\min}^*(AR_i)$  и  $AR_{\min}^*(AR_j)$ . Значит, наше предположение было неверным.

Таким образом, особенность сильно убедительной позиции заключается в том, что если она есть в данном споре, то она единственная в нем. По этой причине другие когнитивные агенты спора могут и должны согласиться с аргументами, входящими в подмножество, основанное на прочном расширении, хотя и не обязательно, чтобы такое подмножество исчерпывало бы сильно убедительную позицию.

Прочное расширение  $AR_{\min}^*$  аргументационного множества  $AR^* \subset AF$  есть наименьшая неподвижная точка функции «рационального судьи»  $F_{AF}$  на аргументационной структуре  $AF$ , т. е. наименьшее подмножество аргументов, полностью защищенных на данной структуре. В Определении 16 понятие прочного расширения в двух аспектах отличается от того, как чаще всего определяют прочное расширение в скептической семантике.<sup>7</sup> Первое отличие заключается в том, что мы задаем понятие прочного расширения не только применительно к аргументационной структуре, но и применительно к аргументационным множествам на ней. Это позволяет нам в свою очередь определить слабо убедительную позицию агента в споре-убеждении, и одновременно дает возможность рассматривать прочное расширение аргументационной структуры как подмножество аргументов, убедительных для всех агентов данного спора. Важно, что такое расширение — единственное на данной структуре, что обеспечивается именно этим отличием, а также тем, что мы ограничиваемся финитными аргументационными структурами.

Второе отличие, о котором мы уже упоминали ранее, состоит в следующем. Поскольку в Определениях 9 и 15 мы исключили пустые подмножества из области значений функции «рационального судьи»  $F_{AF}$ , постольку мы отбросили тривиальные прочные расширения аргументационных множеств на данной аргументационной структуре.

Понятие слабо убедительной позиции агента спора в убеждении фиксирует содержательную идею о том, что убедительным является такой аргумент, который, во-первых, полностью защищен в данном споре посредством отклонения всех атак на

---

<sup>7</sup> *Dung P. M.* On the acceptability of arguments and its fundamental role in nonmonotonic reasoning, logic programming, and n-person games // *Artificial Intelligence*. 1995. Vol. 77. P. 329.

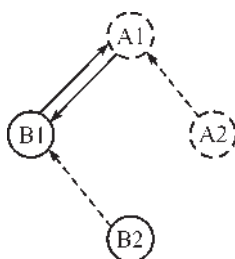


Схема 4.1. Ромб Никсона.

него со стороны контраргументов, принадлежащих позиции другого агента (позициям других агентов), во-вторых, дает защиту от критики относительно позиции другого агента спора. Второе обстоятельство имеет существенное значение, потому что установление слабо убедительного подмножества производится на данной аргументационной структуре, что подразумевает, что таковым может оказаться и контраргументирующее подмножество, и пересечение аргументационных множеств разных агентов. Например, в «кухонном споре» аргументационное множество  $H$  не имеет ни полного, ни прочного расширения, поэтому позиция Никсона не является слабо убедительной. Аргументационное множество  $X$  тоже не имеет ни полного, ни прочного расширения, а подмножество  $AR_S = \{X1, X2, X3\}$  является его допустимым расширением. Поскольку позиция Хрущева основана на прочном расширении, постольку ее можно назвать слабо убедительной в данном споре.

В споре-убеждении может случиться и так, что нет ни слабо, ни сильно убедительной позиции, т. е. в нем нет ни одного убедительного аргумента и условие 15.3 не выполняется. Это означает, что область значений функции «рационального судьи» вопреки условию 15.3 пуста, и в данном споре убеждение не состоялось. Так бывает, когда ни одному из агентов не удалось защитить свою позицию перед лицом критики со стороны других агентов и в конкуренции с другими позициями и, значит, не удалось убедить других агентов спора. Примером такого неуспешного спора-убеждения является известный из немонотонной логики пример под названием «ромб Никсона» (схема 4.1)<sup>8</sup> —

<sup>8</sup> *Dung P. M.* On the acceptability of arguments and its fundamental role in nonmonotonic reasoning, logic programming, and n-person games. P. 326—327.

*A*: (*A1*) Никсон — пацифист, (*A2*) потому что квакер;  
*B*: (*B1*) Нет, Никсон — милитарист, (*B2*) потому что республиканец.

В Споре «Ромб Никсона» позиции *A* и *B* «симметричны»: аргументы *A1* и *B1* взаимно атакуют друг друга, каждый из них поддержан соответствующим аргументом *A2* и *B2*, однако поскольку в споре нет ни других атак ни контратак, то ни одна позиция не является полностью защищенной, и функция «рационального судьи» не имеет значений на аргументационной структуре данного спора.

#### 4.4. Расхождение во мнениях в споре

Расхождение во мнениях в споре — это ключевое содержательное понятие, характеризующее аргументационную структуру спора. Соответствующего ему единого формального понятия в логико-когнитивной теории нет, потому что данное содержательное понятие выражает идею того, что между мнениями, которые представлены в позиции агента его аргументами в споре, на начальной его стадии устанавливается отношение аргументативной атаки *attack*. Это отношение и есть формальное выражение критического отношения позиций агентов друг к другу, однако расхождением во мнениях подобное критическое отношение мы будем называть только при условии, что это есть первое столкновение взглядов сторон в данном споре. Только в этом случае *attack* между аргументами, принадлежащими позициям разных агентов, есть формальное выражение расхождения во мнениях между ними. Особенности расхождения во мнениях опираются на эту первичную критику и связаны с выяснением трех важных аспектов:

- (1) сколько позиций обсуждается в данном споре,
- (2) каким образом далее участники в споре выстраивают стратегии защиты и критики,
- (3) из каких частей когнитивного агента сконструированы позиции агентов.

Указанные три аспекта будут выступать критериями для разграничения разновидностей расхождений во мнениях. В этом разделе мы сформулируем классификацию расхождений во мнениях и покажем, каким образом она связана, с одной стороны, с различиями между видами аргументации —



обоснованием, убеждением и практической аргументаций, а с другой стороны — с особенностями строения позиций агентов спора и со стратегиями защиты и критики, которые они избирают в споре.

Сторонники формально-диалектических концепций первыми осознали необходимость зафиксировать расхождение во мнениях как особое понятие в анализе аргументации. Первенство здесь принадлежит П. Лоренцену, который в работах 50-х годов XX века предложил трактовать участников диалоговой игры как оппонента и пропонента, их взаимодействие определять в терминах защит и атак, а начало игры понимать как своего рода заявления игроков, выражающие эти стратегии. Пропонент начинает игру с заявления о намерении построить вывод некоей формулы в соответствии с принятыми ранее правилами, а оппонент заявляет о своем намерении препятствовать ему в этом при помощи тех же правил: «Пропонент занимается выводением одного сообщения из другого для защиты или для нападения на ходы-заключения другого игрока».<sup>9</sup> Неслучайно, что первыми в том, чтобы выделить расхождение во мнениях в споре как часть выигрышной стратегии, были именно сторонники конструктивизма и операционализма, ведь ни в одном из трех подходов, господствовавших в анализе аргументации вплоть до середины XX века, не возникало необходимости в том, чтобы выявить закономерные связи между аргументами сторон и стратегиями в спорах, принимаемыми ими. Становление игровых подходов, по-разному проявившее себя в теории доказательства, в логической семантике и прагматике, а также в лингвистике, оказало колоссальное влияние и на исследование аргументации. В логическом подходе к аргументации в особом понятии расхождения во мнениях нет нужды, так как несмотря на то что оно неявным образом подразумевается в каждом доказательстве и каждом умозаключении, тот факт, что оно неизменно подразумевается, дает хорошее основание для того, чтобы от него абстрагироваться. Похожим образом дело обстоит и в риторическом подходе, где несовпадение мнений оратора и аудитории считается чем-то само собой разумеющимся и поэтому не нуждается в специальном определении. Горизонт изучения диалектического подхода до появления игровых подходов ограничивался типологизацией топов.

---

<sup>9</sup> Lorenzen P. Lehrbuch der konstruktiven Wissenschaftstheorie. Stuttgart Weimar, 1987 (2000). S. 75.

Поскольку расхождение во мнениях — это соотношение, устанавливаемое между определенными элементами позиций агентов спора, постольку нам потребуется специальный термин для указания на то, о каких именно аргументах, принадлежащих позициям сторон, пойдет речь. Мы воспользуемся термином «точка зрения» — он хорошо известен исследователям аргументации, хотя и имеет достаточно широкие трактовки в разных концепциях.

**Определение 20.** *Расхождение во мнениях* в аргументативном споре — это отношение атаки *attack* между двумя аргументами, или точками зрения, принадлежащими разным аргументационным множествам на данной аргументационной структуре. На уровне аргументационных множеств и в зависимости от дополнительных характеристик данное отношение может быть квалифицировано как конфликт точек зрения, несогласие сторон по поводу некоторой точки зрения или сомнение одного агента в точке зрения другого.

Отношение атаки между аргументами является общей характеристикой спора и может быть уточнено на уровне позиций агентов спора применительно к точкам зрения как элементам аргументационных множеств, выражающих эти позиции. К расхождению во мнениях относятся три указанных случая несовпадения точек зрения сторон спора, которые мы называем сомнением, несогласием и конфликтом.

**Определение 20.1.** *Точка зрения* — это принадлежащий позиции агента  $\alpha$  аргумент  $A_{\alpha 1} \in AR_{\alpha}$  на аргументационной структуре  $AF$ , на которой определены два аргументационных множества  $AR_{\beta}$ ,  $AR_{\alpha} \subseteq AF$  и для которых на этой же структуре найдутся два отличных от него аргумента  $A_{\alpha 2}$  и  $B$ , такие что

$$-B, A_{\alpha 1}, A_{\alpha 2} \in AR_{\alpha}; \{B\} = AR_{\beta};$$

(условие для критики) *attack* [ $B; A_{\alpha 1}$ ];

(условие для защиты) *support* [ $A_{\alpha 2}; A_{\alpha 1}$ ].

Это определение мы условимся использовать только применительно к начальной стадии аргументативного спора (см. п. 4.1) и не относить его к другим стадиям спора, потому что очевидно, что отношения *attack* могут быть установлены и между другими аргументами на данной аргументационной структуре. Определение 20.1 говорит о том, что точка зрения — это аргумент, принадлежащий позиции одного агента, обладающий поддержкой в этой позиции и атакованный аргументом

со стороны другого агента данного спора. Такая ситуация подразумевает, что имеется расхождение во мнениях между агентами, позициям которых принадлежат аргументы  $A_{\alpha 1}$  и  $B$ . Иными словами, точка зрения считается выдвинутой в споре только тогда, когда в нем есть расхождение во мнениях, и наоборот.

**Определение 20.2.** *Сомнение* — разновидность расхождения во мнениях, устанавливаемая на аргументационной структуре  $AF$  между двумя аргументами, принадлежащими позициям агентов  $\alpha$  и  $\beta$  и, соответственно, аргументационным множествам  $AR_{\beta}$ ,  $AR_{\alpha} \subseteq AF$ . Расхождение во мнениях между  $A_{\alpha 1}$  и  $B$  является сомнением только в том случае, если  $B$  — это вырожденный аргумент (см. Определение 13) и выполняются все условия из Определения 20.1.

Таким образом, Определение 20.1 устанавливает, какой из аргументов в аргументационном множестве (позиции агента) можно назвать точкой зрения, а в Определении 20.2 задано элементарное расхождение во мнениях, мы будем называть его *сомнением*. Определение 20.2 фиксирует минимальное расхождение во мнениях, необходимое для того, чтобы начался аргументативный спор. Суть сомнения заключается в том, что когда агент  $\alpha$  выдвигает свою позицию в споре, агент  $\beta$  выступает с критическим аргументом к ней, однако при этом агент  $\beta$ , хотя и заявляет некоторую позицию в данном споре, тем не менее заявляет лишь вырожденный аргумент и, значит, не выдвигает своей точки зрения. Особенность позиции сомневающегося агента  $\beta$  заключается в том, что в ней имеется не более одного аргумента, атакующего позицию агента  $\alpha$ , и, следовательно, отсутствуют аргументы, упорядоченные отношением *support* в соответствии с Определением 4. Вырожденность аргумента равнозначна тому, что в данном споре агент  $\beta$  не выдвигает собственной точки зрения, в отличие от агента  $\alpha$ , хотя в позиции  $\beta$  и имеется один аргумент. Подчеркнем, что связь между тем, что некоторый аргумент становится в споре точкой зрения, и тем, что в этом споре имеется, по меньшей мере, элементарное расхождение во мнениях, носит закономерный характер. Для того чтобы в споре была выдвинута точка зрения, достаточно, чтобы в нем было установлено элементарное расхождение во мнениях, и обратное также верно.

Из сформулированных выше трех критериев для составления типологии расхождений во мнениях первые два критерия позволят нам, помимо сомнения как элементарного расхождения, выделить также и два других его типа: *несогласие* —

простое, или несмешанное, расхождение во мнениях и *конфликт* — сложное, или смешанное, расхождение. Третий критерий позволит провести границу между несогласием и конфликтом в практической аргументации, где нет такого типа расхождения во мнениях, как сомнение.

Уточним, что означает сомнение как тип расхождения в смысле этих двух критериев. Согласно Определениям 20.1—20.2, сомнение подразумевает, что в споре, выраженном аргументационной структурой  $AF$ , участники  $\alpha$  и  $\beta$  намерены обсуждать только одну позицию  $AR_\alpha \subset AF$ , что является ответом на вопрос, поставленный в критерии (1). Это обстоятельство указывает на то, что сомнение как тип расхождения во мнениях характеризует только обоснование как вид аргументации и не характеризует ни убеждение, ни практическую аргументацию, где всегда обсуждаются по меньшей мере две позиции и две точки зрения. Далее, атакованный аргумент  $A_{\alpha 1}$  оказывается точкой зрения благодаря тому, что против аргумента  $A_{\alpha 1} \in AR_\alpha$  выдвинут атакующий его вырожденный аргумент  $B \subset AF$  и  $B \notin AR_\alpha$ , и в позиции  $AR_\alpha$  имеется другой аргумент,  $A_{\alpha 2}$ , поддерживающий его *support* [ $A_{\alpha 2}$ ;  $A_{\alpha 1}$ ]. Тем самым, в соответствии с критерием (2) агент  $\alpha$  с позицией  $AR_\alpha$  избирает стратегию защиты (в споре он может ее изменить), а агент  $\beta$  не избирает никакой стратегии, потому что единственный вырожденный аргумент этого агента не имеет никаких поддерживающих его аргументов, принадлежащих позиции  $\beta$ . Агентов, выдвигающих точки зрения и избирающих стратегии защиты или критики, называют активными участниками спора, потому что избрание стратегии подразумевает выдвижение позиции, содержащей точку зрения. Если агент выдвинул свою позицию, но не сформулировал точку зрения, т. е. не избрал стратегии, — это пассивный агент спора. Такой агент либо сомневается в какой-либо из заявленных в споре точек зрения, либо является аудиторией в этом споре. В первом случае пассивный агент имеет свою позицию в споре, но не имеет своей точки зрения, а во втором случае он не имеет своей позиции. Приведем пример сомнения как позиции агента спора, когда она не является точкой зрения.

Светлана. (С1) Мне кажется, следует уменьшить учебную нагрузку на школьника. (С2) Нынешним школьникам придется многократно переучиваться в течение их профессиональной жизни, (С3) а медики бьют тревогу из-за перегруженности детей.

Ирина. (И1) Не знаю, об этом теперь много говорят.

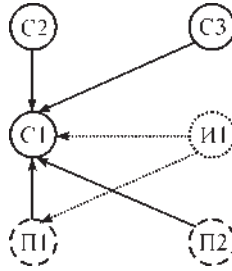


Схема 4.2. Спор о школьниках.

Петр. (П1) И ты туда же! (П2) Сейчас все только тем и озабочены, как бы позволить этим мелким хулиганам стать и вовсе неграмотными.

В этом диалоге Светлана и Петр являются активными агентами спора, потому что они оба выдвинули свои точки зрения эксплицитным образом, а Ирина — это пассивный агент, она не заявила собственной точки зрения, но имеет свою позицию, потому что сомневается в правильности точки зрения и Светланы, и, возможно, Петра.

На схеме 4.2 точечными линиями обозначены отношения *attack* со стороны позиции сомневающегося пассивного агента Ирины. В «кухонном споре» и Хрущев, и Никсон — это активные агенты спора, а аудитория теледебатов — пассивный агент без позиции в споре. Граница между активными и пассивными агентами важна для анализа социально-коммуникативных аспектов аргументации. С этой границей связано понятие бремени доказательства как сопутствующего выдвижению точки зрения обязательства агента отстаивать свою позицию при помощи аргументов (см. Приложение 1).

Теперь изменим ситуацию в связи с критерием (2). Пусть агент  $\beta$ , выдвинувший аргумент  $B$ , избирает в споре критическую стратегию, т. е. намеревается атаковать аргументы агента  $\alpha$ , потому что не согласен с его позиций. Это означает, что в позиции имеется более одного аргумента, атакующего позицию агента  $\alpha$ . Иными словами, начальная стадия спора характеризуется следующим образом:

**Определение 20.3.** *Несогласие* — разновидность расхождения во мнениях, устанавливаемая между двумя аргументами  $A_{\alpha 1}$  и  $B_{\beta 1}$ , принадлежащими позициям агентов  $\alpha$  и  $\beta$  соответственно

$$A_{\alpha 1} \in AR_{\alpha}, B_{\beta 1} \in AR_{\beta}; AR_{\alpha}, AR_{\beta} \subseteq AF;$$

$$\textit{attack} [B_{\beta 1}; A_{\alpha 1}].$$

Для каждого из аргументов  $A_{\alpha 1}$  и  $B_{\beta 1}$  в позициях, которым они принадлежат, найдется хотя бы один аргумент  $A_{\alpha 2}, B_{\beta 2}$ , отличный от  $A_{\alpha 1}$  и  $B_{\beta 1}$ , и удовлетворяющий следующим условиям:

(условие для критики)

$$\textit{attack} [B_{\beta 2}; A_{\alpha 1}] \text{ или } \textit{attack} [B_{\beta 2}; A_{\alpha 2}];$$

(условие для защиты)  $\textit{support} [A_{\alpha 2}; A_{\alpha 1}]$ .

Эти условия означают, что несогласие как тип расхождения во мнениях имеется в споре только тогда, когда в нем выдвинуто две точки зрения, причем одна критикует другую. В Определении 20.2 мы специально не оговариваем тот факт, что аргументы  $A_{\alpha 1}$  и  $B_{\beta 1}$  являются точками зрения агентов спора, потому что в нем подразумевается элементарное расхождение во мнениях, а именно — в условиях, которым эти аргументы должны удовлетворять. При несогласии один из агентов избирает стратегию защиты и подкрепляет свою точку зрения путем расширения своей позиции поддерживающими ее аргументами. Другой агент избирает стратегию критики позиции первого агента и следует ей путем распространения своей позиции при помощи контраргументов к позиции первого агента. Как и в случае с сомнением, стоит подчеркнуть, что несогласие — это характеристика начальной стадии спора, и по мере его продолжения агенты могут изменить свои стратегии. Для несогласия это обстоятельство еще более очевидно, чем для сомнения, потому что для того чтобы продемонстрировать состоятельность своей позиции в споре-убеждении, агенту  $\beta$ , избирающему на начальной стадии спора стратегию критики, в дальнейшем придется прибегнуть также и к стратегии защиты, в противном случае его позиция будет содержать незащищенные аргументы. Несогласие возможно и в обосновании, и в практической аргументации, когда в этих спорах обсуждается состоятельность и относительная убедительность только в отношении позиции агента  $\alpha$ , а вторая позиция — позиция агента  $\beta$ , содержащая контраргументы, рассматривается только как критическая в связи с позицией  $\alpha$ . Несогласие является простым, или несмешанным, расхождением во мнениях,

потому что характеризует ситуацию, когда в споре обсуждается только одна позиция, хотя и в нем имеются две точки зрения. Таким образом, несогласие отличается от сомнения по критерию (2), т. е. тем, какие стратегии избирают участники спора.

Конфликт как тип расхождения во мнениях характеризует убеждение и практическую аргументацию, но не обоснование, и от несогласия отличается по двум критериям. В конфликте всегда имеются две точки зрения, принадлежащие двум противостоящим друг другу позициям агентов спора, и каждый из агентов реализует сразу обе стратегии, потому что одновременно защищает свою позицию и критикует позицию другого агента.

**Определение 20.4.** *Конфликт* — разновидность расхождения во мнениях, устанавливаемая между двумя аргументами  $A_{\alpha 1}$  и  $B_{\beta 1}$ , принадлежащими позициям агентов  $\alpha$  и  $\beta$  соответственно

$$-B_{\beta 1}, A_{\alpha 1} \subset AR_{\alpha}, -A_{\alpha 1}, B_{\beta 1} \subset AR_{\beta}; AR_{\alpha}, AR_{\beta} \subseteq AF;$$

$$attack [B_{\beta 1}; A_{\alpha 1}] \text{ или } attack [A_{\alpha 1}; B_{\beta 1}].$$

Для каждого из аргументов  $A_{\alpha 1}$  и  $B_{\beta 1}$  в позициях, которым они принадлежат, найдется непустое множество аргументов соответственно  $\phi_{\alpha}$ ,  $\phi_{\beta}$ , отличных от  $A_{\alpha 1}$  и  $B_{\beta 1}$  и удовлетворяющих следующим условиям:

(условие для критики) *attack* [ $\phi_{\alpha}$ ;  $\phi_{\beta}$ ] или *attack* [ $\phi_{\beta}$ ;  $\phi_{\alpha}$ ];

(условие для защиты) *support* [ $\phi_{\alpha}$ ;  $A_{\alpha 1}$ ] и *support* [ $\phi_{\beta}$ ;  $B_{\beta 1}$ ].

Суть конфликта, согласно Определению 20.4, заключается в том, что каждый из агентов спора намерен расширять свою позицию в целях ее защиты от атак со стороны другого агента и одновременно атаковать позицию другого агента. По этой причине условия, которым должны удовлетворять позиции сторон, требуют, чтобы точка зрения каждого агента, с одной стороны, была подкреплена цепью аргументов, а с другой стороны, содержала цепь контраргументации в адрес позиции другого агента. Конфликт — это наиболее часто встречающийся тип расхождения во мнениях, когда участники спора стремятся к убеждению друг друга, потому что следование в русле стратегий защиты и критики позволяет наилучшим образом выявить



минимальное и максимальное защищенные множества аргументов, согласно Определению 9.

Определения 20.1—20.4 показывают, что конфликт как тип расхождений во мнениях отличается от сомнения и несогласия тем, что в конфликте оба агента действуют одинаковым образом, т. е. опираются и на стратегию защиты, и на стратегию критики, но каждый делает это относительно своей позиции. Поэтому можно говорить, что в конфликте стратегии агентов спора симметричны, или, как считают сторонники прагма-диалектики, что агенты играют одинаковые диалектические роли. Примером конфликта могут служить «кухонный спор» и Спор «Ромб Никсона». В отличие от конфликта, в сомнении и несогласии стратегии агентов в споре различны: в сомнении у пассивного агента отсутствует точка зрения, и вообще нет никакой стратегии, в несогласии один из агентов избирает защиту, а другой критику.

Необходимость связывать определение расхождения во мнениях только с начальной стадией спора и тем самым отказаться от того, чтобы связывать его с другими стадиями спора, продиктована идеей сделать ключевым предметом анализа аргументации позицию агента спора целиком, а не мнение (тезис) и аргументы. Эта идея лежит в основании логико-когнитивной теории. Если это ограничение снять, то потребуется внести два уточнения в критерии, на которых базируется данная типология. Первое уточнение нужно для того, чтобы ответить на вопрос, относится рассматриваемое расхождение во мнениях к основному, или первичному, возникающему на начальной стадии спора, либо является второстепенным, или вторичным, т. е. относится к аргументам. Проблема с этим уточнением заключается в том, что пока стороны не приступили к аргументации, которая происходит на основной стадии спора, т. е. на его следующей стадии, нельзя достоверно утверждать, какую стратегию — защиты или критики — они избирают. Эта трудность не возникает, если рассматривать позицию агента спора целиком, не выделяя специально точку зрения и аргументы, и ограничить установление типа расхождения во мнениях сугубо начальной стадией, как мы делаем это в логико-когнитивной теории. Второе уточнение реализовать более проблематично. Оно должно ограничить возможность квалификации расхождения во мнениях как сомнения только начальной стадией, но не основной.

Разновидности расхождений во мнениях в практической аргументации, а именно несогласие и конфликт, мы рассмотрим в главе 5.

Сомнение, несогласие и конфликт как типы расхождений во мнениях можно различать иначе, чем мы сделали выше, а именно при помощи двух критериев — пропозиционального содержания, или пропозиции, на которой базируется точка зрения, и стратегии в споре. Эти критерии предложили Э. Барт и Э. Краббе в книге «От аксиомы к диалогу»,<sup>10</sup> в дальнейшем они были с некоторыми модификациями подхвачены и сторонниками прагма-диалектики, которые в зависимости от типа расхождения во мнениях и количества заявленных точек зрения в отношении каких-либо высказываний выделяют четыре разновидности споров.<sup>11</sup> Расхождение во мнениях, которое мы здесь называем сомнением, дает начало простому единичному спору, потому что в нем имеется только одна точка зрения в отношении к одному высказыванию. Несогласие, по этой классификации, — это составной единичный спор. В несогласии выдвигаются две разные точки зрения, давая начало составному спору. Эти точки зрения выдвигаются в связи с одним и тем же высказыванием, и поэтому такой спор — единичный. То, что мы называем конфликтом, по мысли сторонников прагма-диалектики, является составным множественным спором, потому что в конфликте всегда имеется две или более разных точек зрения, выдвинутых в отношении по меньшей мере двух высказываний.<sup>12</sup>

Важным и полезным аспектом такой классификации является тот факт, что она учитывает пропозициональное содержание точки зрения, что невозможно сделать в логико-когнитивной теории, где аргументы рассматриваются холистически и их пропозициональное содержание, а также иллюкутивно-актовый комплекс речевого предъявления аргументов не выделяются как специальный объект анализа. Благодаря холистическому взгляду на аргументы в споре мы получаем хорошую возмож-

---

<sup>10</sup> *Barth E. M., Krabbe E. C. W. From Axiom to Dialogue // Walter de Gruyter. Berlin; New York, 1982. P. 52—53.*

<sup>11</sup> *Еемерен Ф. ван, Гроотендорст Р. Речевые акты в аргументативных дискуссиях. СПб.: Нотабене, 1994. С. 92—95.*

<sup>12</sup> В несколько модифицированном виде обобщенную классификацию споров Барт и Краббе и прагма-диалектиков см.: *Лисанюк Е. Н. Классификация расхождений во мнениях // Проблеми викладання логіки та дисциплін логічного циклу. V Міжн. наук.-практ. конф. (2012 Київ) 3—4 травня 2012 р. (матеріали доповідей та виступів) / редкол. А. Э. Конверський (та ин). Киев: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2012. С. 105—107.*

ность избежать того, чтобы вводить специальные правила релевантности (см. также п. 2.5). Барт и Краббе, а вслед за ними и ван Еемерен со своими последователями, вместо того чтобы опираться на стратегии защиты и критики позиций агентов спора, полагаются на разграничение положительной и отрицательной точек зрения. Положительная точка зрения — обозначим ее  $T + A$  — утверждает некое непустое множество пропозиций  $A$ , и участник, высказывающий такую точку зрения, берет на себя обязательство защищать ее. Участник, выдвинувший отрицательную точку зрения в отношении того множества пропозиций — обозначим ее  $T - A$ , — намерен опровергать точку зрения первого участника путем критики его позиции. В этом суть несогласия, по нашей типологии, и начало составного единичного спора — по классификации в прагма-диалектике. В качестве примера такого расхождения во мнениях и такого спора возьмем Спор о трефовой даме — несогласие точек зрения гоголевских Марья Антоновны и Анна Андреевны по поводу пропозиции «Маменьке нейдет палевое». В конфликте по меньшей мере один из участников спора в отношении обсуждаемой в нем пропозиции (или пропозиций) выдвигает сразу две точки зрения: одну положительную и одну отрицательную, причем положительную он выдвигает в связи отрицанием той пропозиции, в отношении которой в этом споре уже была заявлена положительная или отрицательная точка зрения. Поясним это на примерах.

- Марья Антоновна. (M1) Ах, маменька, вам нейдет палевое!  
Анна Андреевна. (A1) Мне палевое нейдет?  
Марья Антоновна. (M2) Неидет, я что угодно даю, неидет: для этого нужно, чтобы глаза были совсем темные.  
Анна Андреевна. (A2) Вот хорошо! а у меня глаза разве не темные? Самые темные. Какой вздор говорит! Как же не темные, (A3) когда я и гадаю про себя всегда на трефовую даму?  
Марья Антоновна. (M3) Ах, маменька! вы больше червонная дама.  
Анна Андреевна. (A4) Пустяки, совершенные пустяки! Я никогда не была червонная дама.

Так, Марья Антоновна в Спор о трефовой даме (схема 4.3) придерживается положительной точки зрения в M1 в отношении отрицательной пропозиции, а Анна Андреевна в A1 — отрицательной точки зрения в отношении этой же отрицательной пропозиции.

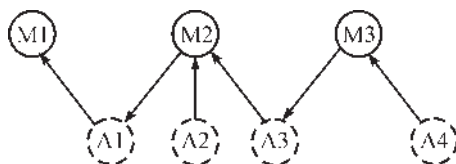


Схема 4.3. Спор о трефовой даме.

Разновидности расхождений во мнениях между точками зрения агентов спора систематизированы в Таблицах 4.1 и 4.2. Обозначим пропозициональное содержание метабуквой  $A$ , и будем понимать под ней непустое множество пропозиций, выражающих описание ситуации или действия. Положительная точка зрения обозначена  $T + A$ , отрицательная —  $T - A$ , сомнение —  $T ? A$ . Смешанная позиция, состоящая из несогласия с точкой зрения другого агента и выдвижения своей собственной точки зрения в противовес первой —  $T - \neg A$ ;  $T + A$  или  $T - A$ ;  $T + \neg A$ . В ячейках, где точки зрения агентов не представляют собой расхождения во мнениях, эта ситуация обозначена как *нет спора*. Поясним эту классификацию на примерах.

Расхождение во мнениях, характерное для «кухонного спора» (см. также ниже, с. 257):

Хрущев:  $T + A$ ;  $T + B$ , где  $A = X1.1$ ,  $B = X1.2$ .

Никсон:  $T - A$ ;  $T - B$ ;  $T + \neg A$ ;  $T + \neg B$ ;  $T + C$ ;  $T + D$ , где  $C = N1.1$ ,  $D = N1.2$ .

В Споры о трефовой даме:

Марья Антоновна:  $T + \neg A$ , где  $A = M1$ .

Анна Андреевна:  $T - \neg A$ , где  $A = M1$ .

В Споры о школьниках:

Светлана:  $T + A$ , где  $A = C1$ .

Ирина:  $T ? A$

Петр:  $T - A$ ;  $T + \neg A$ .

Расхождения во мнениях между агентами спора можно классифицировать еще по двум другим критериям, помимо отношения между точками зрения. Первый критерий — это количество пропозиций, по которым в споре имеется несовпадение позиций. В споре может быть *единичное расхождение во мнениях*, если такая пропозиция одна, как в Споры о школьниках или в Споры о трефовой даме. Если точка зрения опирается на

Таблица 4.1. Типы расхождения во мнениях

Критерий	Расхождение во мнениях	Разновидность спора	Формальное описание	Диалектические роли агентов
Количество пропозиций	единичное	единичный	пропозиции	Зависят от стратегий
	множественное	множественный	$T_\alpha + (-) A$ vs $T_\beta ? A$	Пропонент, аудитория
Содержание точки зрения	элементарное	Сомнение/простой единичный	$T_\alpha + (-) A$ vs $T_\beta - (+) A$	Пропонент, оппонент
	несмешанное	Несогласие/составной единичный	$T_\alpha + A_1$ $T_\alpha - \neg A$ vs $T_\beta + \neg A$ ( $T_\beta - A$ )	Протагонист, антагонист
смешанное	Конфликт/составной множественный			

Таблица 4.2. Расхождение во мнениях и точки зрения агентов в споре

Точки зрения	$T + A$	$T - A$	$T ? A$	$T - \neg A$ ; $T + A$	$T - A$ ; $T + \neg A$
$T + A$	<i>нет спора</i>	Несогласие	Сомнение	<i>нет спора</i>	Несогласие
$T - A$	Несогласие	<i>нет спора</i>	Сомнение	Несогласие	<i>нет спора</i>
$T ? A$	Сомнение	Сомнение	<i>нет спора</i>	Сомнение	Сомнение
$T - \neg A$ ; $T + A$	<i>нет спора</i>	Конфликт	Сомнение	<i>нет спора</i>	Конфликт
$T - A$ ; $T + \neg A$	Конфликт	<i>нет спора</i>	Сомнение	Конфликт	<i>нет спора</i>

несколько пропозиций сразу, как в «кухонном споре», то такое расхождение во мнениях является *множественным*.

Другой критерий связан с вопросом о том, на какой стадии аргументативного спора находится рассматриваемое расхождение во мнениях, согласно его характеристике (е). Если речь идет о начальной стадии спора, то мы имеем дело с расхождением во мнениях по поводу точки зрения, и такое расхождение во мнениях является *первичным*. Если же рассматривается атака на какой-либо из аргументов, поддерживающих выдвинутую точку зрения, то такое расхождение во мнениях, касающееся аргументов и контраргументов, предназначенных для поддержки или критики уже заявленных в данном споре точек зрения, между которыми установлено первичное расхождение во мнениях, называется *вторичным*. Например, первичное расхождение во мнениях имеется в Споре о трюфевой даме между аргументами *M1* и *A1*, выступающими точками зрения соответственно Марьи Антоновны и Анны Андреевны, а вторичное — между *M2*, с одной стороны, и *A2* и *A3*, с другой, а также между *M3* и *A4*.

В «кухонном споре» имеется конфликт точек зрения Хрущева и Никсона. Так, Хрущев посредством *X1* выдвигает положительную точку зрения в отношении пропозиций:

- (X1.1) Советская политическая система наилучшая;
- (X1.2) Советская экономическая система наилучшая.

Никсон заявляет отрицательную точку зрения в отношении *X1* Хрущева:

- (Н1.3) Неверно, что (X1.1) и (X1.2),

И одновременно выдвигает положительную точку зрения, две пропозиции которой несовместимы с пропозициями *X1*:

- (Н1.1) Американская политическая система лучше советской.
- (Н1.2) Американская экономическая система лучше советской.

Таким образом, в «кухонном споре» Хрущев посредством *X1* выражает положительную точку зрения, а Никсон в *Н1.1* и *Н1.2* — положительные точки зрения, а в *Н1.3* — отрицательную точку зрения. Аналогично, Светлана придерживается положительной точки зрения, Петр — отрицательной. Отметим, что пропозиция, на которой основана точка зрения, может сама по себе быть как утвердительным, так и отрицательным выска-

зыванием, и ни то ни другое не влияет на то, является она содержанием положительной или отрицательной точки зрения.

Проблема с подтверждением релевантности пропозиционального содержания точек зрения в составном множественном споре (конфликте) возникает у сторонников прагма-диалектики в связи с необходимостью продемонстрировать, что содержательные выражения, составляющие положительную формулировку пропозиционального содержания точки зрения и ее отрицательную формулировку в положительной точке зрения, но противоположной первой точке зрения, являются одной и той же пропозицией, но взятой в первом случае без отрицания, а во втором случае — с отрицанием. Ведь определение множественного спора говорит о том, что имеются две пропозиции, и в формальном смысле пропозиция и ее отрицание — это разные пропозиции. Поэтому попытка совместить формальный анализ аргументации с учетом логических отношений между пропозициями и прагма-лингвистический анализ, фокусирующийся на лингво-диалектическом уровне, влечет необходимость введения дополнительных постулатов, способных «объединить» эти два уровня. В прагма-диалектике это делают при помощи постулатов Грайса. В нашем холистическом подходе к аргументу это затруднение не возникает, не возникает оно и у Барт и Краббе, исследующих диалоговую логику, т. е. сосредоточенных на формальном уровне. Повторим, что необходимость дополнительных постулатов продиктована попыткой установить связи нормативного характера между разными уровнями анализа. Другим примером этого могут служить постулаты рациональности Омгуд и Каминады (см. п. 2.3).

Прагматическая особенность расхождения во мнениях состоит в том, что агенты в споре выдвигают свои точки зрения при помощи надлежащих для этого речевых действий, преимущественно ассертивов и комиссов, чтобы тем самым раскрыть свои намерения в споре и сделать свои действия по выдвиганию точки зрения и аргументов успешными и, следовательно, понятными другим участниками диалога. В силу этого, характерной чертой прагматической стороны расхождения во мнениях является то, что, хотя содержание точек зрения различно у разных агентов, способ их предъявления в споре подчиняется одинаковым правилам проведения диалогов.

Коммуникативная характеристика расхождения во мнениях говорит о том, что выдвигая точку зрения в диалоге, участник берет на себя обязательство отстаивать ее при помощи дово-



дов, будь то критика или защита, если другие партнеры по диалогу желают этого. Такое обязательство называют бременем доказательства, и природа его социальная.

На формальном уровне расхождение точек зрения в споре означает, что пропозиции, на которых основаны противоположные точки зрения, несовместимы между собой, поэтому если одному агенту аргументации — участнику данного диалога — удалось эффективно защитить свою позицию в споре, то точка зрения второго агента и его позиция в целом будет тем самым отвергнута. В логическом смысле несовместимость пропозиций имеется, когда она из них является отрицанием другой. Чтобы такого рода несовместимость пропозиций стала основанием расхождения точек зрения в споре, необходимо соблюдение следующих требований. Во-первых, на формальном уровне эти пропозиции должны быть элементами аргументационных множеств, выражающих позиции агентов спора. Во-вторых, на прагматическом уровне они должны быть выдвинуты в качестве содержаний точек зрения при помощи соответствующих речевых действий. В третьих, на коммуникативном уровне они должны быть частью диалога, в котором стороны нацелены на познание позиций друг друга и отстаивание своих позиций перед лицом критики. Таким образом, расхождением во мнениях является не всякое вообще несовпадение позиций сторон спора, но лишь такое, в котором один или более агентов занимают каждый активную позицию, их намерения выражены посредством определенных речевых действий и они готовы аргументировать свои позиции. Главным условием возникновения расхождения во мнениях в споре является наличие хотя бы одной пары аргументов, представляющих собой аргумент и контраргумент. В терминах точек зрения это означает, что в споре имеется хотя бы одна точка зрения и хотя бы одна критическая по отношению к ней позиция.

#### **4.5. Стрoение аргументационного множества**

Условие (d) аргументативного спора неявным образом устанавливает, что каждый из аргументов, принадлежащих аргументационному множеству позиции агента спора, состоит из непустого множества доводов-выражений, которые в логико-когни-

тивной теории мы будем трактовать одним из двух способов: либо в пропозициональном смысле, если речь идет об обосновании или убеждении, либо в акциональном, если речь идет о практической аргументации. Особенности акциональных доводов актуальны в практической аргументации, и мы обсудим их в главе 5, а здесь будем говорить о пропозициональных доводах и утверждения в составе позиции агента будем трактовать как пропозиции или множества пропозиций. В этом разделе пойдет речь о том, каким образом связаны между собой доводы в составе аргументов, а также о связи аргументов между собой в составе аргументационного множества, выражающего позицию агента спора. Выше, в Определениях 12 и 13, мы уже говорили о внутреннем строении аргумента и связях между доводами — элементами внутреннего устройства аргумента. Это касается способа демонстрации, выражаемого при помощи *Rule* в минимальной и стандартной аргументационных системах, а также выделения аксиомных и обычных посылок аргументов. Мы будем опираться на *Rule* применительно и к связям между аргументами и точкой зрения, в соответствии с Определениями 11 и 12, и к связям внутри аргумента между доводами, согласно Определениям 12 и 13.

Абстрактный подход Дунга, служащий одним из оснований нашей логико-когнитивной теории, не подразумевает какого-либо внутреннего строения у аргументов, играющих роль атомарных элементов аргументационных структур. Подобный подход не позволяет решить три важные задачи, ради которых мы рассмотрим внутреннее строение аргумента. Все три задачи так или иначе связаны с тем, чтобы различать особенности отношения *attack* между аргументами.

Первая задача заключается в том, чтобы провести границу между атаками на аксиомные и обычные послылки, и здесь мы следуем Г. Праккену, предложившему внести это разграничение в аргументационную систему.<sup>13</sup> С формальной точки зрения она уже решена в Определении 12, где эта граница проведена, поэтому здесь нам остается лишь охарактеризовать техническую и содержательную стороны данной задачи — показать, каким образом в споре эта граница учитывается и какой эффект это дает в смысле анализа аргументации. Последнее важно в особенности в свете того, что агенты не могут

---

<sup>13</sup> *Prakken H.* An abstract framework for argumentation with structured arguments // *Argument and Computation*. 2010. Vol. 1. P. 98.

знать, какие именно аргументы в позиции другого агента опираются на аксиомные посылки, или на знания, а какие — на обычные посылки, или на мнения. Единственная позиция в споре, где всякий агент может различить эти два вида посылок, — это его собственная позиция. По этой причине мы все посылки в споре изначально считаем мнениями, а соответствующие ограничения на атаки, связанные с аксиомными и обычными посылками, можно вводить при помощи определения функции «рационального судьи», что означает: такие ограничения могут касаться убеждения или практической аргументации, но не обоснования. Например, можно либо исключить из области определения функции «рационального судьи» аргументы, состоящие исключительно из аксиомных посылок, либо, наоборот, сделать их постоянными членами множества убедительных аргументов на данной аргументационной структуре. В обоих случаях это приведет к тому, что достигнуть убедительности в споре станет сложнее. В первом случае результат такого ограничения будет заключаться в том, чисто «аксиомные» аргументы будут исключены из множества убедительных, значит, агентам в целях формулирования убедительных аргументов придется полагаться только на аргументы, содержащие обычные посылки, наряду с аксиомными. Во втором случае тоже резко уменьшаются шансы на то, что одному из агентов удастся сформулировать сильно убедительную позицию в споре, потому что все чисто «аксиомные» посылки всех агентов автоматически окажутся убедительными и, значит, множества убедительных аргументов в споре чаще будут «компромиссными» для агентов. Тогда еще более затруднительной становится задача отыскать в споре подмножество аргументов, основанное на прочном расширении, все аргументы которого являются полностью защищенными, а других полностью защищенных аргументов на данной структуре нет. Таким образом, в аргументационной системе можно предусмотреть ограничения, связанные с аксиомными и обычными посылками, и это сделать нетрудно. Однако поскольку подобные ограничения способны повлечь определенные формальные и функциональные последствия, которые могут оказаться чересчур сильными, постольку необходимость внесения таких ограничений представляется хотя и допустимым, но далеко не универсальным решением.

Вторая задача тоже носит технический характер. В п. 1.2 мы назвали три вида атакующих аргументов — *подрыв*, когда контраргумент атакует посылку, объявляя ее неприемлемой

(неистинной), *отсечение*, когда критике подвергается способ демонстрации, т. е. связь *Rule* между посылкой аргумента и точкой зрения, и *опровержение*, когда контраргумент отклоняет непосредственно саму точку зрения. Это разграничение разбивает хорошо известные из логики способы опровержения — тезиса, аргументов или способа демонстрации — применительно к абстрактным аргументационным структурам, и в таком ракурсе тоже было предложено Г. Праккеном.<sup>14</sup> Для того чтобы уточнить эту классификацию и показать, какое значение она имеет для аргументов и доводов в составе аргументов, ниже мы обсудим внутреннее строение аргументов.

Имеется и другой способ различать атакующие аргументы, когда выделяют группы атакующих и атакуемых аргументов при помощи соответствующей маркировки *внутри* (*in*), *снаружи* (*out*) или *неясно* (*undecided*). Аргумент может иметь строго одну маркировку, на основе которой можно определить, принят (защищен) он в данном споре или нет. Если аргумент маркирован *внутри*, то принят, если *снаружи*, то отклонен, и если на данном этапе спора нельзя определить, маркирован аргумент *внутри* или *снаружи*, то, стало быть, *неясно*, принят он или отклонен. Этот способ в наиболее отчетливой форме был предложен М. Каминадой, и в дальнейшем на его основе удалось получить результаты, аналогичные иерархии доверительных и скептических семантик, используемых в подходе Дунга. Так, если на данной аргументационной структуре множество аргументов *внутри*, атакующих аргументы *внутри*, пусто, то такая аргументационная структура является бесконфликтной. Различают полную и неполную маркировку аргументов на структуре. Полная маркировка на данной аргументационной структуре имеется в том случае, если на ней выполняются два би-кондициональных условия. Первое из них заключается в том, что если аргумент *A* — *внутри*, то все атакующие *A* аргументы — *снаружи*, и наоборот. Второе условие говорит, что если *A* — *снаружи*, то найдется атакующий *A* аргумент — *внутри*, и наоборот.<sup>15</sup> Неполная маркировка подразумевает, что

---

<sup>14</sup> Prakken H. Formalising debates about law-making proposals as practical reasoning // Prakken H/ Formalising debates about law-making proposals as practical reasoning: Logic in the Theory and Practice of Lawmaking / Ed. M. Araszkievicz & K. Pleszka. Legisprudence Library Series, Springer 2015.

<sup>15</sup> Caminada M., Gabbay D. A logical account of formal argumentation // Studia Logica. 2009. Vol. 93 (2—3). P. 114—115.

на данной структуре имеются аргументы, маркированные **неясно**, или маркированные одновременно и **внутри** и **снаружи**, что равнозначно маркировке **неясно**. Полная маркировка аргументов на данной аргументационной структуре говорит о том, что на ней имеется полное расширение. Предпочтительное расширение данной аргументационной структуры, в соответствии с идеей доверительной семантики, указывает на наибольшее подмножество аргументов **внутри**, и, значит, в случае нефинитной, или тривиальной, структуры допускает несколько вариантов маркировок. Напротив, прочное расширение, основанное на скептической семантике, указывает на наименьшее подмножество аргументов **внутри** и всегда маркирует аргументы единственным образом.

Мы полагаем, что формальную часть нашей логико-когнитивной теории, а именно минимальную и стандартную системы, предназначенные для моделирования обоснования и убеждения, включая механизмы установления состоятельности и убедительности позиций агентов, можно изложить и в терминах маркировки аргументов на аргументационных структуре. Преимущество абстрактного подхода Дунга, которому мы здесь отдаем предпочтение, заключается в двух существенных свойствах, коренящихся в его абстрактности. Ни одно из этих свойств, насколько нам известно, не характерно для подхода Каминады. Во-первых, абстрактный подход Дунга допускает конструирование на его основе надстроек для моделирования специальных видов аргументации — именно это мы проделаем для практической аргументации, которую вряд ли возможно переформулировать в терминах маркировок Каминады, по ряду причин (см. п. 5.4.) При этом громоздкость подобных надстроек всецело обусловлена надстройками, а не базовой аргументационной структурой, потому что абстрактные аргументационные структуры не требуют дополнительного переформулирования, в отличие от маркировок, которые в случае многосортных аргументационных множеств необходимо определить заново для новых, например непропозициональных, типов аргументов. Во-вторых, он позволяет форсировать выразительные возможности путем введения соответствующих добавлений в формальный язык, и при этом ключевые особенности самой формальной теории абстрактных аргументационных структур остаются прежними и не нуждаются в модификации. В этом смысле подход Дунга играет роль, похожую на ту, что играют классические и стандартные логические формальные теории —

классическая пропозициональная логика и первопорядковая логика. Вместе с тем идея маркировок Каминады обладает тем преимуществом, что открывает возможность классифицировать аргументы не только посредством соотношения атак, как в абстрактных структурах Дунга, но также и путем специального группирования внутри подмножеств атакующих и атакованных аргументов. Это преимущество позволяет при помощи одинаковых маркировок моделировать аргументационные множества, выражающие позиции агентов спора. Для достижения аналогичного результата в аргументационные системы на структурах Дунга мы ввели дополнительное понятие аргументационного множества. Другим способом решения подобных задач является введение соответствующих характеристических функций, и мы им тоже воспользовались. Указанное преимущество маркировок аргументов отчетливо проявляется, если попытаться сформулировать особенности отношения *support* или ввести какие-то ограничения на атаки, связанные с *support*. Д. Габбай обсуждает три подобных варианта, и один из них связан с маркировками Каминады.<sup>16</sup> Так, можно понимать *support* как одобрение, или подтверждение, так что *support* [*A*; *B*] означает, что *A* не добавляет *B* больше силы, но лишь разделяет судьбу *B* в данном споре посредством одобрения. Это понимание при помощи маркировок можно выразить так:

Если *support* [*A*; *B*] и *A* снаружи, то *B* снаружи.  
Если *support* [*A*; *B*] и *B* внутри, то *A* внутри.

Данная трактовка *support* — самая слабая из трех и одновременно наиболее изящная, потому что не влечет дополнительных затруднений для вычисления убедительности или состоятельности позиции. Два других понимания *support* подразумевают ограничения на атаки: можно исключить атаки на аргументы, имеющие поддержку, или исключить способность атаковать для аргументов, не имеющих поддержки. В последних двух случаях мы получим усложнение аргументационной структуры и некоторые затруднения с определением расширений аргументационных множеств, похожие на те, о которых шла речь выше в связи с ограничениями на атаки на аксиомные посылки.

---

<sup>16</sup> Gabbay D. Equational approach to argumentation networks // Argument and Computation. Vol. 3. 2012. Issue 2—3. P. 90.

Третья задача состоит в том, чтобы предусмотреть в логико-когнитивной теории выразительные возможности для имплицитных доводов. Речь идет о невыраженных посылках аргументов, которые агенты подразумевают в составе своих аргументов, но не высказывают явным образом в споре. В логике и риторике умозаключения с такими посылками называют энтемемами. Аргумент в споре всегда носит эксплицитный характер, не может быть так, чтобы аргумент был выдвинут неявным образом. В отличие от этого, довод в составе аргумента может быть сформулирован как эксплицитно, так и имплицитно, и в последнем случае он будет играть роль невыраженной посылки данного умозаключения.

Невыраженным посылкам и способам их выявления в споре посвящено значительное количество научных публикаций.<sup>17</sup> Поскольку мы считаем аргументом только явным образом выдвинутые элементы позиции агента спора, постольку в логико-когнитивной теории этот вопрос не является научной проблемой, требующей специального анализа. Выявление невыраженных доводов внутри аргументов — это техническая задача, которая, если потребуется, может быть решена средствами, предложенными, например, в прагма-диалектике, в системной модели аргументации или при помощи соответствующих ИТ-приложений для моделирования аргументации.<sup>18</sup> Так, «золотое правило» критического мышления, служащее одним из правил построения карт аргументов в *Rationale*, гласит: «Всякий простой аргумент содержит, по крайней мере, две сопутствующие посылки».<sup>19</sup>

Вместе с тем подобного рода задачи не представляют собой необходимого условия для эффективного установления состоятельности или убедительности позиции агента спора. Так,

---

<sup>17</sup> Брюшинкин В. Н. Когнитивные карты наборов аргументов // Модели рассуждений-4: аргументация и риторика.: Сб. науч. ст. под общ. ред. В. Н. Брюшинкина. Калининград: Изд-во БФУ им. И. Канта, 2010. С. 161—182; Geppitsen С. Невыраженные посылки // Важнейшие концепции теории аргументации / Пер. с англ. В. Ю. Голубева, С. А. Чахоян, К. В. Гудковой; науч. ред. А. И. Мигунов. СПб.: Филол. ф-т СПбГУ, 2006. С. 64—98.

<sup>18</sup> Напр.: *Rationale*, *Carneades*, *Araucaria* и др. подобные ИТ-приложения.

<sup>19</sup> Gelder van T. J. Using argument mapping to improve critical thinking skills // *The Palgrave Handbook of Critical Thinking in Higher Education* / Ed. M. Davies and R. Barnett. Palgrave Macmillan, 2015. P. 183—192.



в споре «Ромб Никсона» позиции  $A$  и  $B$  каждая содержат, по меньшей мере, по одной невыраженной посылке:

$A$ : ( $A1$ ) Никсон — пацифист, ( $A2.1$ ) потому что квакер, ( $A2.2$ ) а все квакеры — пацифисты.

$B$ : ( $B1$ ) Нет, Никсон — милитарист, ( $B2.1$ ) потому что республиканец, ( $B2.2$ ) а все республиканцы — милитаристы.

Выявление невыраженных посылок ( $A2.2$ ) и ( $B2.2$ ) делает более точной аргументационную структуру данного спора, равно как и аргументационные множества, выражающие позиции сторон  $A$  и  $B$ , однако это никак не меняет того, что данный спор неэффективен для обоих участников — подмножество убедительных аргументов в аргументационных множествах их позиций по-прежнему остается пустым.

Пожалуй, наиболее актуальной такая задача становится в двух случаях. Первый из них — когда требуется различить сомнение и другие типы расхождения во мнениях, потому что если в позиции сомневающегося агента спора обнаружатся невыраженные послылки, то такая позиция окажется содержащей точку зрения, и, значит, уже не является сомнением. Второй случай связан с выявлением ошибок аргументации, в частности, ошибок приписывания невыраженных посылок одним агентом другому (см. Приложение, где помещен обзор ошибок аргументации в традиционном ключе).

Различать аргумент и довод в споре будем следующим образом. Довод — это непустое множество высказываний, принадлежащее позиции участника спора, отличное от выдвинутой им в споре точки зрения и составляющее часть аргумента. Иначе говоря, довод — это атомарная часть аргумента, не являющаяся аргументом сама по себе, или под-аргумент. Всякий аргумент как минимальная молекулярная единица спора состоит из доводов, но обратное неверно. Аргумент может состоять из одного или нескольких доводов, упорядоченных определенным образом, и посредством способа демонстрации связанных с точкой зрения. Аргумент, когда он содержит два или более доводов, сам по себе является рассуждением определенного рода, поддерживающим точку зрения. Таким образом, в соответствии с Определениями 12 и 13, позиция агента спора  $\alpha$  имеет двухуровневую структуру и состоит из непустого множества аргументов  $A_\alpha^i \subseteq AR_\alpha$ , каждый из которых, в свою очередь, состоит из непустого множества доводов  $a_\alpha^n \subseteq A_\alpha^i$ .

Строение составляющего позицию агента аргументационного множества на уровне аргументов может быть трех типов: элементарным, составным и вырожденным. Аргументационное множество является *элементарным*, если состоит из двух аргументов, один из которых является точкой зрения, согласно Определениям 20.1 и 20.3—20.4, и *составным*, если содержит более двух аргументов, помимо точки зрения, т. е. три и более аргумента, один из которых является точкой зрения. Аргументационное множество, содержащее один-единственный вырожденный аргумент — это позиция агента в споре-обосновании, выражающая сомнение, в которой не выдвинуто точки зрения. Такую позицию агента спора мы называем пассивной, а выражающее ее аргументационное множество — *вырожденным*. Кроме обоснования, в других видах аргументации вырожденное аргументационное множество не встречается, в силу Определения 20.2.

Элементарное аргументационное множество состоит строго из двух аргументов, изнутри упорядоченных отношением *support*, и представляет собой наименьшую по количеству аргументов позицию, достаточную для того, чтобы содержать точку зрения в споре и ее поддержку, согласно Определению 20.1. Примером элементарного аргументационного множества может служить позиция Петра в Споры о школьниках и первоначальные позиции *A* и *B* в Споры «Ромб Никсона».

Составное аргументационное множество основано на независимой связи между аргументами, которые в случае бесконфликтного аргументационного множества, согласно Определениям 3—4, находятся между собой в отношении *support*. Например, позиции Хрущева и Никсона в «кухонном споре», а также Ирины в Споры о школьниках представлены составными аргументационными множествами.

Перейдем к внутреннему строению аргумента. Согласно Определению 13, всякий аргумент состоит из непустого множества доводов, связанных между собой при помощи *Rule*. Связь доводов внутри аргумента всегда носит зависимый характер, в отличие от связи аргументов между собой, которая является независимой. Имеется всего три типа связи доводов внутри аргумента: *сочинительная*, когда все доводы в аргументе «равноправны» и зависят друг от друга, *подчинительная*, когда доводы образуют определенную цепь, так что каждый последующий довод поддерживает предыдущий, и *смешанная*, когда в аргументе одни доводы связаны между собой подчини-

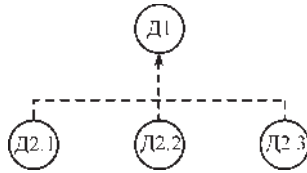


Схема 4.4а. Рассуждение 1 о школьниках.

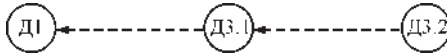


Схема 4.4б. Рассуждение 2 о школьниках.

тельно, а другие доводы — сочинительно. Примером сочинительной связи между доводами может служить Рассуждение 1 о школьниках (Схема 4.4а).

(Д1) Дети школьного возраста должны соблюдать режим дня, потому что (Д2.1) соблюдение режима дня благотворно сказывается на их психологическом и (Д2.2) физиологическом состоянии, а также на (Д2.3) общем самочувствии.

Сочинительная связь имеется внутри аргумента (Д2) между доводами (Д2.1—Д2.3). Пример подчинительной связи — Рассуждение 2 о школьниках (Схема 4.4б), где подчинительно связаны доводы (Д3.1—Д3.2).

(Д1) Дети школьного возраста должны соблюдать режим дня, потому что (Д3.1) соблюдение режима дня приучает к порядку, а (Д3.2) приучение к порядку способствует устойчивости к стрессам.

В Рассуждении 3 о школьниках (Схема 4.4в) связь между доводами внутри аргумента Д4 смешанная. Между доводами Д3.1 и Д4.2 связь сочинительная, а между Д4.2 и Д4.3 — подчинительная.

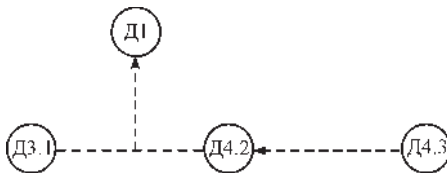


Схема 4.4в. Рассуждение 3 о школьниках.

(Д1) Дети школьного возраста должны соблюдать режим дня, (Д3.1) потому что только соблюдение режима дня приучает к порядку, (Д4.2) благотворно сказываясь на их психологическом состоянии, (Д4.3) потому что устойчивое к стрессам психологическое состояние способствует нормальному развитию.

Различать то, как связаны между собой доводы внутри аргумента, и то, какая связь имеется между аргументами в составе аргументационного множества, можно по-разному. Мы предлагаем проводить границу между этими разновидностями связей, исходя из трех соображений, указанных выше. Вместе с тем, большинство исследователей рассматривают эти связи при помощи единой классификации, и тогда в нее включают независимую аргументацию, которую мы здесь относим только к связи между аргументами.<sup>20</sup>

Из трех видов атаки на аргументационное множество, подрыв, или атака на посылку аргумента, и отсечение, или атака на связь доводов (или аргументов) между собой, относится непосредственно к внутреннему строению аргумента. Опровержение атакует точку зрения, т. е. аргумент целиком, отклоняя его, поэтому опровержение и есть абстрактное выражение отношения *attack* на аргументационной структуре, а подрыв и отсечение как частные случаи атаки предпочтительно обсуждать с учетом внутреннего строения аргумента. В «кухонном споре» примером опровержения может служить Н1 и Х6, отсечения — Н6, подрыва — Н2 и Х4. С точки зрения внутреннего строения аргумента отсечение, атакующее связь между  $a_i$  и  $a_j$  в составе аргумента  $A$ , отклоняет все принадлежащие  $A$  доводы, связанные подчинительно с  $a_i$ , но не сам  $a_i$ . Рассмотрим атаку на (Д3.1) путем отсечения в Рассуждениях 2 и 3 о школьниках:

(*contra* Д3.1) приучение школьников к порядку не обязательно ведет к соблюдению ими режима дня.

В Рассуждении 2 (*contra* Д3.1) отклоняет также и (Д3.2), а в Рассуждении 3 отклоняет не только (Д3.1), но также и пару (Д4.2—Д4.3), в силу зависимого характера связи между ними. Подрыв, нацеленный на один из доводов —  $a_i$ , состоящий в подчинительной связи с другими доводами, отклоняет все под-

---

<sup>20</sup> См., напр.: Лисанюк Е. Н., Мигунов А. И. Программа и методические рекомендации по дисциплине «Теория и практика аргументации» // Коммуникация и образование. Научно-методическое обеспечение / Под ред. С. И. Дудника. СПб.: СПФО, 2004. С. 83.

чиненные ему доводы, включая и  $a_j$ , но не затрагивает доводы, которым подчинен  $a_i$ . Подрыв довода, состоящего в сочинительной связи с другими доводами, влечет отклонение всей группы доводов, соединенных сочинительно. Например:

(*contra* Д2.1) психологическое состояние школьника может не только не улучшиться, но и, наоборот, пострадать от дисциплинарного давления соблюдать режим дня.

Подрыв Д2.1 отклоняет весь сочинительно связанный аргумент Д2, потому что ставит под сомнение способность группы доводов Д2 служить поддержкой для Д1.

Подведем итоги данного раздела. Абстрактные аргументационные структуры Дунга не подразумевают рассмотрения внутреннего строения аргументов, играющих в них роль не подлежащих анализу атомарных элементов. Если трактовать аргумент как минимальную молекулярную единицу аргументационной структуры, то открываются перспективы для решения ряда задач, нацеленных на обогащение выразительных возможностей абстрактных аргументационных структур. Решение некоторых подобных задач, связанных с ограничениями на атаки, способно привести к чрезмерному усложнению формализмов. Наиболее перспективными представляются два типа задач, опирающихся на изучение внутреннего строения аргументов и способствующих порождению агентами более эффективных стратегий в споре: уточнение целей и типов атак и выявление невыраженных посылок аргументов. Формализмы с маркировками аргументов на аргументационных структурах по сравнению с абстрактными структурами Дунга имеют ряд достоинств, но не лишены недостатков. Основное их преимущество заключается в том, что, не анализируя внутреннего строения аргументов, они позволяют уточнять функции атакуемых и атакующих аргументов.

#### **4.6. Обоснование и убеждение в аргументативном споре**

В этом разделе мы подведем итог главы 4, где были введены ключевые для логико-когнитивной теории понятия «аргументативный спор», «минимальная и стандартная аргументационная система», «позиция агента спора», «аргумент», «слабая и сильная

убедительность позиции агента спора». Последние два понятия являются содержательными интерпретации определенных семантических оснований аргументативных систем, что мы продемонстрировали, предложив доказательства соответствующих теорем.

Понятие аргументативного спора предназначено для того, чтобы зафиксировать структурные и функциональные особенности аргументации на трех уровнях ее анализа:

— на уровне аргументационной структуры, где формализм отражает то, каким образом аргументы, составляющие аргументационные множества, упорядочены относительно друг друга при помощи бинарного отношения *attack*; на этом уровне мы определяем то, что составляет предмет аргументации в обосновании и убеждении — состоятельность и убедительность позиций агентов спора;

— на уровне аргументационных множеств, выражающих позиции агентов спора, а также то, каким образом производится уточнение их внутреннего строения при помощи производного от *attack* отношения *support*; на этом уровне мы исследуем вопрос о том, как агенты расширяют свои позиции в целях их защиты и критики позиций других агентов;

— на уровне отдельных аргументов — молекулярных элементов позиций сторон, где выясняется, каким образом связаны между собой доводы — атомарные элементы аргументов, и какую роль эта связь играет в установлении типа расхождения во мнениях в споре.

В структуре нашей формализованной логико-когнитивной теории понятие аргументативного спора играет роль механизма, при помощи которого функционируют следующие ее составные части:

(1) аргументационная система, моделирующая указанные три уровня анализа аргументации применительно к трем видам аргументации — обоснованию, убеждению и практической аргументации;

(2) когнитивный агент — находящийся за рамками аргументационной системы механизм порождения, распространения и упорядочения позиций агентов спора, представленный в самой системе посредством этой агентной позиции;

(3) формальные теории аргументации — минимальная, стандартная и относительная, — предназначенные для того, чтобы моделировать обоснование, убеждение и практическую аргументацию соответственно.

Минимальная аргументационная система предназначена для моделирования аргументативного спора-обоснования. Эта система основана на доверительной семантике, поэтому главные понятия, при помощи которых мы характеризуем позицию агента спора-обоснования — это слабая или сильная состоятельность позиции. Состоятельность позиции агента спора сводится к бесконфликтности аргументационного множества, составляющего позицию агента спора, и его способности противостоять критике. Позиция агента в обосновании является слабо состоятельной, если выражающее ее аргументационное множество бесконфликтно. Позиция агента в обосновании является сильно состоятельной, если выражающее ее аргументационное множество имеет предпочтительное расширение, а это означает, что всякий аргумент данного множества полностью защищен. Слабо состоятельная позиция — это наислабейшая позиция, которую можно назвать защищенной в споре-обосновании, такая позиция выражена бесконфликтным аргументационным множеством. Самой сильной позицией в обосновании является сильно состоятельная. Теоремы о слабой и сильной состоятельности говорят о существовании в минимальной аргументационной системе соответствующих аргументационных множеств, выражающих эти позиции. Если в споре имеется хотя бы одно бесконфликтное аргументационное множество, то в нем имеется и слабо состоятельная позиция. Оба расширения указывают на бесконфликтный характер аргументационного множества в обосновании, о чем свидетельствует теорема о слабой состоятельности, причем бесконфликтными являются как минимальное, так и максимальное его расширения.

Стандартная аргументационная система предназначена для анализа убеждения как вида аргументации. Убеждение опирается на скептическую семантику. Ключевым предметом убеждения является убедительность позиции, которая устанавливается при помощи функции «рационального судьи», определенной в стандартной аргументационной системе. Убедительность позиции зависит от того, имеет аргументационное множество этой позиции полное или прочное расширение на данной структуре. В споре-убеждении наислабейшей убедительной позицией является слабо убедительная, представленная пересечением аргументационного множества данной позиции с полным расширением данной аргументационной структуры. Это позиция, в которой имеется хотя бы один аргумент, полностью защищенный в данном споре. Сильно убедительная позиция зиж-



дется на прочном расширении выражающего его аргументационного множества. В споре-убеждении ни одной убедительной позиции может и не быть. Теорема о сильной состоятельности свидетельствует, что если в споре имеется сильно убедительная позиция, то она единственная в нем.

В этой главе мы исследовали три типа расхождений во мнениях — сомнение, несогласие и конфликт, выделяемые в зависимости от соотношения аргументов сторон и их аргументационных множеств на начальной стадии спора, и предложили их определения в терминах аргументационных структур.

Мы проанализировали строение аргументационного множества в нескольких ракурсах и выяснили, что главных причин, мотивирующих его изучение в дополнение к аргументационной структуре, имеется три. Это позволяет разграничить аргумент и механизм выявления имплицитных доводов, учесть различие между аксиомными и обычными посылками, выражающими соответственно знания и мнения, а также уточнить адресаты атак и тактику контратак. Выявление невыраженных посылок аргументов нуждается в том, чтобы рассматривать доводы как атомарные несамостоятельные элементы аргументов, однако на уровне аргументационных множеств и аргументационных структур доводами можно пренебречь. Учитывать особенности атак, такие как подрыв, отсечение и опровержение, оказывается удачным тактическим инструментом выстраивания в диалоге критики и защиты. Другие содержательные мотивы для изучения доводов сводятся к специальным задачам исследования, к которым также относится и возможность введения в стандартную аргументационную систему дополнительных ограничений, накладываемых на функцию «рационального судьи», связанных с разграничением между аксиомными и обычными посылками аргументов. В контексте внутреннего строения аргументов мы рассмотрели концепцию маркировки аргументов как конкурирующую идею в анализе аргументационных структур.

## ГЛАВА 5

### ПРАКТИЧЕСКАЯ АРГУМЕНТАЦИЯ

Практическое рассуждение направлено на поиск оптимальной линии поведения путем взвешивания альтернативных, часто несовместимых между собой, способов достижения какой-либо цели. Оно может быть реализовано в позитивной и негативной форме, может иметь разное количество посылок, числом не менее двух, в которых учитываются различные аспекты линии поведения. В силу большой вариативности практических рассуждений, их форма носит описательный характер и может быть указана лишь приблизительно. Позитивная форма практического рассуждения такова:

- (1) цель *Goal* желательна для меня (тебя, всех);
- (2) достижение *Goal* важно (необходимо) в силу *D*;
- (3) чтобы достичь *Goal*, нужно выполнить действие *C*;
- (4) выполнение *C* реально и не приносит вреда;
- (5) значит, ради достижения *Goal* я выполню *C*.

Посылка (1) задает цель конструирования линии поведения, ее центральное звено, к которому присоединяются посылки, выражающие интенцию (3), ценности или нормы, мнения или знания (2) и (4). Каждую из посылок можно развернуть в отдельный аргумент, например:

- (3) чтобы достичь *Goal*, нужно выполнить действие *C*, а не *F*, потому что *C* быстрее и дешевле позволит осуществить *Goal*, чем *F*.

Равным образом, количество посылок нетрудно сократить, например обойтись без посылки (2), выступающей дополни-

тельным подкреплением для *Goal*. Негативная форма практического рассуждения такова:

- (6) цель *Goal* желательна для меня (тебя, всех);
- (7) достижение *Goal* важно (необходимо) в силу *D*;
- (8) чтобы достичь *Goal*, не нужно выполнять действие *C*;
- (9) выполнение *C* невозможно — оно принесет вред;
- (10) значит, ради достижения *Goal* я не стану выполнять *C*.

Разница между негативной и позитивной формами практического рассуждения заключается в том, чтобы отстаивать и критиковать выдвинутую линию поведения, направленную на достижение некоторой цели *Goal*. Соответственно, поддержка линии поведения состоит в поиске средств ее достижения, ценностей и норм, оправдывающих и то и другое, положительных оценках ее реализуемости. Критика линии поведения ставит под сомнение все элементы линии поведения, кроме цели. Критика линии поведения может сопровождаться выдвижением альтернативных линий, преследующих ту же цель, но иными путями. Таким образом, практическая аргументация — это защита и критика линии (линий) поведения, предназначенной для достижения какой-либо цели, неизменной на протяжении спора, относительно которой они выстраиваются в диалоге.

В исследованиях аргументации практическая аргументация стоит особняком. Обоснование и убеждение обычно считаются если не синонимами, то весьма близкими разновидностями аргументации — положение, что они в том или ином смысле относятся к аргументации, олицетворяя различные ее стороны, вряд ли нуждается в отдельном обсуждении. В обосновании и убеждении осуществляется защита или критика одних высказываний при помощи других, для чего высказывания группируются в упорядоченные определенным образом аргументационные множества высказываний. В отличие от этого в практической аргументации речь идет об установлении относительной убедительности утверждений агентов спора об эффективности конкретной линии поведения путем защиты или критики принадлежности ей того или иного элемента. При этом и сама линия поведения рассматривается относительно некоторой цели, разделяемой агентами спора, и убедительность устанавливается тоже относительно этой же цели.

В практической аргументации вопрос об установлении эффективности действия в составе совокупности действий и иных элементов позиции агента спора трактуется иначе, чем это де-

ляется с точки зрения стратегического анализа поведения, т. е. иначе, чем когда исследуют эффективность в утилитарном, инструментальном, нормативном или коммуникативном аспектах. В аргументативном споре-практической аргументации агенты изучают утверждения об эффективности в познавательном ключе, т. е. с точки зрения того, что думают о данной цели и способах ее достижения агенты спора и что они собираются делать, но не с точки зрения того, что они фактически делают, хотя и подразумевается, что если агент защитил в споре некоторую линию поведения, то займется ее реализацией. Познавательный характер объединяет практическую аргументацию, обоснование и убеждение как виды аргументации.

Мы будем рассматривать эффективность действия в составе линии поведения не только относительно цели, ради которой она формулируется, — это составляет особенность практической аргументации, сближающую ее с обоснованием, но также и относительно позиций других агентов спора — это роднит практическую аргументацию с убеждением. Это означает, что в практической аргументации стороны спора обсуждают прежде всего не вопрос о том, какая линия поведения более эффективна для достижения данной цели, но вопрос о том, заявляемая эффективность какой линии поведения более убедительна в споре относительно этой цели и относительно позиций других агентов спора.<sup>1</sup>

В силу этого практическую аргументацию можно рассматривать тройко. Во-первых, ее можно считать обоснованием эффективности поступков и считать акциональным случаем обоснования как разновидности аргументации. Во-вторых, практическое рассуждение можно трактовать как аргументацию, стремящуюся сформулировать эффективную стратегию — линию поведения одного из участников диалога на основе его знаний, мнений, ценностей и намерений. В этом случае практическое рассуждение предстает как разновидность убеждения агентов аргументации и сама аргументация понимается как обоснование мотивации или побуждение придерживаться определенной линии поведения, подтвердившей свою состоятельность

---

<sup>1</sup> По этой причине ранее мы называли этот вид аргументации *склонением к действию* (см.: Лисанюк Е. Н. Когнитивные характеристики агентов аргументации // Вестник СПбГУ. Сер. 6. 2013. Вып. 1. С. 13—21). Однако здесь решено было отказаться от него в пользу более удачного, как кажется, названия — «практическая аргументация».

и убедительность в данном споре. По сути, эти два подхода не выделяют практическую аргументацию как отдельный вид аргументации, фактически отождествляя ее с аргументацией, состоящей из утверждений о высказываниях. Большинство современных исследователей аргументации поступают именно так, за исключением Д. Уолтона, предложившего особые схемы для изучения рассуждений о действиях, а также К. Аткинсон и Т. Бенч-Капона, сформулировавших специальные протоколы для практической аргументации. Результаты этих исследований мы рассмотрим в пп. 5.3 и 5.2. В-третьих, в практическом рассуждении можно видеть особую разновидность аргументации, направленную на выяснение убедительности утверждений об эффективности той или иной линии поведения, которую намерен избрать в своем поведении участник аргументации. В таком ракурсе практическое рассуждение выступает в двух важнейших своих аспектах, на которые мы будем опираться: как рациональная мотивация к принятию определенной линии поведения и как уточнение линии поведения, направленной на достижение некоторой цели. В первом своем аспекте — как рациональное побуждение или склонение к определенной линии поведения, к конкретному действию, практическая аргументация задает более широкое пространство обсуждения, чем это было в случае обоснования или убеждения, где речь шла только об утверждениях, выражающих мнения и знания агентов. Как видно из формы практического рассуждения, в практической аргументации агенты, помимо знаний и мнений, обсуждают намерения, действия, ценности и цель, ради которой все эти элементы выстраиваются в целостную линию поведения. В этом и заключается второй аспект практической аргументации — линия поведения рассматривается в споре относительно некоторой цели, которая принимается всеми агентами данного спора и остается неизменной на его протяжении. Поскольку практическая аргументация в этом аспекте есть относительная в связи с этой целью, постольку относительными являются и аргументационная система, предназначенная для ее моделирования, и убедительность позиции агента спора как ее предмет. В целом, эти два аспекта — многосортность позиции, выражающей линию поведения, и цель этого поведения, относительно которой выстраиваются и обсуждаемые линии поведения и позиции сторон в споре, — позволяют трактовать практическое рассуждение как самостоятельную разновидность аргументации, а не как частный случай одной из двух других ее разно-

видностей — обоснования и убеждения. Одна из задач нашего исследования в этой главе состоит как раз в том, чтобы сформулировать концептуальные основания такого подхода.

Для этого в качестве примера мы будем опираться на Спор о «кухонном соревновании» (см. п. 3.6) и рассмотрим особенности понимания сути практических рассуждений — в пп. 5.1—5.2, где речь пойдет о практическом силлогизме Аристотеля, практическом разуме И. Канта и практической рациональности Дж. Сёрля. В п. 5.3 мы обратимся к диалогической концепции Д. Уолтона и обсудим некоторые предложенные им схемы аргументации, предназначенные для рассмотрения практических рассуждений. В этом разделе нас в особенности будут интересовать критические вопросы, позволяющие атаковать и контратаковать позиции сторон спора, выражающие линии поведения. В п. 5.4. мы сформулируем относительную аргументационную систему для моделирования практической аргументации и продемонстрируем некоторые ее формальные свойства, а в п. 5.5 на примере спора Протагора и Эватла проиллюстрируем, как работает наша логико-когнитивная теория в аспекте анализа практической аргументации и какие нетривиальные выводы касательно этого спора она позволяет получить.

## **5.1. Практический силлогизм и практические рассуждения**

В этом параграфе мы обсудим три особенности умозаключений о целесообразности действий и их отличии от умозаключений об истинности предложений. Во-первых, нас будет интересовать суть различий между этими умозаключениями, и для ее прояснения мы рассмотрим учение о практическом силлогизме Аристотеля и концепцию практического рассуждения Сёрля. Во-вторых, мы уточним когнитивный аспект практических рассуждений, а именно будем искать ответ на вопрос о том, какие части интеллекта «задействованы» при построении теоретических и практических умозаключений, и для этого обратимся снова к Аристотелю, а также Канту и М. Братману. В-третьих, мы изучим вопрос о способах построения практических рассуждений, и для выявления формальной стороны дела обратимся к некоторым современным логическим теориям.

Первым идею о том, что имеется несколько пунктов различий между практическим рассуждением о целесообразности придерживаться той или иной линии поведения и теоретическим рассуждением об истинности некоторого предложения, высказал, по-видимому, Аристотель. Он предположил, что существуют две части интеллектуальной души: одна — научная, другая — рассчитывающая (*to logistikon*), или принимающая решения. Из соображений единства стиля изложения мы будем называть рассчитывающую часть интеллекта практической. Между этими частями интеллекта имеется ряд сходств и различий. Во-первых, они обе направлены на вынесение суждения о чем-либо, но научная ищет истинного суждения, а практическая — правильного стремления, т. е. того, чтобы поступок соответствовал, с одной стороны, некоторой цели, а с другой стороны, некоторым нормам и ценностям. Во-вторых, несмотря на то что обе части интеллекта так или иначе связаны с поиском истинных суждений, этот поиск они осуществляют по-разному. Если научная часть интеллекта ищет доказательства необходимой истинности предложения, полагаясь на умозаключения и первые самоочевидные принципы, то практическая — рассуждает о сознательном выборе на основе морали, права, представлений о благе, пользе и справедливости. Тем самым практическая часть мыслит то, что не необходимо и может быть иначе, а научная — то, что необходимо и не может быть иначе. «Следовательно, коль скоро наука связана с доказательством, а для того, чьи принципы могут быть и такими и иными, доказательство невозможно (ибо все может быть и иначе), и, наконец, невозможно принимать решения о существующем с необходимостью, то рассудительность не будет ни наукой, ни искусством: наукой не будет, потому что поступать можно и так и иначе, а искусством не будет, потому что поступок и творчество различаются по роду».<sup>2</sup>

Сравнивая практическое рассуждение с доказательством, как имеющие общее в суждении, и с творчеством, как имеющие общее в действиях, Аристотель выделяет несколько ключевых рациональных составляющих практического силлогизма как умозаключения о целесообразном поступке: знание, мнение, добродетель и стремление. Стремление — это суждение о постановке цели поступка, мнение и знание необходимо для того, чтобы понимать, какие способы подходят для ее достиже-

<sup>2</sup> Аристотель. Никомахова этика. VI 1140a 35—1140b 30.



ния, а добродетель выступает залогом правильных решений, потому что «причастна верному суждению». «Поскольку существуют две части души, обладающие суждением, рассудительность, видимо, будет добродетелью одной из них, а именно той, что производит мнения, ибо и мнения, и рассудительность имеют дело с тем, что может быть и так и иначе».<sup>3</sup>

Для того чтобы принимать правильные решения, по мнению Аристотеля, недостаточно какой-либо одной из этих частей, потому что могут быть решения разумные, но не основанные на знании или достоверном мнении. Решение может оказаться удачным случайно, если оно не было основано ни на знании или мнении, ни на верном понимании цели. Такое решение нельзя назвать правильным, потому что оно не связывает цель и поступок устойчивым образом. И, наконец, правильное решение всегда подразумевает осознание пользы или выгоды от достижения цели тем или иным способом, а такое осознание в свою очередь опирается на добродетель, которая и делает правильным не только выбор цели, но и способы ее достижения. «Так, если зная, что постное мясо хорошо переваривается и полезно для здоровья, не зная, какое мясо бывает постным, здоровья не добиться, и скорее добьется здоровья тот, кто знает, что постное и полезное для здоровья мясо птиц».<sup>4</sup> В этом примере знание особенностей пищеварения и диеты, а также знание пищевых продуктов служат основанием для достижения цели быть здоровым, а сама цель избрана с точки зрения очевидной пользы для жизнедеятельности человека. Ключевые аспекты понимания Аристотелем особенностей практических рассуждений для удобства сведены в Таблицу 5.1.

Таким образом, Аристотель выделил две главные особенности практических рассуждений. Первая особенность состоит в том, что такое рассуждение есть не действие, но умозаключение, хотя и не носящее необходимого характера, и это роднит практические и теоретические рассуждения. И позитивная и негативная форма практического рассуждения более всего напоминают абдуктивное умозаключение, а это значит, что для достижения цели *Goal* могут найтись и другие пути, нежели те, о которых говорится в заключении. Вторая особенность — это наличие в таком рассуждении стремления как своего рода

<sup>3</sup> Там же. VI 1140b 25—30.

<sup>4</sup> Там же. VI 1140 b 20

Таблица 5.1. Практический силлогизм Аристотеля

	Цель	Форма	Логический статус	Эпистемический статус	Время
Доказательство Практическое рассужде- ние	В себе самом В ином	Мысль Мысль	Необходимое Может быть так или иначе	Знание Знание, мнение, стремле- ние, добродетель	Вне времени В будущее
	В ином	Поступок	Может быть так или иначе	Стремление, действие	В будущее
Творчество					

акционального начала, что сближает практическое рассуждение с поступком и действием. Практический силлогизм Аристотеля, рассмотренный им в «Никомаховой этике», и его двоякая характеристика, как рассуждения и как действия, послужили краеугольным элементом того, что в дальнейшем стали называть практической философией.

Выявленные Аристотелем две особенности практических рассуждений — не единственная пара затруднений в анализе подобных рассуждений. Имеется еще одна пара затруднений, в некотором роде дополняющая Аристотелю пару: уникальность действия и консеквенциалистский характер рассуждения о нем.

Не необходимый характер практического силлогизма «компенсируется» уникальностью действия. Когда агент реализует действие, стремясь посредством его достичь своей цели, это исключает возможность того, что агент одновременно реализует другие альтернативные ему действия, в которых может быть заинтересован и которые могут быть желательны для него и в аспекте той же самой цели, и в аспекте других целей. По этой причине уникальность действия, хотя и не обеспечивает необходимый характер практического заключения, ведущего к нему, тем не менее выступает достаточным основанием для того, чтобы альтернативные линии поведения, содержащие другие действия, не были осуществлены. Вместе с тем, подобная «уникальность» действия не отменяет того, что даже в момент его реализации, являющийся одновременно моментом «нереализации» альтернативных действий, интеллектуальный агент спо-

собен сохранять и часто сохраняет содержащие их альтернативные линии поведения в своей памяти.

Консеквенциалистский характер рассуждения о действии состоит в следующем. Всякое реализованное действие, помимо цели, ради которой оно было совершено, обычно имеет ряд других последствий, которые могут быть как желательны, так и нежелательны для агента. Если агент предвидел нежелательные последствия и степень их нежелательности достаточно высока, то еще на стадии формулирования линии поведения он может отказаться от выполнения данного действия и, возможно, также от достижения намеченной цели. Идея рационального оценивания последствий при планировании действий сближает акциональный характер поступка с теоретическим умозаключением, хотя это сближение и происходит специфическим образом.

Следовательно, во-первых, несмотря на то что, по Аристотелю, практический силлогизм не носит необходимого характера, выполнение агентом определенного действия носит необходимый характер в том, что исключает одновременное выполнение им альтернативных действий с той же целью. Во-вторых, несмотря на то что действие — это не умозаключение и поэтому не может быть валидным в том же смысле, что и умозаключение, рассуждение о последствиях выполнения данного действия способно повлечь отказ от действия на основе негативной оценки последствий или, наоборот, его осуществление, если последствия считают желательными. В силу этого применительно к практическому рассуждению можно говорить об устойчивой связи между действием и его последствиями в той мере, в какой последствия влияют на принятие агентом решения действовать определенным образом.

Тот факт, что имеется устойчивая связь между выполнением действия и практическим рассуждением о содержащей его линии поведения, учитывающим последствия реализации действия, в некоторой степени объясняет принадлежность к линии поведения определенных элементов практического рассуждения по ее созданию. Вместе с тем наличие такой связи мало что сообщает собственно о строении линии поведения. В ходе обсуждения позиции агента обоснования и убеждения мы говорили о том, что точкой зрения в ней выступает аргумент, выражающий мнение агента, а опирается точка зрения на аргументы, содержащие другие мнения и знания агента и принадлежащие его позиции. В позиции агента практической аргу-

ментации аргументом, играющим роль точки зрения, является намерение (см. п. 5.2). Разумеется, и в этом случае точка зрения-намерение опирается на знания и мнения агента, но возникает вопрос о ценностях, целях и желаниях. Являются ли все эти элементы посылками практического рассуждения о намерении относительно данной цели, или подобное утверждение отражает лишь удобство перенесения на практическое рассуждение того, как строится теоретическое умозаключение? Иными словами, являются ли структурные элементы линии поведения посылками практического рассуждения, заключением которого выступает намерение, или такая аналогия с теоретическим рассуждением контрпродуктивна? Ранее мы подчеркивали, что в нашей логико-когнитивной теории рассматриваем позицию агента как целостную молекулярную единицу аргументации. В практической аргументации такой подход оказывается весьма уместным, потому что в условиях нестроого и отменяемого характера практических рассуждений позволяет, когда речь идет об анализе спора, абстрагироваться от особенностей внутреннего строения позиции агента, что мы сделаем, когда будем рассматривать относительную аргументационную систему в п. 5.4. Вместе с тем, как и в обосновании и убеждении (см. п. 4.5), анализ внутреннего строения (аргументационного множества) позиции агента в практической аргументации оказывается весьма существенным аспектом исследования, когда речь идет о защите и критике. В свете этих соображений обратимся сначала к вопросу о том, каким образом конструируется позиция агента в практической аргументации, выражающая определенную линию поведения и обсудим это при помощи разграничения свободы воли и свободы выбора. Затем перейдем к вопросу о структурировании позиции агента, где будем опираться на идеи Дж. Сёрля о практических рассуждениях.

Выстраивание агентом линии поведения, обсуждаемой в практической аргументации и включающей в себя его мнения и знания об имеющейся ситуации и желаемой ситуации, сопутствующих факторах, ценностях и намерениях агента, отражено в многосортном характере позиции агента практической аргументации. Имеется весьма широкая по характеру и содержанию совокупность вопросов, ответы на которые подразумеваются в позиции агента и указывают на то, что линия поведения агента определенным образом устанавливает связь между его свободой воли и свободой выбора. К таким вопросам относятся, например, следующие: сформирована ли линия поведения

под влиянием внешних обстоятельств, обусловлена ли она исключительно личными намерениями агента достигнуть данной цели, каковы ценности, на которые ориентируется агент при выборе средств ее достижения, каким образом агент оценивает последствия своих действий, и т. п. Идея о том, что линия поведения призвана отвечать на ряд критических вопросов, и это реализуется в практической аргументации, составляет краеугольный камень диалектической концепции аргументации Д. Уолтона. К обсуждению самих критических вопросов в этом ракурсе мы обратимся в п. 5.3. Здесь достаточно будет подчеркнуть, что эти вопросы указывают на то, что многосортность позиции агента практической аргументации носит необходимый характер.

Свобода выбора агента лежит в основании его желания и стремления к цели, а свобода воли составляет фундамент для осознания ситуации планируемого поступка, оценки средств, ограничений и возможностей достижения его цели. В практической аргументации интенциональные и интеллектуальные аспекты линии поведения предстают в форме позиции агента, заявляемой в споре в познавательных целях. По этой причине граница между тем, каким образом агент в споре с другими агентами изучает практические и теоретические аспекты своей линии поведения и линий поведения других агентов, сводится к тому, что такого рода познавательная деятельность, будучи таковой по существу, становится целиком практической по своему предмету, как направленная на действия и поступки. «Теоретическое применение разума занималось предметами одной только познавательной способности, и критика разума в отношении этого применения касалась, собственно, только чистой познавательной способности... Иначе обстоит дело с практическим применением разума. Здесь разум занимается определяющими основаниями воли, а воля — это способность или создавать предметы, соответствующие представлениям, или определять самое себя для произведения их (безразлично будет ли для этого достаточная физическая способность или нет), т. е. свою причинность. В самом деле, здесь разум может по крайней мере дойти до определения воли и всегда имеет объективную реальность постольку, поскольку это зависит от волеия».<sup>5</sup> Делиберативный характер практического рассуждения

---

<sup>5</sup> Кант И. Критика практического разума // Кант И. Соч. в 4 т. Т. 1. М., 1965. С. 326.

прямо указывает на то, что агент предпринимает такое рассуждение в познавательных целях, хотя и рассматривает эти цели как средство для формулирования линии поведения. То обстоятельство, что соотношение целей и средств в практическом рассуждении весьма подвижно и агент далеко не всегда может четко определить, какой элемент его рассуждения выступает целью, а какой средством, свидетельствует в пользу того, что способ соединения отдельных элементов в позиции агента практической аргументации носит непостоянный характер. Вообще говоря, упорядочение и переупорядочение позиции агента в процессе спора — это необходимое свойство аргументативных споров, о котором ранее уже шла речь, однако в практической аргументации это свойство приобретает особое звучание в силу ее многосортности и неоднозначности связей между ее элементами.

Идея свободного выбора заключается среди прочего и в том, что в условиях наличия осознаваемых агентом обязательств или неизбежных обстоятельств, связанных с достижением желаемой цели, агент может выбрать, следовать ли такого рода требованиям, учесть те или иные обстоятельства или пренебречь ими. Иными словами, формулируя линию поведения, агент в любом случае *выбирает*, какие именно аспекты и этапы достижения поставленной цели в итоге станут элементами его позиции в практической аргументации. Таким образом, помимо разграничения на теоретический и практический разум, практическая аргументация опирается на разграничение воли и выбора, причем элементы второго разграничения предстают как разумные и рациональные, будучи выражены при помощи соответствующих частей позиции агента спора.

В отличие от свободы воли — необходимого и достаточно-го условия разумности, согласно И. Канту, — свобода выбора есть причина поступков, цели которых многообразны и не всегда соответствуют тому, как следовало бы поступать, исходя из долга и разумности. «Разумное существо может с полным основанием сказать о каждом своем нарушающем закон поступке, что оно могло бы и не совершить его, хотя как явление этот поступок в проистекшем времени достаточно определен и постольку неминуемо необходим».<sup>6</sup>

В свете идеи когнитивного многообразия многосортность позиции агента практической аргументации выражает оба раз-

---

<sup>6</sup> Там же. С. 426—427.

граничения: между теоретическими и практическими способностями разума, и между разумной волей и рациональным выбором. Первое разграничение выводит практические рассуждения за рамки дедуктивной валидности, что отчасти «компенсируется» уникальностью действия и консеквенциалистским характером практических рассуждений. Второе разграничение помещает практическое рассуждение в сферу действия нестрогих правил, санкционируя тем самым ограничение *Rule* в относительной системе лишь отменяемыми правилами *D-Rule*.

Оба этих соображения — о недедуктивном, или отменяемом, характере практического рассуждения, и различиях между теоретическим и практическим разумом — стали центральными темами современных философских дискуссий о сути интенций и интенциональных состояний, развернувшихся во второй половине XX века преимущественно в попытках ответить на два вопроса: в чем состоит разумная мотивация действия и в какой момент рассуждения о действии это рассуждение трансформируется в действие. Чтобы различать эти вопросы терминологически, мы, следуя устоявшейся традиции, будем рассуждение и действие во втором вопросе называть интенциональным состоянием и интенцией соответственно, а термин «намерение», в свою очередь, зарезервируем, для того чтобы называть это рассуждение-действие элементом позиции агента практической аргументации.

Дискуссии по второму вопросу берут свое начало в опубликованной в 1963 году статье Д. Давидсона «Действия, основания и причины»,<sup>7</sup> где интенция трактовалась как отношение агента к действию, которое этот агент намеревается осуществить. Давидсон пытался преодолеть жесткую аристотелевскую дистинкцию между мыслью о действии и самим поступком, сформулировав некое промежуточное понятие. Однако такое понятие оказалось не слишком жизнеспособным, и в дальнейшем он вернулся к тому, чтобы разграничивать мысль и действие. Дискуссии 70—80-х годов продолжили попытки Давидсона, но далее того, чтобы принимать то ментальную, то акциональную сторону в этом вопросе, дело не пошло. Итог дискуссиям об интенциях подвел М. Братман, предложивший трехкомпонентную модель деятельности рационального агента,

---

<sup>7</sup> *Davidson D. Actions, Reasons and Causes // Essays on Actions and Events. Oxford: Oxford University Press, 1980. P. 6.*



которая на сегодня является одной из наиболее влиятельных в мультиагентных исследованиях. Он полагал, что интенция — это особый вид действия, содержанием которого выступает определенная ситуация. Интенция имеет место, когда рассуждения о том, зачем нужно данное действие, какое желание и каким образом оно исполняет и т. п., окончены, и агент уже фактически приступил к его выполнению, связал самого себя обязательством поступать определенным образом, хотя физически, быть может, еще ничего и не сделал.<sup>8</sup> Тем самым Братману удалось преодолеть жесткую дистинкцию Аристотеля. Братман считал, что интенция — это действие, рождающееся из практического рассуждения, а «практическое рассуждение имеет дело с взвешиванием доводов „за“ и „против“ конкурирующих между собой возможностей, в котором соответствующие доводы основаны на том, чего желает, что ценит и о чем беспокоится агент, а также на том, во что агент верит».<sup>9</sup> Таким образом, ключевым вкладом Братмана в понимание сути практических рассуждений в добавление к мнению и желанию, выделенным еще Аристотелем, является интенция — особое акциональным образом понимаемое положение дел, которое агент сознательно стремится реализовать, или особое действие, порождаемое мыслью о принятом агентом решении поступать определенным образом.

Эта идея Братмана была подхвачена специалистами в области искусственного интеллекта и нашла свое применение в *BDI*-логиках, или логиках «убеждений, желаний, интенций», где эти части интеллектуального агента, наряду с его знаниями, участвуют в решении задачи моделирования поведения агента от создания им планов действий вплоть до их осуществления. Убеждения, которые мы здесь называем мнениями, а также желания и интенции оказалось необходимым добавить к профилю интеллектуального агента, до этого наделяемого лишь знаниями, для того чтобы выявить механизмы, посредством которых планирование поступков, альтернативных линий поведения и оценку их эффективности агентом отграничивают от действий агента по их реализации, а потом уточняют наличие закономерных связей между ними. Отметим, что собствен-

---

<sup>8</sup> *Bratman M. E.* Intentions, Plans and Practical Reason. Cambridge, MA.: Harvard University Press, 1987. P. 20.

<sup>9</sup> *Bratman M. E.* What is intention? // MIT press / Ed. P. R. Cohen, J. Morgan, M. E. Pollack. Cambridge MA, 1990. P. 17.

но порождение планов в смысле их создания в *BDI*-логиках не рассматривается.

Мнения, желания и интенции в *BDI*-логиках трактуются как промежуточные ментально-акциональные состояния, ведущую роль среди которых играет интенция. Профиль намеревающегося действовать определенным образом интеллектуального агента в *BDI*-логиках предстает в виде двух иерархий: линий поведения, из которых агент выбирает наиболее предпочтительную для него, и элементов самого интеллектуального агента, в большей или меньшей степени повлиявших на выбор данной линии (см. п. 3.6). Моделирование поведения интеллектуального агента в *BDI*-логиках осуществляется при помощи формализмов, сконструированных в рамках трех основных платформ: мультимодальных и динамических логик на основе структур линейного времени,<sup>10</sup> а также на основе моделей-графов ветвящегося времени.<sup>11</sup> Обе иерархии в практической аргументации находят свое выражение в многосортной позиции агента, выдвигающей для обсуждения в споре наиболее предпочтительную для него линию поведения, направленную на достижение избранной цели.

Вопрос о структуре делиберативной мотивации к действию поднимает в своей влиятельной книге «Рациональность в действии» Дж. Сёрль. Нас будут интересовать четыре положения из этой книги, связанные между собой, а также с тем, каким образом в практическом рассуждении агент порождает линии поведения и как он выбирает из них ту, которой намеревается далее придерживаться. Первое из них касается формальных ограничений применения консеквенциалистских моделей в практических рассуждениях, второе — поможет уточнить суть отношения атаки в практической аргументации, третье положение говорит о том, что невозможно точно установить, какой именно элемент линии поведения «отвечает» за ту или иную часть интеллектуального агента, выраженную в его позиции в споре, а четвертое — затрагивает особенности понимания бесконфликтной позиции агента в споре применительно к практической аргументации.

---

<sup>10</sup> *Cohen P. R., Levesque H. J. Intention is Choice with Commitment // Artificial Intelligence. 1990. Vol. 42 (3). P. 213—261.*

<sup>11</sup> *Rao S., Georgeff M. P. Modeling Rational Agents within a BDI-Architecture // Proceedings of the 2nd International Conference on Principles of Knowledge Representation and Reasoning. San Francisco, 1991. P. 473—484.*

Первое положение заключается в том, что дедуктивной логики практического разума не существует. Отряд значимых мыслителей, высказавших подобные предупреждения, весьма многочисленный и включает в себя, кроме Аристотеля и Канта, о которых выше уже шла речь, также Платона, Протагора, Боэция, Фому Аквинского, Юма, неокантианцев и большинство сторонников философии позитивизма XIX и XX веков. По существу, вердикт Сёрля в этом вопросе мало чем отличается от других авторитетных предупреждений. Его позицию мы хотим рассмотреть здесь подробно по двум причинам. Первая заключается в том, что Сёрль исследует не практический разум сам по себе, но то, каким образом разум мыслит о действиях и *действует*, хотя и делает это особым образом. В этом состоит ключевое отличие концепции Сёрля от других предупреждений, сближающее его с идеями М. Братмана. Вторая причина связана с тем, что Сёрль отказывает практическому разуму в дедуктивной строгости не только в силу принципиального отличия практического разума от теоретического, или мысли от намерения-стремления, о которых много говорилось и до него. Сёрль настаивает на неприменимости в практическом рассуждении классической модели рациональности, согласно которой тот, кто желает некоторой цели, желает также и средств ее достижения, из которых способен выбрать подходящее, и последствий ее достижения при помощи данных средств. Если выбор средств достижения цели согласуется с классической моделью — потому что всякая цель, будучи достигнутой, подразумевает некоторые средства своего достижения, — то принятие последствий ее достижения во всей их тотальности представляется крайне сомнительным. Сёрль полагает, что неприменимость классической модели, настаивающей на принятии последствий, коренится в особом статусе желаний и намерений в рамках линии поведения. «Человек, имеющий намерение, не должен намереваться достичь всех последствий своего намерения. Он имеет обязательство лишь относительно тех средств, которые необходимы для его целей».<sup>12</sup> Это означает, что, в отличие от теоретических, практические рассуждения не могут быть замкнуты на операцию взятия следствий, что в свою очередь говорит о том, что консеквенциалистские модели практических рассуждений, о которых выше шла речь, имеют

---

<sup>12</sup> Сёрль Дж. Рациональность в действии / Пер. с англ. А. Колодия, Е. Румянцевой. М., 2004. С. 294.

существенные ограничения, особенно их позитивная форма. Из этого вытекает еще одно существенное соображение. Практическое рассуждение не может быть указанным образом замкнуто также и в отношении своих «подмножеств», а именно только средств и целей, только намерений и целей и т. п., т. е. из того, что цель достигнута, не следует с необходимостью, что она достигнута именно средствами, о которых позаботился агент, и невозможно полностью исключить контингентные по отношению к линии поведения агента факторы.

Второе положение предостерегает против того, чтобы считать желания или предпочтения агента своеобразными «входными данными» практических рассуждений и видеть в них некие универсальные посылки, предшествующие решению действовать определенным образом. «Вы не можете предположить, что набор желаний непременно предшествует размышлению. Более того, это не тот случай, когда все факторы мотивации располагаются на одном уровне».<sup>13</sup> Многообразие и многоуровневость линии поведения не только не позволяет сконструировать позицию агента в практической аргументации наподобие валидной формы умозаключения, но также не дает возможности говорить о переупорядочении позиции агента практической аргументации относительно контраргументов других агентов спора в том же смысле, что в обосновании и убеждении. По этой причине атака на один из элементов позиции агента, отклоняющая ее в практической аргументации, атакует и всю линию поведения, составляющую позицию агента в споре, отвергая ее целиком и одновременно выдвигая альтернативную линию поведения для достижения той же цели. В равной степени и отклонение атаки — это выдвижение новой линии поведения взамен и атакующей и атакованной.

Третье положение говорит о том, что невозможно достоверно определить, что именно в собственной линии поведения агент считает намерением, желанием, целью или средством ее достижения. В особенности это касается целей и средств. «Трудной частью практического разума является понимание того, что представляют собой цели. Некоторые из них являются желаниями, но другие — неустранимыми, независимыми от желаний основаниями для действия. Такие основания есть почва для желания; но само желание не есть почва для основания. Если вы видите, что у вас есть основания сделать что-то, чего

---

<sup>13</sup> Там же. С. 149.

вы не желаете, вы увидите, что должны это сделать, и *a fortiori* должны хотеть это... Кроме того, даже после определения факторов мотивации и оснований для действия, как зависимых, так и не зависимых от желаний, весь набор редко становится непротиворечивым. Вы не можете делать все, что хотите, или все, что должны сделать... Но даже если вы можете решить эту проблему вполне рационально, то все равно не сумеете провести четкое различие между целями и средствами».<sup>14</sup> В логико-когнитивной теории это обстоятельство мы будем учитывать следующим образом. Во-первых, как уже говорилось выше, позицию агента спора мы рассматриваем целиком, и отношения атаки и контратаки между аргументами, принадлежащими позициям разных агентов, хотя и трактуются в содержательном смысле несколько иначе, чем в обосновании и убеждении, не выходят за рамки абстрактного понимания атаки на аргументационной структуре. Во-вторых, исследуя отношения между позициями агентов в споре, мы будем исходить из того, что намерение, желания, знания, мнения и ценности — всякий элемент позиции агента, кроме цели, в той мере, в какой он представлен в этих позициях, — могут вызывать разнообразную критику. Например, атаки на мнения, выражающие в позиции агента его представления о ситуации, вызывающей данное действие *C*, и его последствиях, а также намерения по осуществлению *C* могут быть содержательно истолкованы следующим образом:

— истинны ли утверждения о данной ситуации? о ситуации, наступающей в результате выполнения действия *C*?

— если утверждения о начальной и результирующей ситуациях верны, влечет ли данное действие *C* именно эти последствия? реализует ли оно в действительности данную цель *Goal*?

— имеются ли другие действия, отличные от *C*, реализующие *Goal*?<sup>15</sup>

Поскольку мы моделируем практическую аргументацию при помощи абстрактных аргументационных структур, постольку относительная непрозрачность строения линии поведения агента, а также невозможность окончательной и точной идентификации ее элементов не вызывает серьезных затрудне-

<sup>14</sup> Там же. С. 150.

<sup>15</sup> Atkinson K., Bench-Capon T., Atkinson K., Bench-Capon T. Practical reasoning as presumptive argumentation using action based alternating transition systems // Artificial Intelligence. 2007. Vol. 171. P. 858.

ний и вполне может быть понята абстрактно без ущерба для анализа самой аргументации.

Имеется и другой способ учесть в практической аргументации непрозрачность строения и нечеткость идентификации линии поведения — это презумпции агентов относительно содержания позиций и истолкования диалоговых ходов друг друга. В соответствии с этим подходом агенты в ходе практической аргументации строят определенные презумптивные представления относительно строения позиций и действий в диалоге друг друга и, по сути, формулируют свои аргументы в споре, ориентируясь в большей степени на собственные представления о позиции агента спора и о содержательной мотивации его диалоговых ходов. Подобные презумпции могут быть поняты в функциональном или в онтологическом смысле. Функциональная трактовка презумпций в большей мере характерна для диалектических концепций аргументаций, а онтологическая — для формальных подходов. В первом случае презумпции выступают в роли способа интерпретации аргументов других агентов спора на прагма-лингвистическом уровне диалога. «Прагматические презумпции могут иногда вступать в конфликт с эпистемическими презумпциями и презумпциями относительно фактов, и возникающий подобным образом конфликт следует разрешать с учетом культурной и контекстуальной обусловленности противостоящих друг другу утверждений. Этот принцип объясняет, почему одни и те же импликатуры, как правило, бывают успешными в одном и том же контексте и в сообществе говорящих, придерживающихся одинаковой иерархии презумпций, а непонимание случается, когда конфликт запускается различиями в типах диалогов и транскультурным характером коммуникации. В соответствии с таким взглядом, импликатуры могут быть поняты как объяснения неудач в коммуникативных ожиданиях. Если коммуникативные ожидания вступают в конфликт, то цели агента или послышки в составе его позиции при реконструкции в условиях недостатка подтверждения могут быть истолкованы в духе наилучшего объяснения».<sup>16</sup> Идея «наилучшего объяснения» в качестве функциональной презумпции зиждется, в свою очередь, на презумпциях разумности агентов коммуникации и когнитивного многообразия, потому что в противном случае выведение импликатур было бы с не-

---

<sup>16</sup> Macagno F. Presumptive reasoning in Interpretation. Imlicature and conflicts of presumptions // Argumentation. 2012. Vol. 26. С. 262.

обходимостью неуспешным. Эта идея также хорошо согласуется с теоретико-игровым и стратегическим подходами к аргументации.

Другим вариантом функциональной трактовки презумпции является идея Т. Бенч-Капона об использовании ценностей в качестве критерия при оценке эффективности атаки и отклонения аргументов в аргументации, касающейся действий. Суть его идеи заключается в том, чтобы вместо абстрактно понимаемой критики аргумента при помощи атаки и его защиты посредством контратаки опираться на ценности, продвижению которых способствует или, наоборот, препятствует данное действие, выраженное аргументом. В этом случае всякий аргумент считается связанным с какой-либо ценностью, и чтобы учесть ее, в формализм, задающий аргументационную структуру, добавляют элемент *Value* в качестве члена кортежа. Далее на основе скептической семантики установление прочного и предпочтительного расширения на данной структуре осуществляется посредством установления иерархий ценностей, подразумеваемых в аргументах. Согласно Бенч-Капону, практическому рассуждению свойственны три особенности. Во-первых, оно контекстуально зависимое в широком смысле — зависит от конкретной ситуации и ее понимания конкретным агентом, всегда имеет в виду именно этого агента, а не какого-то другого и относится к определенному времени. Во-вторых, поскольку агенты различаются в своих стремлениях и желаниях, между ними всегда имеется несогласие в отношении того, как нужно поступать в данной ситуации. В-третьих, иерархия предпочтений агентов, формулируемых в процессе принятия решения действовать определенным образом, не может быть установлена как исходная вне контекста данного решения. Ответом, позволяющим адекватным образом учесть эти три особенности, и выступает ценностно-ориентированная аргументационная структура (*value-based argumentative structure*), в которой подразумевается, что всякий агент, совершая некоторое действие и заявляя об этом при помощи аргументов в споре, отстаивает определенную ценность.<sup>17</sup>

Онтологическая трактовка презумпций относительно агентов аргументации восполняет пробелы в представлениях агентов о позициях друг друга, касающихся различных элементов

---

<sup>17</sup> *Bench-Capon T., Doutre S., Dunne P.* Value-based argumentation frameworks // *Artificial Intelligence*. 2002. Vol. 171. P. 444—453.



их позиций — ценностей, намерений и мнений, или только мнений, когда речь не идет о практических рассуждениях. В современных публикациях, посвященных презумптивным аргументационным структурам (*assumption-based argumentative frameworks, ABA*), исследуется то, каким образом влияют на установление полных и более сильных расширений предположения относительно невыраженных посылок аргументов, добавляемые в аргументационные структуры и бесконфликтные множества аргументов, заданные на них. Дунг и некоторые другие авторы считают, что презумптивные аргументационные структуры есть частный случай абстрактных аргументационных структур, когда отношения атаки и ее отклонения трактуются посредством только строгих правил.<sup>18</sup> Вместе с тем М. Каминаде и др. удалось показать, что сведением к строгим правилам особенности презумптивных аргументационных структур не ограничиваются — имеются и другие различия между ними для более сильных, чем полное, расширений аргументационных структур.<sup>19</sup>

Наконец, четвертое из интересующих нас положений касается идеи Дж. Сёрля о том, что практическое рассуждение отражает конфликт мотиваций агента, касающихся его действий, направленных на достижение определенной цели. Это положение является наиболее важным в свете логико-когнитивной теории наряду со связанным с ним положением о том, что части линии поведения не могут выступать наподобие посылок рассуждения и не являются «входными» данными решения о действии. «Практическое рассуждение обязательно предполагает разрешение конфликтов желаний и других видов факторов мотивации... тогда как теоретическое рассуждение не касается конфликтов убеждений. Практическое рассуждение обычно занимается урегулированием конфликтов между противоречащими друг другу желаниями, обязательствами, потребностями, требованиями и так далее».<sup>20</sup> В том, что теоретическое рассуждение не касается конфликтов убеждений, Сёрль заблуждается,

---

<sup>18</sup> *Dung P. M., Kowalski R., Toni F.* Assumption-based argumentation // *Argumentation in Artificial Intelligence* / Ed. G. Simari, I. Rahwan I. Springer 2009. P. 199—218.

<sup>19</sup> *Caminada M., Sá S., Alcántara J., Dvořák W.* On the Difference between Assumption-Based Argumentation and Abstract Argumentation // *IFCoLog Journal of Logic and its Applications*. 2015.

<sup>20</sup> Сёрль Дж. Рациональность в действии. С. 280.

на наш взгляд, и подобное заблуждение чрезвычайно распространено. Всякая аргументация, включая строгое доказательство, преследует цель отклонить противоположное мнение, несмотря на то, что при построении доказательства возражения и сомнения никак не учитываются. Отличие строгого доказательства состоит здесь, по-видимому, в стремлении путем демонстрации необходимой истинности доказываемого положения разом отбросить все возможные его опровержения или даже сомнения в нем. В равной степени и любое другое рассуждение, вне зависимости от того, стремится оно к убеждению другого агента или фокусируется на обосновании одной-единственной позиции, является попыткой разрешить расхождение во мнениях по поводу каких-то положений. Другое дело, что такое расхождение, преимущественно в обосновании и доказательстве и особенно в наислабейшей его форме — в форме сомнения, часто лишь подразумевается как возможное возражение к точке зрения.

Иначе обстоит дело с практическим рассуждением, где конфликт мотиваций присутствует с самого начала. По этой причине мы считаем, что конфликт мотиваций относительно способов достижения выбранной агентом цели есть не что иное, как попытка агента рациональным образом санкционировать избрание им какой-то одной линии поведения. Эта попытка может осуществляться как в форме монологического рассуждения о взвешивании альтернатив «за» и «против», так и в коммуникативной форме, когда в обсуждении альтернатив вовлечены несколько агентов. Ни монологическая, ни коммуникативная форма такого рассмотрения никак не отменяет того, что подобный познавательный проект реализуется посредством аргументации перед лицом другой позиции, выраженной альтернативной линией поведения. Таким образом, практическая аргументация в еще большей степени, нежели обоснование и убеждение, имеет право называться познавательной деятельностью, осуществляемой агентами совместно и в коммуникативной форме.

Другим выводом из идеи Сёрля о принципиальной «конфликтности» практического рассуждения является соображение о том, что бесконфликтное аргументационное множество в практической аргументации нуждается в особой содержательной трактовке по сравнению с тем, как оно трактовалось в обосновании и убеждении. Если ранее достаточно было указать на отсутствие в нем атак, чтобы считать его бесконфликтным, то теперь потребуется идея выполнимости линии поведения, под

которой мы будем понимать отсутствие пар соответствующих элементов, принадлежащих одной линии поведения, которые атаковали бы друг друга.

Завершая содержательное обсуждение особенностей практических рассуждений, мы хотим подчеркнуть два важных соображения. Первое связывает эти особенности с тем, каким образом агенты в споре конструируют свою позицию и распознают позиции других агентов, а второе связывает практическую аргументацию с идеей когнитивного многообразия. Поскольку в силу множества изложенных выше соображений нельзя говорить о строгости практических рассуждений в том же смысле, в каком говорят о строгости теоретических рассуждений, постольку идея когнитивного многообразия агентов, подразумевающая различные рациональные стандарты строгости рассуждений, в практической аргументации звучит еще более громко, нежели в связи с обоснованием и аргументацией. При этом в силу недостаточной прозрачности строения линии поведения и невозможности точной его идентификации в споре в практической аргументации залогом рациональности этих различных стандартов выступает то, что мы называли в п. 3.3 интенциональным аспектом этой идеи. «Когда люди не соглашаются друг с другом в том, какое решение следует принять, это происходит не потому, что они сделали какую-то логическую ошибку или ошиблись в вычислениях. По существу, они обсуждают правило, которое нужно применить, основания, которые необходимо принять в расчет, значение, придаваемое ценностям, интерпретации и оценки фактов».<sup>21</sup>

## **5.2. Линия поведения: строение, защита и критика**

В практической аргументации агенты обсуждают свои позиции, представляющие собой линии поведения, нацеленные на достижение какой-то цели *Goal*. В таком споре речь идет в первую очередь об убедительности позиций относительно этой цели, разделяемой участниками спора, и достоверность утверж-

---

<sup>21</sup> *Perelman H. Justice, Law and Argument. Dordrecht: D. Reidel Publishing Company, 1980. P. 150.*

дений, как и обоснованность позиций сторон, выполняют вспомогательную функцию. Линия поведения, составляющая позицию агента в споре, помимо *Goal*, содержит три группы элементов, несводимых друг к другу, которые условно можно назвать следующим образом: акциональные, пропозициональные и модальные. Провести границу между ними необходимо для того, чтобы уточнить адресаты атак и контратак на аргументационной структуре спора. Элементы аргументационного множества, составляющего позицию агента в практической аргументации, за исключением *Goal*, принадлежат либо акциональному, либо пропозициональному сегменту линии поведения, и эти подмножества аргументов не пересекаются. Аргументы, принадлежащие пропозициональному сегменту линии поведения, могут быть атакованы только аналогичными пропозициональными аргументами другого агента. Аналогичным образом обстоит дело и с акциональными аргументами. Подобную организацию атак и контратак хорошо иллюстрирует Спор о «кухонном соревновании» (см. с. 300). Аргументы, принадлежащие модальному сегменту, играют «пограничную» роль.

Акциональные элементы линии поведения — это собственно цель *Goal*, стоящая особняком в этом сегменте и на всей аргументационной структуре выступающая в роли константы, а также намерения и желания — они и составляют этот сегмент. Намерения и желания носят стратегический характер и в смысле реализуемости представляют собой смешанную стратегию, потому что, выстраивая последовательность своих действий по достижению *Goal*, агент вероятностным образом ранжирует способы ее достижения. Этот сегмент линии поведения, если взять его в отрыве от пропозициональных и модальных элементов данного аргументационного множества, по-видимому, можно представить в виде игры с неполной и несовершенной информацией, где участниками игры будут природа и другие агенты. Вместе с тем в составе позиции агента в споре акциональные элементы линии поведения играют другую роль, по сравнению с тем, если бы их рассматривали в качестве ходов некоторой стратегии. В контексте позиции агента и взятые вместе с другими принадлежащими ей элементами, они служат для решения познавательной задачи установления относительной убедительности избранной агентом линии поведения, демонстрирующей способность противостоять критике со стороны других агентов, выдвигающих конкурирующие линии поведения для достижения той же цели *Goal*.

Такие элементы обсуждаемых в споре линий поведения, как мнения и желания, которые мы называем пропозициональными, потому что они выразимы посредством высказываний, предназначены для того, чтобы подкреплять намерение, играющее в позиции агента главную роль, и защищать его от критики со стороны других агентов в споре. Пропозициональные элементы позиции агента спора можно представить в виде аргументационного множества, выражающего только знания и мнения агента, и составляющего позицию агента спора в обосновании или убеждении. Отчасти для того чтобы проиллюстрировать это обстоятельство, мы на основе одного и того же сюжета «кухонных дебатов» конструируем два примера. Первый из них это «кухонный спор», служащий примером спора-убеждения и с некоторыми оговорками используемый нами также в качестве примера для обоснования, а второй — это Спор о «кухонном соревновании», призванный показать различия и сходства практической аргументации, примером которой он является, и двух других ее видов.

В модальный сегмент линии поведения мы помещаем ценности, которые являются непостоянным элементом линии поведения и позиции агента в практической аргументации, причем ценности «непостоянны» и в том смысле, что линия поведения может быть выдвинута без них, и в том смысле, что если она их содержит, то ценности не всегда выступают самостоятельным сегментом в ней и могут выполнять определенные функции в составе других ее сегментов. Содержательная функция ценности в контексте линии поведения заключается в подкреплении намерений как ее акциональных элементов и мнений как пропозициональных элементов. Во многих случаях споров ценность может либо неявным образом подразумеваться в составе позиции агента, как это происходит, на наш взгляд, в Спор о «кухонном соревновании», либо вовсе отсутствовать. Несмотря на такой пограничный характер, ценность, в особенности если она эксплицитно заявлена в качестве элемента линии поведения, строго говоря, несводима ни к ее пропозициональному сегменту, хотя и может быть истолкована абстрактно как принадлежащее к нему мнение, ни к ее акциональному сегменту. Пограничный характер ценности проявляется также и в том, что в практической аргументации она сама может выступать не только в роли модального сегмента, но также и в роли *Goal*. В обосновании и убеждении ценность может быть одним из элементов аргументационного множества, вклю-

чая и точку зрения, однако в этом случае она трактуется как мнение, и нивелируются различия между мнением агента, выражающим ценность, и мнением, представляющим собой немодальную оценку фактической ситуации. Таким образом, роль, которую играет ценность в составе позиции агента спора, является функциональной и часто носит непостоянный характер.

То обстоятельство, что в споре-практической аргументации агенты обсуждают свои позиции относительно конкретной цели *Goal*, является необходимым условием практической аргументации. Сюжет спора-практической аргументации состоит в том, что каждый (активный) участник стремится защитить свою линию поведения, в которой предлагает достичь определенной цели *Goal* посредством своего намерения, основанного на его мнении о фактах, средствах и последствиях ее достижения, а также ценностях и нормах, существенных для реализации планируемых действий. Одновременно агент нацелен отклонить критику других агентов спора в адрес своей позиции, контраргументы которых тоже представлены как линии поведения и могут быть направлены на соответствующие ее сегменты — мнения, желания и, разумеется, на намерения как на центральное звено линии поведения.

Ценности в позиции агента практической аргументации занимают особое место. Как уже говорилось, не только цель действия, но и ценность может выступать центральным звеном позиции агентов в споре-практической аргументации. В этом заключается различие между норморегулирующим, с одной стороны, и стратегическим и инструментальным действиями как разновидностями стратегических действий, с другой стороны, согласно классификации Ю. Хабермаса.<sup>22</sup> Поскольку и норморегулирующее, и стратегическое действия есть определенного рода разновидности рациональных действий и опираются на выстраивание когнитивным агентом соответствующей линии поведения, постольку, как уже говорилось ранее, мы здесь отвлекаемся от особенностей разграничений между ними применительно к тому, каким образом агент формирует свою позицию в практической аргументации. Рассмотрим, как формируется позиция агента, выражающая линию поведения, на примере, сконструированном по мотивам «кухонных дебатов».

---

<sup>22</sup> *Habermas J. Theorie des kommunikativen Handelns. Bd 1. Frankfurt am Main, 1981. S. 126ff.*

*Пример 2.* Спор о «кухонном соревновании» (Табл. 5.2).

Хрущев. *Goal* X7, H7 Чтобы выяснить, какая система лучше, X15, H15 нужно соревноваться друг другом, и X8 пусть выиграет та система, X13 которая сможет лучше обеспечить своих граждан товарами.

Никсон. H8 Американская система лучше советской, потому что H9, H13 люди в США богаче и живут лучше, чем в СССР. H10 Мы едим мясо, а вы — капусту. H14, H16 Обычным американцам доступны технические новинки, например, цветное телевидение, о котором даже не слыхали в Советском Союзе.

Хрущев. X9 Советская страна существует менее полувека, а США — почти три столетия, и это объясняет, почему многое из того, что доступно простым гражданам в США, пока еще только разрабатывается в СССР, X10, X14 но через несколько лет СССР не только ликвидирует это отставание, X16 но и перегонит США по всем статьям.

Позиции сторон в Споры о «кухонном соревновании» представлены на Схеме 5.1, где двойными линиями мы показали совпадения в позициях Хрущева и Никсона (X7 = H7, X13 = H13, H15 = X15), а стрелками — отношения *attack*.

Как видим, для Хрущева и Никсона одинакова цель *Goal*, относительно которой сформулированы линии поведения, выражающие их позиции в Споры о «кухонном соревновании», однако внутри позиций имеются критические по отношению друг к другу аргументы, к обсуждению соотношения которых мы вернемся ниже. Подчеркнем две особенности позиции агента в практической аргументации: связи между элементами позиций в обосновании и убеждении устанавливаются иначе, чем в практической аргументации, и имеется два главных различия между тем, как строится позиция агента спора в обосновании и убеждении, и тем, как она строится в практической аргументации.

Первое различие мы уже обсуждали в п. 3.6, оно касается элементов когнитивного агента, из которых конструируется позиция. Напомним, что позиция агента спора в обосновании и убеждении состоит из только знаний и мнений, а в практической аргументации, кроме знаний и мнений, включает в себя также намерения, цели, желания и ценности.

Второе различие заключается в относительном характере спора в практической аргументации и абсолютном характере расхождения во мнениях в таком споре, тогда как в обосновании и убеждении, которые можно назвать «теоретической» аргументацией, дело обстоит ровным образом наоборот: спор но-



Таблица 5.2. Спор о «кухонном соревновании»

	Хрущев (Х)	Никсон (Н)
7	[Goal] <i>выяснить, какая система лучше</i>	[Goal] <i>выяснить, какая система лучше</i>
8	[Мнение] <i>Выиграет та система, которая сможет лучше обеспечить своих граждан товарами.</i>	[Мнение] <i>Американская система уже выиграла это соревнование, потому что она лучше обеспечивает своих граждан товарами.</i>
9	[Мнение] <i>Советская страна существует менее полувека, а США — почти три столетия, и это объясняет, почему многое из того, что доступно простым гражданам в США, пока еще только разрабатывается в СССР.</i>	[Мнение] <i>Американская система лучше советской.</i>
10	[Мнение] <i>Через несколько лет СССР не только ликвидирует это отставание, но и перегонит США по всем статьям.</i>	[Мнение] <i>Люди в США богаче и живут лучше, чем в СССР. Мы едим мясо, а вы — капусту. Обычным американцам доступны технические новинки, например цветное телевидение, о котором даже не слышали в Советском Союзе.</i>
11	[Желание] <i>Доказать, что советская система лучше американской системы.</i>	[Желание] <i>Доказать, что американская система лучше советской системы.</i>
12	[Ценность] <i>Идеалы коммунизма.</i>	[Ценность] <i>Идеалы капитализма и рыночной экономики.</i>
13	[Ценность] <i>Благосостояние своих граждан.</i>	[Ценность] <i>Благосостояние своих граждан.</i>
14	[Намерение] <i>Доказать, что советская система лучше американской системы, посредством ликвидации отставания СССР от США в области благосостояния своих граждан через несколько лет.</i>	[Намерение] <i>Доказать, что американская система лучше советской системы, посредством демонстрации уже имеющих ее преимуществ.</i>
15	[Намерение] <i>Нужно соревноваться друг другом.</i>	[Намерение] <i>Нужно соревноваться друг другом.</i>
16	[Намерение] <i>Доказать, что советская система лучше американской системы, посредством того, что в будущем СССР перегонит США по всем статьям.</i>	[Намерение] <i>Доказать, что американская система лучше советской системы, посредством демонстрации ее преимуществ, что будут достигнуты в будущем.</i>

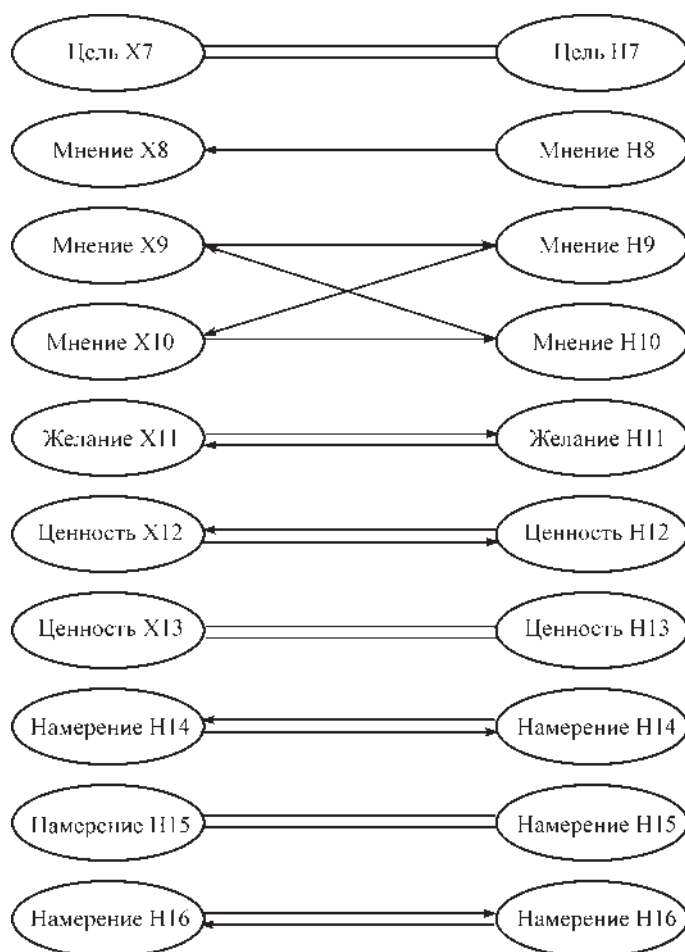


Схема 5.1. Атаки в Споре о «кухонном соревновании».

сит абсолютный характер, а расхождение во мнениях — относительный. Рассмотрим подробнее это различие.

На Схеме 5.2 показаны сложные отношения внутри позиции Хрущева, состоящие из отношений на уровне аргументационного множества между тремя его аргументами — линиями поведения, связанными определенным образом между собой, каждая из которых ведет к цели *Goal* посредством намерений X14, X15 и X16, причем аргумент, содержащий X15, поддерживает X14 и X16.

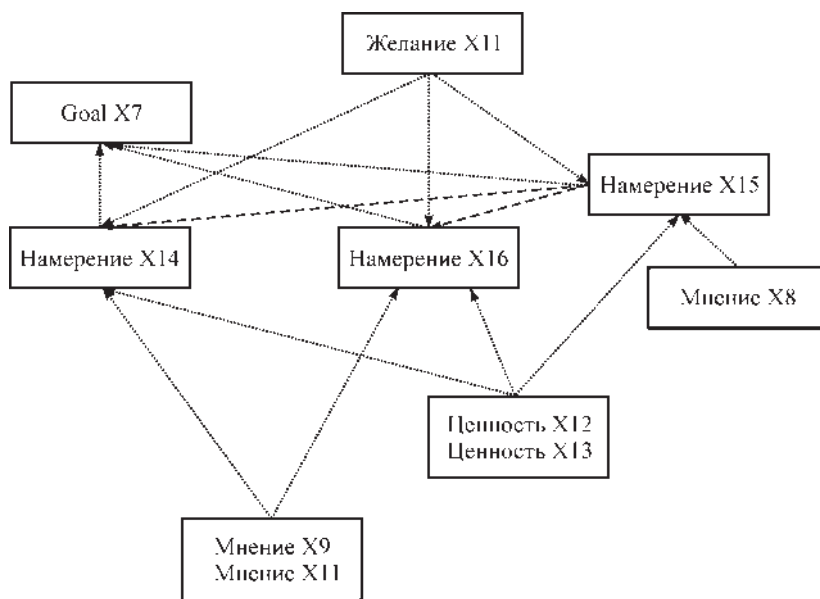


Схема 5.2. Позиция Хрущева в Споре о «кухонном соревновании».

В практической аргументации спор носит относительный в связи с *Goal* характер, потому что непременным условием начала спора является установление цели *Goal*, общей для участников спора и выступающей одним из элементов позиций сторон каждого из участников спора. Наличие общей цели *Goal* в позициях участников спора не означает, что все агенты спора посредством собственных линий поведения стремятся достигнуть ее одинаковым образом. Например, в Споре о «кухонном соревновании» для Хрущева и Никсона цель выяснения того, какая из двух систем лучше, не только подразумевает различие в намерениях N14, N15, N16 и X14, X15, X16 и ценностях N12 и X12, и других частях линий поведения, но и на практике означает осуществление разных действий, о чем и свидетельствуют их намерения. В отличие от практической аргументации, где спор протекает относительно *Goal*, в теоретической аргументации спор сторон всегда носит абсолютный характер. Это так, потому что в отношении действий всякий агент, хотя и не может осуществить на практике более одного поступка, влекущего реализацию данной цели, тем не менее может достигнуть цели посредством разных способов и может обсуждать эти различные способы как альтернативные и потенциаль-

но реализуемые для него в данных условиях. Вместе с тем в том, что касается мнений, интеллектуальный агент, не скатываясь в противоречие, не может принять противоположные мнения, критикующие друг друга, равно как и не может на рациональных основаниях обсуждать как альтернативные друг другу собственные мотивы, ведущие к тому, чтобы начать придерживаться одного мнения в противовес другому.<sup>23</sup> В силу этого, в обосновании и убеждении спор носит абсолютный характер, потому что всякая атака агента  $\beta$  на один или несколько аргументов позиции агента  $\alpha$  есть одновременно атака на позицию агента  $\alpha$  целиком, и она не предполагает того, что в споре агент  $\beta$ , помимо атаки, выдвигает также аргументы, не являющиеся критикой обсуждаемой в данном споре позиции агента  $\alpha$ , хотя и не исключает этого. Вместе с тем расхождение во мнениях в обосновании и убеждении является относительным, потому что, согласно Определениям 20.2—20.4, представляет собой определенную связь между атакующими, поддерживающими и контратакующими аргументами сторон на начальной стадии спора, и может быть либо сомнением, либо несогласием, либо конфликтом. Относительность расхождения во мнениях в теоретической аргументации в особенности связана с наличием поддерживающих в смысле *support* точку зрения аргументов.

В отличие от этого в практической аргументации ситуация с характером спора обратная. Спор является относительным в связи с *Goal*, потому что стороны выдвигают свои позиции — альтернативные линии поведения, направленные на достижение *Goal*, и атака агента  $\beta$  на один или несколько аргументов позиции агента  $\alpha$ , например на мнения или ценности, есть одновременно и отклонение линии поведения, отстаиваемой  $\alpha$ , и выдвижение альтернативной ей линии достижения той же *Goal*. В силу того что всякий атакующий и контратакующий аргумент означает альтернативную линию поведения, расхождение во мнениях в практической аргументации, напротив, носит абсолютный характер и может быть либо несогласием, либо конфликтом, согласно Определениям 20.3.1 и 20.4.1, но

---

<sup>23</sup> Интеллектуальный агент может обсуждать рациональную мотивацию к тому, чтобы внести изменения в корпус своих знаний, однако в силу особенности корпуса знаний подобные изменения возможны только на основе ранее принятых им корректных способов таких процедур и исключительно за рамками аргументативного спора (см. п. 3.2).

не может быть сомнением. В практической аргументации не может быть сомнения как типа расхождения во мнениях, потому что сомнение не предполагает выдвижения точки зрения, или, если то же сказать в терминах практической аргументации, не предполагает выдвижения альтернативной линии поведения. Вместе с тем наличие в аргументационной структуре спора хотя бы одного аргумента, атакующего позицию — линию поведения, уже указывает на то, что у агента  $\beta$  имеется альтернативная линия поведения, в которой место атакованного им аргумента — элемента позиции агента  $\alpha$  — занимает атакующий аргумент.

«Зеркальность» характера спора и характера расхождения во мнениях в теоретической и практической аргументации отражает те пункты различий между аргументацией о мнениях и аргументацией о действиях, о которых речь шла в главах 1 и 3, а также в п. 5.1. С формальной точки зрения наиболее выпукло эти различия проявляются в строении аргументационного множества. В теоретической аргументации оно представляет собой множество аргументов, упорядоченное извне отношениями *attack* и изнутри — отношениями *support*. При этом с каждым новым раундом спора, с каждой новой атакой, аргументационное множество может быть полностью переупорядочено посредством распространения и расширения. В практической аргументации эти бинарные отношения связывают между собой соответствующие элементы аргументационных множеств агентов, выражающие их линии поведения. Атаковать намерения агента  $\alpha$  могут только намерения или желания агента  $\beta$ , а мнения или знания агента  $\beta$  не могут этого сделать. В свою очередь, мнения или знания агента  $\beta$  могут быть атакованы мнениями агента  $\alpha$ , но не могут быть атакованы намерениями агента  $\alpha$ . В этом относительном ограничении атак и контратак, а также в том, что цель *Goal* остается неизменной на протяжении спора, и заключается относительный характер спора в практической аргументации. Формальным выражением абсолютного характера расхождения во мнениях в практической аргументации служит тот факт, что всякая атака на любой из элементов аргументационного множества, выражающего линию поведения, приводят к ее отклонению целиком и одновременно является выдвижением альтернативной ей линии поведения. При этом распространение и расширение аргументационного множества являются соответственно пополнением и упорядочением множества линий поведения.

В анализе аргументации традиционно принято учитывать внутреннее строение позиций сторон, и в п. 4.5 мы последовали этой традиции, рассмотрев внутреннее строение аргументационного множества, выражающего позицию агента спора в убеждении и обосновании, несмотря на то что идея абстрактной аргументационной структуры не предполагает этого. Вместе с тем, имеется ряд соображений в пользу того, чтобы учитывать внутреннее строение аргументационного множества. В обосновании и убеждении самыми вескими из них были три: разграничить аргумент и механизм выявления невыраженных посылок в нем, учесть аксиомные и обычные посылки, уточнить адресаты атак и тактику контратак. Первое и третье из них в равной мере свойственны также и строению аргументационного множества в практической аргументации, а второе — разграничение между разными видами посылок внутри аргумента — является еще более существенным в связи с тем, что в качестве аргумента в практической аргументации выступает линия поведения, в которой мы выделили три сегмента: акциональный, пропозициональный и модальный.

Строение аргументационного множества в практической аргументации, в целом, схоже с тем, как оно сконструировано в убеждении и обосновании, и отличается лишь в следующем. В практической аргументации в линии поведения имеется постоянная упорядоченность по сегментам — акциональному, пропозициональному и модальному, — которая в содержательном смысле аналогична тому, как различаются знания и мнения в составе позиции агента спора. Всякий аргумент, выражающий определенную линию поведения, состоит из доводов, объединенных в эти сегменты сообразно тому, какую часть когнитивного агента он выражает. Внутри этих сегментов связь доводов между собой может быть сочинительной, подчинительной или смешанной (см. п. 4.5), но мы будем обсуждать здесь не это — куда больше заслуживает особого обсуждения связь отдельных сегментов внутри аргумента в функциональном аспекте практической аргументации.

Мы изначально предполагаем, что способ, которым агенты в практической аргументации соединяют в целостную линию поведения и позицию спора ее многосортные элементы — цели, ценности, желания, намерения, знания и мнения, различен у разных когнитивных агентов в силу идеи когнитивного многообразия, и согласны с Дж. Сёрлем в том, что дедуктивной модели, которая носила бы нормативный характер, для

этого способа построить нельзя (см. п. 5.1). Вместе с тем, поскольку мы исследуем аргументацию как деятельность интеллектуальных агентов, способных рациональным образом формулировать цели своих поступков и выстраивать линии поведения ради их достижения, и эта способность подразумевает ответственность агента в отношении своих действий, постольку в аспекте аргументации не столь уж важно, каким именно образом агент формирует свою линию поведения, когда обдумывает поступок перед тем, как собирается действовать, или объясняет его, совершив. Важно то, что такая рациональная мотивация в принципе существует и может быть представлена агентом, если потребуется.<sup>24</sup> При этом самое большее, на что может надеяться исследование способа сборки воедино линии поведения применительно к анализу аргументации, — это с формальной точки зрения признание в качестве нормативного отменяемого характера связей между атомарными элементами линии поведения и с прикладной точки зрения содержательное и описательное по своему характеру выявление того, как обычно люди это делают. Первую задачу мы решаем посредством того, что в относительной аргументационной системе имеется только *D-Rule* и в ней нет *S-Rule*, так что всякий аргумент есть переход от одних доводов к другим, замкнутый на отменяемое правило. Вторую задачу содержательного описания, пожалуй, наилучшим образом решают схемы аргументации Д. Уолтона для действий и критические вопросы к ним, рассматриваемые в следующем разделе. Поэтому нас будет интересовать не выяснение этого способа и не сопоставление подобного рода способов, используемых агентами спора, друг с другом, но вопрос о том, позволяет ли этот способ — такой, какой он есть в данной позиции, — сконструировать убедительную позицию в споре относительно принятой в нем цели *Goal*. Для того чтобы устанавливать бесконфликтность, мы будем сопоставлять между собой не только знания и мнения, как в позициях агентов убеждения и обоснования, но и намерения, желания и цели, и ценности, если последние в ней заявлены, и относительную убедительность будем определять в связи с этими двумя или тремя сегментами элементов в позиции агента. Таким образом, и идея абстрактного анализа аргументации в практической аргументации, и идея учета в ней

---

<sup>24</sup> Лисанюк Е. Н. Аналитика ответственности: Колл. моногр. / Под ред. Е. Н. Лисанюк, В. Ю. Перова. М.: Наука, 2014. С. 74—99.



внутреннего строения аргументационного множества будут задействованы в еще большей мере, чем в обосновании и убеждении.

### **5.3. Критические вопросы и спор о линиях поведения**

Способ представления того, каким образом можно анализировать аргументацию, касающуюся действий, был предложен Д. Уолтоном в рамках развиваемого им диалектического подхода к аргументации. Суть этого подхода состоит в том, чтобы путем выявления особой структуры аргументации о действиях, отличающей ее от аргументации о фактах и ситуациях, уточнения функциональных особенностей критики и защиты позиций агентов аргументации о действиях сформулировать общее представление о такой аргументации. Структурные аспекты аргументации о действиях Уолтон исследует при помощи схем аргументации, функциональные аспекты — посредством критических вопросов. Обсудим эти идеи Д. Уолтона. Его диалектический подход в целом мы обсуждали в главе 2, где, помимо прочего, подробно рассмотрели понятие схемы аргументации в его подходе. Поэтому здесь мы будем опираться на это понятие без того, чтобы вновь обращаться к его критике, т. е. в том смысле, в каком Уолтон его использует в качестве определенной абстракции. Мы сосредоточимся на вопросе о том, где в структурном и функциональном смысле пролегает граница между аргументацией теоретической и практической, или аргументацией дискурсивной и недескриптивной, как их называет Уолтон. Помимо понятия схемы аргументации и соответствующих ей критических вопросов важное место в понимании сути практического рассуждения Уолтон отводит идее презумптивного рассуждения, характерной и для дискурсивной, и для недескриптивной аргументации. Применительно к практическому рассуждению эта идея заключается в том, что в диалоге его участники в отношении друг друга полагаются на особые акциональные презумпции, согласно которым утверждения о намерениях и действиях сторон означают их реализацию участниками.

На эти идеи Уолтона в содержательном смысле опирается концепция аргументативных протоколов К. Аткинсон и

Т. Бенч-Капона, которую мы тоже рассмотрим в этом параграфе. Если обсуждение идей Уолтона нам требуется для того, чтобы прояснить особенности строения и осуществления практической аргументации в споре, т. е. для прояснения этих особенностей в концептуальном и описательном смысле, то обращение к концепции К. Аткинсон и Т. Бенч-Капона вызвано стремлением к созданию формальной теории практической аргументации, на роль которой и претендует эта концепция. Насколько нам известно, концепция аргументативных протоколов для аргументации, касающейся действий, является пока единственной в своем роде формализованной теорией, нацеленной на моделирование акциональной аргументации как отличной от аргументации пропозициональной. Как мы уже отмечали, большинство формальных теорий аргументаций абстрагируется от различий между аргументацией о ситуациях и фактах и аргументацией о действиях, и в силу не слишком основательной проработки формальных оснований акциональной аргументации важно обсудить результаты К. Аткинсон и Т. Бенч-Капона.

Начнем с обсуждения идей Уолтона. Напомним, что схема аргументации в его понимании выражает особенности строения рассуждений участников диалога и призвана показать, каким образом они могут, опираясь на ключевые аспекты рассматриваемого в аргументации вопроса, переходить в споре от одного его аспекта к другому. Схемы аргументации являются своеобразной библиотекой способов коллективного рассуждения в диалоге, обобщающей в функциональном отношении идущую из античности идею топа при помощи критических вопросов. Уолтон выделяет около 25 схем аргументации, не относящихся к ее логическим схемам, а именно ни к дедуктивным ни к индуктивным, и предлагает по 3—5 критических вопросов к каждой из них. Критические вопросы играют роль специальных индикаторов по отношению к схеме аргументации, указывая на ее узловые аспекты, служащие возможными предметами критики и защиты. Тем самым критические вопросы служат для участников диалога своего рода эвристическими подсказками, помогающими сформулировать тактику защиты и критики.

«Практическое рассуждение — это вид целеориентированного и основанного на знании рассуждения, которое направлено на избрание благоразумной линии поведения для агента, осознающего имеющиеся в настоящем обстоятельства для своих действий. В практическом умозаключении вывод представ-

ляет собой императив, направляющий агента к некоторой благоразумной линии поведения. Посылки такого умозаключения описывают цели агента и его знания в данной ситуации, в особенности в том, что касается способов и средств. В отличие от этого, дискурсивное рассуждение имеет познавательную (*cognitive*) ориентацию — оно взвешивает основания „за“ и „против“ истинности или ложности некоторого предложения. В прошлом логика обычно имела дело с дискурсивным рассуждением и рассматривала его в качестве единственного вида рассуждения, заслуживающего изучения. Она игнорировала практическое рассуждение. Однако когда мы обращаемся к изучению аргументации в каждодневных речевых взаимодействиях, оказывается, что практическое рассуждение является тем посредником (*medium*), при помощи которого задействуется множество широко используемых схем аргументации». <sup>25</sup> Уолтон выдвигает две схемы практического рассуждения, одна касается необходимых условий У1 для выполнения поступка, а другая — достаточных условий У2:

У1

- 1) *Goal* является целью для агента  $\alpha$ ,
- 2) действие *C* необходимо агенту  $\alpha$  для того, чтобы достичь *Goal*,  
следовательно, агент  $\alpha$  должен выполнить *C*.

У2

- 1) *Goal* является целью для агента  $\alpha$ ,
- 2) действия *C* достаточно агенту  $\alpha$  для того, чтобы достичь *Goal*,  
следовательно, агент  $\alpha$  должен выполнить *C*.

Первая посылка в обеих схемах констатирует избрание агентом  $\alpha$  некоторой цели *Goal* своего поведения. Вторая посылка каждой схемы характеризует соответствующее знание или мнение агента  $\alpha$ , отражающее то, каким образом он осознает и оценивает обстоятельства планируемого поступка. Заключение в этих схемах представляет собой императив, который рассуждающие в диалоге агенты рассматривают как обязательное к реализации намерение, — в этом состоит суть акциональной презумпции для практического рассуждения.

Подобные презумпции являются своего рода гипотезами сторон относительно друг друга, и, сообразно теоретической и практической аргументации, они бывают двух типов: об утвер-

<sup>25</sup> Walton D. *Argumentation Schemes for Presumptive reasoning*. New York: Lawrence Erlbaum Associates, 1996. P. 11.

ждениях и о действиях, или, в терминах Уолтона, дискурсивные и недескриптивные, т. е. практические. Условимся называть эти два типа презумпций пропозициональными и акциональными соответственно. Общим свойством пропозициональных и акциональных презумпций является та двоякая роль, эпистемическая и прагматическая, которую они играют в диалоге.<sup>26</sup> Если в процессе диалога презумпция агента  $\alpha$  о том, что агент  $\beta$  согласен с  $\alpha$  в том, что имеет место  $p$ , находит свое подтверждение и диалог успешно продолжается, это означает, что она была верна и тем самым выполнила свою эпистемическую функцию восполнения пробела в сведениях  $\alpha$  относительно  $\beta$ , а также прагматическую функцию достижения согласия относительно того, может ли  $p$  быть принято в качестве довода. Эпистемическая функция презумпции роднит ее с пресуппозицией, потому что в этом смысле, если агент  $\beta$  согласился с заключением  $p$ , содержащего в качестве одной из посылок рассуждения агента  $\alpha$ , это означает, что и для  $\alpha$  и для  $\beta$  данное заключение подразумевает  $p$ , а для этого необходимо, чтобы либо оба агента считали  $p$  истинным, либо оба считали его ложным. Для того чтобы презумпция выполнила свою прагматическую функцию, не обязательно достижение согласия агентов относительно  $p$ , достаточно того, что оба агента признают наличие опущенного утверждения касательно  $p$  в качестве посылки или довода. Пропозициональные и акциональные презумпции различаются и в смысле эпистемической функции, и в смысле прагматической.

Пропозициональные презумпции в дискурсивных рассуждениях — это предположения одной стороны о том, какие утверждения принимает, т. е. считает истинными, или отвергает, т. е. считает ложными, другая сторона в диалоге. Наличие таких презумпций характеризует рассуждение как диалектическое или риторические в эпистемическом смысле. Логически корректное умозаключение не содержит никаких других элементов, кроме истинных посылок и выводимого из них истинного заключения на основе корректной формы такого вывода, поэтому в логически корректном умозаключении, строго говоря, нет места презумпциям. Хорошо известной формой рассуждения, включающей в себя презумпции, является энтимема, в которой утверждения, составляющие опускаемую часть рассуж-

---

<sup>26</sup> Лисанюк Е. Н. Когнитивные характеристики агентов аргументации // Вестник СПбГУ. Сер. 6. Вып. 1(2013). С. 13—21.

дения, трактуются как разделяемые участниками диалога. «Мы можем использовать в качестве посылок суждения, просто истинные для слушателя, иногда опуская их; мы можем использовать в качестве посылок только необходимо истинные суждения, беря их из науки, и в разговоре с людьми сведущими опускать их как само собой разумеющиеся для слушателя; а можем, если ведем ответственный разговор, фиксировать все послылки, которые необходимы, которые мы берем из научного знания, т. е. строить научное доказательство. В последнем случае мы пользуемся научным силлогизмом, т. е. в качестве посылок используем научное знание и явно демонстрируем отношение выводимости. Здесь энтимема невозможна, поскольку отсутствует порождающий ее источник — речевое общение, диалогическая контекстуальность языка, которые превращают энтимему из логически ущербной формы рассуждения в существенную характеристику языка, выражающего его природу».<sup>27</sup>

В эпистемическом ракурсе особенность акциональной презумпции заключается ровно в том же самом, в чем заключается особенность практической аргументации по отношению к теоретической — а именно в том, что одна из них касается действий, другая — ситуаций. Поэтому главное различие пропозициональных и акциональных презумпций связано с когнитивными агентами рассуждения и лежит в области того, каким образом они оценивают то, как другой агент в споре мотивирует свои намерения действовать определенным образом при помощи своих знаний, мнений и ценностей. Направление исполнения акциональной презумпцией своей прагматической функции — способствовать продолжению спора и диалога — обратное, если сравнивать с тем, как это происходит с пропозициональной презумпцией. Если пропозициональная презумпция подтверждается, то диалог продолжается. Если практическая аргументация в диалоге продолжается, то акциональная презумпция получила свое подтверждение. Акциональная презумпция агента  $\alpha$  относительно намерений агента  $\beta$  в споре подтверждается, если соответствующее, чаще имплицитное, утверждение агента  $\alpha$  о связи между намерением  $\beta$  и уверенностью  $\alpha$  в том, что данное намерение будет реализовано  $\beta$ , не было оспорено со стороны  $\beta$ . Иными словами, помимо того, что для акциональной презумпции свойственно обратное на-

---

<sup>27</sup> Мигунов А. И. Энтимема в аргументативном дискурсе // Логико-философские штудии-4. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2006. С. 164—165.

правление подтверждения в споре, она всегда опирается только на мнения агентов друг о друге, и никогда — на знания агентов, в виду отсутствия таковых. «Презумпция может получить подтверждение в ходе рассуждения в практическом смысле на основе того, что она способна обеспечить дальнейшее продолжение хода рассуждения, даже в отсутствие абсолютного знания о том, что произойдет в конкретной ситуации, относительно которой требуется принятие определенных обязательств действовать или воздержаться от действий. Касательно благо-разумных линий поведения рекомендации обычно настаивают на использовании презумпций, которые могут оказаться неверными, и на приблизительном выведении из них заключений посредством практических рассуждений, несмотря на то что подобное рассуждение является разновидностью осторожной догадки».<sup>28</sup>

По мнению Уолтона, содержание второй посылки в схемах У1 и У2 носит отменяемый и динамический характер, потому что если обстоятельства дела меняются или меняется мнение агента  $\alpha$  о них, ее содержание тоже может измениться. Однако само ее наличие в схемах У1 и У2 является необходимым, без этой посылки, равно как и без первой посылки, фиксирующей устойчивую цель *Goal* для данного действия для агента  $\alpha$ , построить практического рассуждения нельзя. Во всех случаях, когда агент принимает посылки в рассуждениях, сконструированных по схемам У1 и У2, он вынужден не только принять и заключение, но также выполнить содержащийся в нем императив. Приняв посылки и отклонив заключение, он рискует сделаться непоследовательным в своих рассуждениях, что в свою очередь вызывает сомнения в его рациональности. Выведа подобное заключение из данных посылок и не выполнив содержащийся в нем императив, агент впадает в так называемое прагматическое противоречие, когда заявленное им в диалоге мнение или оценка несовместимы с его действиями.

Таким образом, в схемах Уолтона можно эксплицитно вычленить пропозициональный сегмент — это посылка 1 и акциональный сегмент — заключение. Посылка 2 в обоих его схемах может быть понята и как относящаяся к пропозициональному сегменту, тогда она выражает определенное мнение агента о данной ситуации, и как относящаяся к модальному сегменту, и в этом случае ее можно трактовать в аксиологиче-

---

<sup>28</sup> Walton D. Argumentation Schemes for Presumptive reasoning. P. 12.

ском или нормативном ключе. Важно, что обе схемы фиксируют многосортный характер практического рассуждения и демонстрируют наименьшее количество посылок, достаточное для выведения заключения, содержащее намерение действовать.

Рассмотрим, в чем состоит отличие нашего понимания сути практического рассуждения от того, как его трактует Уолтон. В позитивной форме практического рассуждения, представленной в начале этой главы, факторы осознания агентом многообразных обстоятельств совершения действия *S* разбиты на три группы — акциональную, пропозициональную и модальную — сообразно соответствующим сегментам в линии поведения агента в практической аргументации. Посылки (1), (3) и заключение, выражающие цель *Goal* и намерение, принадлежат к акциональному сегменту, посылка (2) указывает на нормы и ценности, следовательно, на модальный сегмент линии поведения, а посылка (4) относится к пропозициональному сегменту, так как характеризует мнения и знания агента об обстоятельствах, сопутствующих его поступку. Отметим, что если между акциональным сегментом, содержащим два ключевых элемента линии поведения, цель *Goal* и намерение, и посылками (2) и (4) можно провести четкую границу уже в самой форме рассуждения, то между модальным и пропозициональным сегментами граница может быть указана только в ходе аргументативного спора, когда агент заявляет в нем свою позицию. Таким образом, обобщенное мнение агента об обстоятельствах своего поступка, у Уолтона выраженное в абстрактном виде при помощи вторых посылок в схемах *У1* и *У2*, в позитивной схеме дается развернуто, чтобы указывать на соответствующие сегменты линии поведения агента. Негативная форма практического рассуждения служит для того, чтобы показать, каким образом в практической аргументации могут быть установлены несогласие и конфликт как типы расхождений во мнениях в споре. Тем самым в отличие от Уолтона мы в качестве практического рассуждения рассматриваем не только такое рассуждение, которое формулирует намерение агента действовать, но также и такое, которое влечет намерение воздержаться от действия, потому что в аспекте аргументации и действие и отказ от выполнения действия мы трактуем как определенного рода действия, т. е. в акциональном ключе.

С каждой из двух схем Уолтон связывает 4 критических вопроса:



- KB1 Существуют ли альтернативные пути достичь *Goal*?  
KB2 Выполнимо ли действие *C*?  
KB3 Имеются ли у агента  $\alpha$  иные цели, отличные от *Goal*, которые должны быть учтены?  
KB4 Имеются ли иные последствия выполнения действия *C*, которые должны быть учтены?

Роль критических вопросов в практическом рассуждении, согласно Уолтону, заключается в том, что они способны оспорить его корректность. Критический вопрос позволяет агенту  $\beta$  усомниться в позиции агента  $\alpha$ , выражающей линию поведения  $A_\alpha$ , и тем самым является требованием о дополнительных аргументах со стороны агента  $\beta$ , обращенным к агенту  $\alpha$ . Имеются три независимых друг от друга важных соображения, касающихся сферы действия критических вопросов.

Первое касается того, что в логико-когнитивной теории в практической аргументации не допускается спор относительно цели *Goal* в отличие от того, что в диалектическом подходе Уолтона это одна из опций критических вопросов, выраженная при помощи KB3. Это отличие коренится в том, что логико-когнитивная теория изучает аргументацию на формальном и ограничено также на коммуникативном уровне, а диалектическая теория — преимущественно на лингво-коммуникативном и ограничено на формализованном уровне (см. п. 2.2.1). В силу этих ограничений (в трактовке) предмета исследования, которые мы предусматриваем в логико-когнитивной теории при помощи определений аргументативного спора и других абстрактных понятий, в диалектическом подходе и других подходах, изучающих аргументацию на лингво-коммуникативном уровне, они вводятся в форме соответствующих процедурных правил, порождающих соответствующий кодекс критической дискуссии (см. п. 2.5.1 и Приложение 1). Главной причиной, по которой мы ввели ограничение практической аргументации относительно *Goal*, является стремление избежать громоздкости формализмов. В противном случае вместо *Goal* потребовались бы дополнительные выразительные средства в языке *Language*, для того чтобы предусмотреть специальные функции в относительной системе, сопоставляющие линии поведения конкретным агентам и намерения агентов соответствующим целям.

Второе соображение касается установления типа расхождения во мнениях в практической аргументации. Очевидно, что критические вопросы способны подвергнуть сомнению достоверность посылок такого рассуждения. Таковы, например, KB2

и KB4. Выражаясь в терминах логико-когнитивной теории аргументации, такие вопросы способны оспорить отдельные сегменты аргументов линий поведения агента  $\alpha$ , принадлежащих предъявленной им позиции в споре, однако неспособны оспорить аргумент целиком. Иными словами, критические вопросы служат хорошим механизмом для выстраивания тактики аргументации при несогласии агентов как типе расхождения во мнениях в практической аргументации, потому что в этом случае обсуждается позиция только агента  $\alpha$ , но не обсуждается критическая к ней позиция агента  $\beta$  в части намерений последнего. Вместе с тем критические вопросы не играют той же роли в конфликте, так как не помогают агентам в том, чтобы каждому отстаивать собственную линию поведения. Это хорошо заметно на примере Спора о «кухонном соревновании», где H14 атакует X14 не в отношении какого-либо сегмента в русле критических вопросов, но целиком, выступая опровержением X14.

Наконец, третье соображение касается логических аспектов практических рассуждений. В этом аспекте мы согласны с Уолтоном. Критические вопросы, даже в тех случаях, когда они призывают атаковать отдельные сегменты аргумента в практической аргументации, не способны подвергнуть сомнению логическую корректность практического рассуждения, хотя и оспаривают его практическую валидность. Именно так дело обстоит в Споре о «кухонном соревновании» с атаками в пропозициональных сегментах линий поведения между X8, X9, X10 и H8, H9, H10.

Перейдем к обсуждению концепции аргументативных протоколов Аткинсон и Бенч-Капона. В основе ее лежит идея о том, что практическое рассуждение носит гипотетический характер в том смысле, что в таком рассуждении агент выстраивает некий план действий по достижению какой-либо цели, который состоит из набора его предположений — презумпций — относительно обстоятельств своих действий. Составляющие такой план ответы на следующие вопросы — это предположения агента, касающиеся различных сегментов его линии поведения: в чем заключается наличная ситуация; каковы будут последствия реализации плана, каким ценностям и нормам соответствует реализация намерения, содержащегося в плане, имеются ли иные способы достижения цели, более эффективные или в большей степени соответствующие данной ценности и т. п. Большинство из таких вопросов развивают идею схемы аргументации Уолтона и критических вопросов к ней.

С точки зрения Аткинсон и Бенч-Капона, практическое рассуждение и практическая аргументация касаются только действия или совокупности действий. Это означает, что в отличие от адептов логико-когнитивной теории с ее понятием практической аргументации эти авторы не рассматривают чего-либо наподобие целостной позиции агента, выражающей линию поведения, которая в свою очередь содержит и цель, и намерения, и описание начальной и желаемой ситуации и т. п. Тем не менее аргументативный протокол затрагивает эти аспекты практических рассуждений, расценивая их как своего рода мотивационную часть, доставляющую основания для принятия агентом решения действовать определенным образом. В силу этого, хотя непосредственно в практическое рассуждение авторы не включают цель, намерение, ценности и сопутствующие мнения агента о ситуации, в практической аргументации эти элементы плана фигурируют в качестве необходимых факторов. По этой причине в целях простоты изложения мы будем использовать термин «линия поведения» и применительно к концепции Аткинсон—Бенч-Капона. Чтобы в целях создания соответствующего протокола аргументации продемонстрировать, каковы сценарии аргументации, касающейся линий поведения, Аткинсон и Бенч-Капон опираются на ту же самую схему практического рассуждения «из последствий», но вместо четырех критических вопросов Уолтона предлагают шестнадцать:<sup>29</sup>

- KB5 Имеет ли место в действительности данная ситуация?
- KB6 С учетом имеющейся ситуации, вызывает ли данное действие *S* предполагаемые последствия?
- KB7 С учетом имеющейся ситуации, а также того, что *S* вызывает последствия, влечет ли оно достижение *Goal*?
- KB8 Выражает ли *Goal* заявленную ценность *Value*?
- KB9 Имеются ли альтернативные *S* действия с теми же последствиями?
- KB10 Имеются ли альтернативные *S* действия, достигающие *Goal*?
- KB11 Имеются ли альтернативные *S* действия, реализующие ту же *Value*?
- KB12 Имеет ли выполнение *S* побочный эффект в форме понижения *Value*?
- KB13 Имеет ли выполнение *S* побочный эффект в форме понижения некоей другой ценности?

---

<sup>29</sup> Atkinson K., Bench-Capon T. Practical reasoning as presumptive argumentation using action based alternating transition systems // Artificial Intelligence. 2007. Vol. 171. P. 858.

- KB14 Соответствует ли выполнение *C* некоей другой ценности?  
KB15 Препятствует ли выполнение *C* совершению другого действия, реализующего другую *Value*?  
KB16 Возможна ли данная ситуация?  
KB17 Возможно ли выполнить *C*?  
KB18 Возможны ли данные последствия выполнения *C*?  
KB19 Реализуема ли *Goal*?  
KB20 Соответствует ли *Value* ценностям и нормам данного общества?

Как видим, значительная часть расширенного списка критических вопросов охватывает ценности, принадлежащие линии поведения. Это связано с тем, что, по мнению Аткинсон и Бенч-Капона, всякое действие реализует какую-либо ценность и является действием во имя этой ценности. Предполагается, что действие, служащее предметом обсуждения в практической аргументации, носит обобщенный характер, в смысле хабермасовой классификации действий, поэтому в список критических вопросов включены вопросы, затрагивающие ключевые аспекты действий различных типов. Это обстоятельство сближает понятие позиции агента в практической аргументации в логико-когнитивной теории аргументации с трактовкой действия в концепции Аткинсон—Бенч-Капона.

В русле практической аргументации положительный ответ на такой вопрос означает поддержку избранной линии поведения в споре, отрицательный ответ указывает на ее критику. Протокол Аткинсон—Бенч-Капона подразумевает, что действия могут выполнены разными агентами и что агенты могут осуществлять согласованные или коллективные действия. То, что действия могут быть выполнены разными агентами, предусмотрено соответствующим образом в выразительном языке формализма, содержащем специальный класс переменных. Коллективные и согласованные действия есть предмет аргументации, но не самого по себе протокола. Практическое рассуждение состоит из трех этапов:

— формулирования проблемы, где делается заключение о том, какие высказывания и ценности относятся к данной ситуации;

— эпистемического рассуждения, где устанавливается начальная ситуация в контексте проблемы, сформулированной на предшествующей стадии;

— выбора действия, где он осуществляется посредством взвешивания «за» и «против» на основе определенной схемы

аргументации и критических вопросов, а также с учетом установления связи между ответами на критические вопросы и соответствующими элементами линии поведения.

Как видим, три этапа практического рассуждения напоминают стадии аргументативного спора — начальную, основную и завершающую.

Перейдем к изложению самого формализма, который мы представим в символике Аткинсон—Бенч-Капона. Аргументационный протокол — это акционально-ориентированная ветвящаяся система перехода (*Action-Based Alternating Transition System* — *AATS*), задаваемая кортежем

- $S = \langle Q, q_0, Ag, Ac_1, \dots, Ac_n, \rho, \tau, \Phi, \pi \rangle$ , где
- $Q$  — непустое конечное множество состояний;
  - $q_0 \in Q$  — первоначальное состояние;
  - $Ag = \{1, \dots, n\}$  — конечное непустое множество агентов;
  - $Ac_i$  — конечное непустое множество действий, и для каждого  $i \in Ag$ , где  $Ac_i \cap Ac_j = \emptyset$ , для всякого  $i \neq j \in Ag$ ;
  - $\rho: Ac_{Ag} \rightarrow 2^Q$  — это функция, связывающая действие агента с его условием-состоянием, так что для каждого действия  $\alpha \in Ac_{Ag}$  она устанавливает множество состояний  $\rho(\alpha)$ , из которого  $\alpha$  может быть реализовано;
  - $\tau: Q \times J_{Ag} \rightarrow Q$  это частичная функция перехода системы, которая устанавливает состояние  $\tau(q, j)$ , которое наступает в результате выполнения  $j$  из состояния  $q$ . Вследствие того, что поскольку  $\tau$  — это частичная функция, то не все доступные действия оказывается возможно совершить во всех состояниях;
  - $\Phi$  — это непустое, конечное множество атомарных пропозиций;
  - $\pi: Q \rightarrow 2^\Phi$  — это функция интерпретации, которая устанавливает множество молекулярных пропозиций, выполняющееся в каждом состоянии:  $p \in \pi(q)$  означает, что пропозиция выполняется в состоянии  $q$ .

Дополнительно в систему вводится непустое конечное множество ценностей  $Av \in V$ , так что подмножество ценностей  $Av_i$ , разделяемых каким-либо агентом, есть подмножество множества  $V$ :  $Av_i \subseteq V$ . Каждый переход между двумя состояниями продвигает (+) какую-то ценность, отодвигает ее (−), в смысле принижает, или не поддерживает, или никак не затрагивает (=). Функция приписывания ценностей

$$d: Q \times Q \times Av_{Ag} \rightarrow \{+, -, =\}$$

устанавливает соответствующий статус ценности  $v_u \in Av_{Ag}$ , приписываемой агентом переходу между двумя состояниями:  $\delta(q_x, q_y, v_u)$  отмечает переход между  $q_x$  и  $q_y$  посредством того, что сопоставляет ему один из соответствующих статусов  $\{+, -, =\}$  ценности из  $v_u \in Av_{Ag}$ .

Применение формализма авторы излагают на примере известной задачи. «Фермер возвращается с ярмарки с петухом, мешком зерна и псом и намерен переправиться на другой берег реки на лодке, способной, кроме самого фермера, вместить только какой-то один предмет из его багажа. Он не может оставить петуха с мешком зерна, так как петух съест зерно, пса с петухом тоже оставить нельзя, так как пес съест петуха. Как фермеру организовать перевозку?»

Для решения задачи авторы составили список из десяти возможных действий фермера, и список из ценностей, связанных с ними. В ценности включены сохранение каждого из принадлежностей фермера, прогресс в перевозке, когда что-то из них уже перемещено на другой берег, дружба, если фермер перебирается в лодке вместе с верным псом, забота о петухе, если петуху удастся съесть зерно. Далее исследуются все 10 возможных действий сначала в свете этих ценностей, а затем — при помощи аргументов, сконструированных на основе критических вопросов. Например, первый аргумент настаивает, что фермеру следует переправиться самому, потому что это продвигает ценность заботы о петухе, который в этом случае съест зерно. Имеется три возражения на данный аргумент: данная ценность не важна в свете задачи переправиться через реку; будет утрачено зерно, что отодвигает ценность его сохранения; петух, возможно, не станет есть зерно. Третье возражение будет легко отклонено, но первые два — нет, что ведет к тому, что данный аргумент будет отклонен. Подобным образом рассматриваются остальные 10 действий с аргументами и возражениями. Попутно некоторые из ценностей тоже оказываются отклонены — это касается заботы о петухе и дружба, что уменьшает количество доступных фермеру действий, и выявляется до этого имплицитная ценность вернуться домой, служащая главным критерием оценки действий. При помощи изучения аргументов и возражений к ним, авторы исследуют процесс принятия решения о действиях поэтапно и, разумеется, приходят к тому же заключению, как если бы решали эту задачу обычным способом. Преимущество предлагаемого ими аргументативного протокола они видят в том, что он «обеспечивает

примеры использования данной схемы аргументации, спектра критических вопросов, когда и то и другое направлено на соответствующие аспекты проблемы и помогает ранжировать доступные решения, с тем чтобы установить, какое из них будет наилучшим действием в свете того, каким образом фермер выстраивает приоритеты между близкими ему ценностями». <sup>30</sup> Одним из преимуществ данного протокола является и то, что на каждом этапе агент может принимать во внимание другие ценности для того, чтобы принять решение. Тем самым, хотя сам протокол построен на идее существования «одного единственно верного решения», т. е. нацелен на отыскание наилучшего действия для данного агента в данной ситуации, она может учитывать также и субъективные приоритеты агента, отклоняющиеся в силу той или иной ценности, от идеи единственно верного решения.

Главная особенность, отличающая аргументативный протокол Аткинсон—Бенч-Капона от того, каким образом мы трактуем практическую аргументацию в логико-когнитивной теории, заключается в том, что практическая аргументация — это спор агентов о линиях поведения, тогда как аргументативный протокол — это процедура практического рассуждения, ведущего к принятию решения. Аткинсон и Бенч-Капон исследуют не то, как позиция агента в споре о действиях способна противостоять критике, но то, каким образом происходит взвешивание «за» и «против» конкретного действия при принятии решения. Несмотря на то что подобное взвешивание они облекают в форму аргументов и возражений, по сути, это является аргументацией в смысле познавательной деятельности, но не направлено на изучение когнитивного агента в свете его позиции в споре.

#### **5.4. Относительная аргументационная система**

В этом параграфе мы формулируем относительную аргументационную систему, предназначенную для моделирования практической аргументации. Эта система призвана дополнить две другие формальные системы, минимальную и стандартную,

---

<sup>30</sup> Ibid. P. 869.



которые в п. 4.3 мы предложили для анализа обоснования и предназначенную для моделирования убеждения соответственно. Для этого мы сначала внесем необходимые модификации в определения абстрактной аргументационной системы и позиции агента спора в ней, т. е. в Определения 11 и 12, после чего перейдем к относительной аргументационной системе.

**Определение 11отн.** Относительная аргументационная система — это кортеж  $ASrelative = \langle Language, Rules, Naming, Goal \rangle$ , в котором:

*Language* — некоторый формальный язык, замкнутый относительно операции отрицания ( $-$ );

*Goal* — множество констант  $T = \{\tau_1, \tau_2, \dots, \tau_n\}$ , выражающих цели в линиях поведения агентов, так что для любой формулы  $\varphi \in ASrelative$  верно:

$$\tau \subset \varphi;$$

*Rules* — множество отменяемых ( $rule \subseteq D-Rule$ ) правил, санкционирующих совокупность переходов:

$$(D-Rule): \varphi_1, \dots, \varphi_n \Rightarrow \varphi_m$$

( $\varphi, \varphi \dots$  — метAPERменные, обозначающие атомарные или молекулярные правильно построенные формулы языка *Language*);

*Naming* — соглашение об именовании в *ASrelative*, при помощи которого каждому отменяемому правилу *rule* из множества *D-Rule* сопоставляется некая получаемая с его помощью формула  $\varphi$ :

$$Naming (rule) = \varphi.$$

Условимся считать, что в *Language* имеется достаточно выразительных возможностей для того, чтобы не только записывать пропозиции, обозначающие знания и мнения агентов, но также и формулировать правильно построенные высказывания, обозначающие элементы акционального и модального сегментов.

**Определение 12отн.** Позиция агента аргументативного спора в относительной аргументационной системе  $ASrelative = \langle Language, Rules, Naming, Goal \rangle$  — это наименьшее нетривиальное и собственное подмножество наборов упорядоченных на основе отношений *attack* и *support* множества аргументов  $AR_i^\tau$ , или аргументационное множество  $AR_i^\tau$ , удовлетворяющее следующим условиям.

12отн.1. В аргументационной структуре  $AF^\tau \subseteq AS^\tau$  найдется пара аргументов  $\phi$  и  $\phi$ , таких что

*attack* [ $\phi$ ;  $\phi$ ];

$\phi, -\phi \in AR_i^\tau, \phi \in AR_j^\tau, AR_j^\tau, AR_i^\tau \subseteq AF^\tau$ .

12отн.2. По меньшей мере одно из аргументационных множеств  $AR_j^\tau, AR_i^\tau \subseteq AF^\tau$  содержит хотя бы одну пару аргументов  $\phi_1$  и  $\phi_2$ , такую что

*support* [ $\phi_1$ ;  $\phi_2$ ].

12отн.3.  $AR_i^\tau$  — это бесконфликтное множество аргументов, т. е. если для любых двух аргументов  $\phi_1$  и  $\phi_2$  верно, что

*attack* [ $\phi_1$ ;  $\phi_2$ ], то для них также верно, что

либо  $-\phi_1; \phi_2 \in AR_i^\tau$ , либо  $\phi_1; -\phi_2 \in AR_i^\tau$ .

12отн.4.  $AR_i^\tau$  — это непустое множество правильно построенных выражений  $A \subseteq Language$ , состоящее из трех непересекающихся подмножеств

$A_{act} \in AR_i^\tau, A_{mod} \in AR_i^\tau$  и  $A_{prop} \in AR_i^\tau$ ;

$A_{act} \cap A_{prop} = \emptyset, A_{act} \cap A_{mod} = \emptyset, A_{mod} \cap A_{prop} = \emptyset$ .

$A_{act}$  — это акциональный сегмент аргумента в  $AR_i^\tau$ , а  $A_{prop}$  — это его пропозициональный сегмент, а  $A_{mod}$  — модальный сегмент  $AR_i^\tau$ . В аргументационном множестве  $AR_i^\tau$  по меньшей мере одно из подмножеств  $A_a$  (аксиомных посылок) и  $A_p$  (обычных посылок) непусто.

Мы не будем разграничивать внутри позиции агента практической аргументации множество знаний и мнений  $A_{prop} \in AR_i^\tau$ , выступающих соответственно аксиомными и обычными посылками аргументов, чтобы  $AR_i^\tau$  не делать чересчур громоздким. Отсечение как разновидность атаки будем понимать таким же образом, как мы это делали в минимальной и стандартной системах — как атаку на способ демонстрации, выражаемый теперь при помощи *D-Rule*. В Споре о «кухонном соревновании» отсечением является *attack* [Н9; X10]. Опровержением будем считать атаку на  $A_{act}$ , в частности на намерение или желание, поскольку на *Goal*, которую мы условно в силу ее акционального характера включаем в  $A_{act}$ , атака невозможна. Так, опровержением являются *attack* [X14; H14], *at-*

*tack* [X12; H12] и *attack* [H14; X14], *attack* [H12; X12]. Подрывом в относительной аргументационной системе является, например, *attack* [X9; H10].

Условие 12отн.4 требует, чтобы аргументационное множество, выражающее совокупность доступных и приемлемых для агента линий поведения, направленных на достижение *Goal*, было бесконфликтным. Это требование нуждается в уточнении, потому что есть два соображения, которые ранее мы уже рассматривали и которые говорят о том, что бесконфликтность аргументационного множества в практической и в теоретической аргументации следует трактовать по-разному.

Первое из этих соображений заключается в том, что хотя интеллектуальный агент может рассматривать сразу несколько альтернативных линий поведения, ведущих к *Goal*, однако на практике реализовать он может только одну из них. Как в этом случае надлежит понимать бесконфликтность аргументационного множества? Мы будем понимать ее с учетом того, что отличные друг от друга доводы, принадлежащие пропозициональному и модальному сегментам линии поведения, не находятся между собой в отношениях несовместимости и формируют такие альтернативные линии поведения, каждую из которых агент в принципе готов реализовать на практике. Тот факт, что реализована может быть только одна из них, никак не влияет на бесконфликтность аргументационного множества, потому что в ходе спора агенты обсуждают аргументы — линии поведения, исполнение которых будут осуществлять за его рамками.

Второе соображение состоит в том, что хотя аргументационные множества, составляющие позиции агентов и в практической и в теоретической аргументации, являются многосортными, в теоретической аргументации эта многосортность носит эпистемологический и когнитивный характер, а в практической аргументации, вдобавок к этому, еще и онтологический, так как включает в себя не только дескриптивные элементы пропозиционального и модального сегментов, но и прескриптивные элементы ее акционального сегмента. С точки зрения выполнимости на практике доводы акционального сегмента, принадлежащие разным аргументам одного и того же аргументационного множества, могут оказаться несовместимыми, однако это не будет нас беспокоить, потому что бесконфликтность аргументационного множества устанавливается не на уровне внутреннего строения аргумента, а на уровне

аргументационного множества и отношений между аргументами.

**Определение 21.** Относительная аргументационная система  $AS_{relative}$  — это кортеж  $\langle -, AS, AR_k, Goal, F_{AF}^\tau \rangle$ , задающий непустую аргументационную структуру  $AF^\tau$ , где  $AR_k^\tau \subseteq AF$ ,  $\bigcup_k AR_k^\tau = AF^\tau$ ,  $k > 1$  ( $k \in N$ ), в которой:

(21.1) аргументационная структура  $AF^\tau$  упорядочивает конечное множество непустых аргументационных множеств числом два и более  $AR_i^\tau, AR_j^\tau \subseteq AR_k^\tau$  следующим образом:

$$AF^\tau = \langle AR_k^\tau, attack \rangle, AR_i^\tau \neq AR_j^\tau, attack \subseteq AR_i^\tau \times AR_j^\tau.$$

$$attack [B; A];$$

$$A, -B \in AR_i^\tau, -A, B \in AR_j^\tau;$$

(21.2) аргументационные множества  $AR_i^\tau$  и  $AR_j^\tau$  содержат каждое хотя бы по одной паре аргументов ( $\varphi; \phi$ ), такой что

$$support [\varphi; \phi];$$

(21.3) функция  $F_{AF}^\tau$  (см. Определение 9) формирует подмножество относительно убедительных в связи с  $Goal = \tau$  аргументов  $AR^{\tau*} \subseteq AF^\tau$ :

$$F_{AF}^\tau: 2^{AR_{ij}, AR_{ij}} \rightarrow 2^{AR_{ij}, AR_{ij}};$$

$$F_{AF}^\tau = (AF^\tau) = \\ = \{A \mid A \text{ защищено по отношению к } AF^\tau\} = AR^{\tau*};$$

$$AR^{\tau*} \neq \emptyset.$$

Определение 21 задает аргументативный спор — практическую аргументацию, где имеется по меньшей мере две позиции (условие 21.1)  $AR_i^\tau, AR_j^\tau$  и в каждой из них выдвинута точка зрения (условие 21.2)  $A, B$ , а функция «рационального судьи»  $F_{AF}^\tau$  нетривиально и эффективно формирует подмножество относительно убедительных аргументов на множестве всех аргументов данной аргументационной структуры (условие 21.3).

Функция «рационального судьи»  $F_{AF}^\tau$  в относительной аргументационной системе подразумевает, что хотя когнитивные агенты — участники спора различаются в интенциональном и

экстенциональном аспектах (см. п. 3.3), они не различаются в акциональном смысле, и подмножество убедительных аргументов, формулируемое ею, представляет собой линии поведения, каждую из которых способен и готов реализовать любой участник спора. Возможно, подобная акционально-когнитивная презумпция покажется чересчур сильной или оптимистичной, однако, по существу, она мало чем отличается от требований к индивидам, предъявляемым моральными и правовыми нормами общества, которые в большинстве случаев рассматривают индивидов как равных, невзирая на фактические различия между ними.

Условия 21.1—21.2 соответствуют требованиям (b)—(d) Определения 10 аргументативного спора. Определение 21 сформулировано таким образом, что каждое из условий 21.1—21.3 указывает на относительность в связи с *Goal* аргументационной системы, аргументационных множеств в ней, а также аргументов и функций «рационального судьи». Поскольку ранее в Определении 12отн мы предусмотрели наличие трех непересекающихся друг с другом сегментов в позиции, постольку относительная в связи с *Goal* функция «рационального судьи» формирует подмножество относительно убедительных аргументов сообразно этим сегментам, а *D-Rule* обеспечивает выстраивание выбранных ею относительно убедительных аргументов в линии поведения.

Перейдем к обсуждению того, что с формальной точки зрения представляет собой аргумент в относительной аргументационной системе.

**Определение 13отн.** Пусть имеется аргументационная структура  $AF$  и непустое аргументационное множество  $AR_i$ , определенное на ней:  $AR_i \subset AF \subseteq AS$ . Тогда аргумент  $A_1$  — это непустое множество переходов между элементами внутри  $AR_i$ , удовлетворяющее следующим условиям.

13.1. Между элементами  $\phi$  внутри множества  $AR_i$ , установлено отношение *support* следующим образом:

$$\text{support} [\phi; A_1], A_1 \subseteq AR_i.$$

13.2.  $A_1$  есть множество переходов от доводов  $a_1, a_2, a_n$ , к точке зрения  $\phi \in AR_i$ , упорядоченное отменяемым правилом *Rule*:

$$\phi/a_1, a_2, a_n \Rightarrow \phi,$$

где в случае, когда подмножество  $\phi$ ,  $a_1$ ,  $a_2$ ,  $a_n$  пустое, т. е. содержит только  $\phi$ , будем говорить, что аргумент  $A_1$  *вырожденный*.

13.3. На аргументационной структуре  $AF$  найдется такой аргумент  $\psi$ , что

$$\text{attack} [\psi; A_1];$$
$$A_1, -\psi \in AR_j, \psi \in AF, AR_j \subset AF.$$

В этом определении аргумента подразумевается, что минимальным типом расхождения во мнениях, достаточным для того, чтобы началась практическая аргументация, является несогласие, как и в убеждении.

В практической аргументации расхождение во мнениях устанавливается между позициями сторон, выражающими линии поведения, относительно некоторой разделяемой ими цели  $\tau$ . Расхождение во мнениях в практической аргументации, как и убедительность, является относительным в связи с этой целью. В практической аргументации имеется всего два типа расхождений во мнениях в споре: несогласие и конфликт, и оба относительны по характеру (см. п. 3.5). Строение позиции агента в практической аргументации помимо цели  $\tau$ , принимаемой всеми участниками в данном споре, включает в себя намерения по ее достижению, желания, ценности, мнения и знания, из которых агент формирует линию поведения. Расхождение во мнениях может касаться любого из этих элементов позиции агента, кроме цели. Ясно, что если, выражая свое несогласие с позицией агента  $\alpha$ , агент  $\beta$  критикует какой-то один или сразу несколько элементов в позиции агента  $\alpha$ , то тем самым агент  $\beta$  отвергает заявленную в споре линию поведения агента  $\alpha$ , пусть хотя бы и в одном-единственном ее звене. Предположим, что агент  $\beta$  всего лишь усомнился в линии поведения агента  $\alpha$  — в каком-то из ее элементов или в ней целиком. Это уже означает его несогласие с линией поведения агента  $\alpha$ , потому что относительно конкретной цели  $\tau$  сомнение в некоторой линии поведения по ее достижению подразумевает, что сомневающийся агент  $\beta$  имеет возражения, по меньшей мере, в адрес одного из элементов позиции агента  $\alpha$ . Критическая позиция  $\beta$  словно говорит, что в силу, например, неверного намерения, недостоверного мнения или ложной ценности, цель  $\tau$  нельзя реализовать посредством линии поведения, предлагаемой агентом  $\alpha$ , т. е.

либо она вообще нереализуема, и тогда спор начинается как несогласие относительно  $\tau$ , либо она реализуема другим путем, и тогда спор начинается как конфликт. По этой причине сомнение как тип расхождения во мнениях невозможно в практической аргументации. В случае конфликта агент  $\beta$  не только критикует линию поведения агента  $\alpha$ , но выдвигает другую линию поведения, направленную на достижение данной цели  $\tau$ , но содержащую, например, другое желание или иное намерение, как это происходит в Споре о «кухонном соревновании». Таким образом, единственным отличием несогласия и конфликта как расхождений во мнениях в практической аргументации от этих типов расхождений во мнениях в обосновании и убеждении является их относительность в связи с целью  $\tau$ . Придадим этим содержательным замечаниям более строгую форму.

**Определение 20.3.1.** *Несогласие в практической аргументации* — разновидность расхождения во мнениях, устанавливаемая между двумя аргументами  $A_{\alpha 1}$  и  $B_{\beta 1}$ , принадлежащими сформулированным относительно цели  $\tau$  позициям агентов  $\alpha$  и  $\beta$  соответственно:

$$-B_{\beta 1}, A_{\alpha 1} \subset AR_{\alpha}^{\tau}, -A_{\alpha 1}, B_{\beta 1} \subset AR_{\beta}^{\tau}; AR_{\alpha}^{\tau}, AR_{\beta}^{\tau} \subseteq AF^{\tau};$$

$$attack [B_{\beta 1}; A_{\alpha 1}].$$

Для каждого из аргументов  $A_{\alpha 1}$  и  $B_{\beta 1}$  в позициях, которым они принадлежат, найдется хотя бы один аргумент  $A_{\alpha 2}$ ,  $B_{\beta 2}$ , отличный от  $A_{\alpha 1}$  и  $B_{\beta 1}$ , и удовлетворяющий следующим условиям:

(условие для критики)  $attack [B_{\beta 2}; A_{\alpha 1}]$  или  $attack [B_{\beta 2}; A_{\alpha 2}]$ ;

(условие для защиты)  $support [A_{\alpha 2}; A_{\alpha 1}]$ .

**Определение 20.4.1.** *Конфликт в практической аргументации* — разновидность расхождения во мнениях, устанавливаемая между двумя аргументами  $A_{\alpha 1}$  и  $B_{\beta 1}$ , принадлежащими сформулированным относительно цели  $\tau$  позициям агентов  $\alpha$  и  $\beta$  соответственно:

$$-B_{\beta 1}, A_{\alpha 1} \subset AR_{\alpha}^{\tau}, -A_{\alpha 1}, B_{\beta 1} \subset AR_{\beta}^{\tau}; AR_{\alpha}^{\tau}, AR_{\beta}^{\tau} \subseteq AF^{\tau};$$

$$attack [B_{\beta 1}; A_{\alpha 1}] \text{ или } attack [A_{\alpha 1}; B_{\beta 1}].$$



Для каждого из аргументов  $A_{\alpha 1}$  и  $B_{\beta 1}$  в позициях, которым они принадлежат, найдется непустое множество аргументов соответственно  $\phi_{\alpha}$ ,  $\phi_{\beta}$ , отличных от  $A_{\alpha 1}$  и  $B_{\beta 1}$  и удовлетворяющих следующим условиям:

(условие для критики) *attack* [ $\phi_{\alpha}$ ;  $\phi_{\beta}$ ] или *attack* [ $\phi_{\beta}$ ;  $\phi_{\alpha}$ ];

(условие для защиты) *support* [ $\phi_{\alpha}$ ;  $A_{\alpha 1}$ ] и *support* [ $\phi_{\beta}$ ;  $B_{\beta 1}$ ].

В связи с относительной аргументационной системой *ASrelative*, моделирующей относительную убедительность, желательность уточнить особенности множества относительно убедительных аргументов  $AR^{c*}$ . В ходе обсуждения понятия относительной убедительности по аналогии с Определениями 5 и 7—8, устанавливающими слабую и сильную состоятельность позиции агента спора в обосновании, с Определениями 17—19, где мы ввели понятия слабой и сильной убедительности позиции агента в споре-убеждении, мы сформулируем соответствующие понятия слабой и сильной относительно убедительной позиции агента практической аргументации.

Напомним, что для того чтобы сформулировать понятия слабого и сильного убедительного подмножеств аргументов на данной аргументационной структуре, мы воспользовались понятием полного расширения аргументационной структуры (Определение 16), под которым условились понимать такое ее подмножество, которое включает в себя все принадлежащие ей аргументы, полностью защищенные на данной структуре в соответствии с Определениями 7—8. Далее при помощи разграничения между полным расширением аргументационной структуры и полным расширением аргументационного множества мы ввели понятие прочного расширения аргументационного множества как наименьшего полного подмножества полностью защищенных аргументов, принадлежащих данному аргументационному множеству (Определение 17), которое назвали слабо убедительной позицией агента в споре-убеждении (Определение 18). Сильно убедительная позиция в таком споре у агента имеется только тогда, когда она основана на прочном расширении составляющего его позицию аргументационного множества, которое также является прочным расширением данной аргументационной структуры (Определение 19).

Аналогичным образом поступим и с относительной аргументационной системой. Если на данной аргументационной

структуре  $AF^\tau$  аргументационному множеству, составляющему позицию  $AR_i^\tau \subset AF^\tau$ , принадлежат все аргументы, содержащиеся в подмножестве  $AR^{\tau*} = F_{AF}^\tau(AF^\tau)$ , такое расширение будем называть *полным (complete)* расширением аргументационного множества  $AR_i^\tau$ . Наименьшее подмножество такого полного расширения аргументационного множества условимся называть *прочным (grounded)* расширением. Уточним эти два понятия применительно к  $AR_i^\tau$ .

**Определение 22.** Пусть имеются непустые аргументационная структура  $AF^\tau$  и два ее аргументационных множества  $AR_i^\tau$ ,  $AR_j^\tau \subseteq AR^\tau$ , заданные системой *ASrelative*, в которой определена функция «рационального судьи»  $F_{AF}^\tau$ :

$$F_{AF}^\tau(AF^\tau) = AR^{\tau*}.$$

Тогда полное расширение  $AR^{\tau*}$  аргументационной структуры  $AF^\tau$  — это нетривиальное подмножество  $AR^{\tau*} \subseteq AF^\tau$  полностью защищенных на структуре  $AF^\tau$  аргументов.

Полное расширение  $AR^{\tau*}(AR_i^\tau)$  аргументационного множества  $AR_i^\tau$ :  $AR^{\tau*}(AR_i^\tau) \subseteq AR_i^\tau$  — это нетривиальное подмножество  $AR^{\tau*}$  полностью защищенных на структуре  $AF^\tau$  аргументов, принадлежащих  $AR_i^\tau$ , т. е. такое подмножество  $AR^{\tau*}$ , что для всякого аргумента  $\varphi \in AR_i^\tau$  верно, что если

$$\varphi \in AR^{\tau*}, \text{ то}$$

$$\varphi \in AR^{\tau*}(AR_i^\tau) = AR^{\tau*} \cap AR_i^\tau.$$

Аналогичным образом можно определить и полное расширение  $AR^{\tau*}(AR_j^\tau)$  для  $AR_j^\tau$ .

Определение 22, как и Определение 16 в отношении стандартной аргументационной системы, проводит границу между полным расширением аргументационной структуры  $AR^{\tau*}$  и полным расширением аргументационного множества, принадлежащего этой структуре  $AR^{\tau*}(AR_i^\tau)$ . Из Определения 22 следует, что  $AR^{\tau*}$  и  $AR^{\tau*}(AR_i^\tau)$  могут быть разными подмножествами аргументов  $AF^\tau$ , и их совпадение, за исключением того, что они совпадают относительно *Goal*, носит контингентный характер. Полное расширение аргументационной структуры включает в себя все аргументы, выбранные на данной структуре функцией «рационального судьи»  $F_{AF}^\tau$ , т. е. все полностью защищенные на данной структуре линии поведения, посредством

которых можно достигнуть *Goal*. В отличие от этого, полное расширение аргументационного множества включает в себя только те аргументы — линии поведения — из множества аргументов на данной структуре  $AF^\tau$ , что составляют линии поведения, изначально рассматриваемые и выдвигаемые данным агентом.

**Определение 23.** Для непустых аргументационных множеств  $AR_i^\tau, AR_j^\tau \subseteq AF^\tau$  и функции  $F_{AF}^\tau$ , заданных системой *ASrelative*, прочное расширение  $AR_{\min^*}^\tau$  аргументационной структуры  $AF^\tau$  — это наименьшее подмножество ее полного расширения  $AR^{\tau*}$ , не имеющее ни одного нетривиального собственного подмножества  $AR_{\min^*}^\tau$ , т. е. такого подмножества, которое также являлось бы полным расширением  $AF^\tau$ , т. е. включало бы в себя все полностью защищенные аргументы на данной структуре  $AF^\tau$ :

$$AR_{\min^*}^\tau \cap AR^{\tau*} = AR_{\min^*}^\tau.$$

Прочное расширение аргументационного множества  $AR_i^\tau$ :  $AR_{\min^*}^\tau(AR_i^\tau) \subseteq AR_i^\tau$  — это наименьшее подмножество полного расширения  $AR^{\tau*}(AR_i^\tau)$  данного аргументационного множества, не имеющее ни одного нетривиального собственного подмножества  $AR_{\min^*}^\tau(AR_i^\tau)^*$ , такого подмножества, которое также являлось бы полным расширением  $AR_i^\tau$ , т. е. включало бы в себя все полностью защищенные аргументы  $AR_i^\tau$ :

$$AR_{\min^*}^\tau(AR_i^\tau) \cap AR^{\tau*}(AR_i^\tau) = AR_{\min^*}^\tau(AR_i^\tau).$$

Аналогичным образом можно определить прочное расширение  $AR_{\min^*}^\tau(AR_j^\tau)$  для второго аргументационного множества  $AR_j^\tau$ .

Прочное расширение относительной аргументационной структуры и прочное расширение аргументационного множества в ней — это разные подмножества множества всех аргументов на данной структуре, но они могут совпадать, и именно эти совпадения нас будут интересовать в плане определения сильной и слабой относительной убедительности.

**Определение 24.** Если для относительного аргументационного множества  $AR_\alpha^\tau$ , составляющего позицию агента спора  $\alpha$ , на данной аргументационной структуре  $AR_\alpha^\tau \subset AF^\tau$ , заданной системой *ASrelative*, выполняется, что:

$$AR^{\tau*} \cap AR_\alpha^\tau \neq \emptyset,$$

то позиция  $\alpha$  является *слабой относительно убедительной* в данном споре (на данной структуре  $AF^\tau$ ).

Согласно Определению 24, слабая относительно убедительная позиция — это своего рода наименьшая относительная убедительность, и такая позиция имеется у агента в практической аргументации только в том случае, если содержит хотя бы один полностью защищенный в данном споре аргумент. Если в данном споре относительно данной позиции агента это не выполняется, то такая позиция агента не является относительно убедительной в практической аргументации. Таковы и позиция Хрущева и позиция Никсона в Споре о «кухонном соревновании».

**Определение 25.** Если для аргументационного множества  $AR_\alpha^\tau$ , составляющего позицию агента спора  $\alpha$ , на данной аргументационной структуре  $AR_\alpha^\tau \subset AF^\tau$ , заданной системой *ASrelative*, выполняется, что прочное расширение  $AF^\tau$  тождественно прочному расширению  $AR_\alpha^\tau$ :

$$AR_{\min^*}^\tau = AR_{\min^*}^\tau (AR_\alpha^\tau),$$

т. е. для всякого аргумента  $\phi$ , такого, что  $\phi \in AR_{\min^*}^\tau (AR_\alpha^\tau)$  верно, что он не принадлежит ни одному из других аргументационных множеств  $AR_i^{\tau n}$  на данной структуре  $AF^\tau$ ,

$$\neg \phi \in AR_i^{\tau n}, \quad AR_i^{\tau n} \subset AR^\tau, \quad AR_i^{\tau n} \neq AR_\alpha^\tau,$$

то позиция  $\alpha$  является *сильной относительно убедительной* в данном споре (на данной структуре  $AF^\tau$ ).

Определение 25 сообщает о том, что сильная относительно убедительная позиция агента спора основана на прочном расширении данного относительного аргументационного множества и одновременно на прочном расширении относительной аргументационной структуры, которому это множество принадлежит. Это означает, что сильная относительно убедительная позиции агента в практической аргументации основана на непустом множестве полностью защищенных аргументов, ни один из которых не принадлежит аргументационному множеству, составляющему позицию какого-либо другого агента данного спора. В споре-убеждении может быть одна и только одна сильно убедительная позиция, согласно Теореме о сильной убедительности. Аналогичным образом обстоит дело и с сильной относительной убедительностью в практической аргумен-

талии. Вместе с тем в практической аргументации может быть несколько слабых относительно убедительных позиций. Например, если бы в Спор о «кухонном соревновании» аргументы Хрущева и Никсона были более развернутыми и лучше подкрепленными, то хотя бы часть из взаимных атак Х10 и Н10, Х11 и Н11, Х12 и Н12, Х14 и Н14 участниками удалось отклонить, сформулировав тем самым множество защищенных аргументов, достаточное для того чтобы в этом споре возникла слабо убедительная относительная позиция.

В главах 1 и 4 мы опирались на сконструированные на основе «кухонных дебатов» «кухонный спор» и Спор о «кухонном соревновании». В «кухонном споре», рассмотренном сначала как спор-обоснование и затем как спор-убеждение (в п. 1.2), мы обнаружили, что в первом случае позиция Хрущева слабо состоятельная, во втором случае — слабо убедительная. В Спор о «кухонном соревновании», представляющем практическую аргументации, ни у одного из агентов убедительной позиции нет, так как ни одному из них не удалось защитить свою линию поведения перед лицом соперника в споре.

## **5.5. Протагор vs Эватл, или Протагор vs Протагор?**

В заключительном разделе этой главы на примере спора Протагора с Эватлом мы проиллюстрируем особенности практической аргументации в свете логико-когнитивной теории. Результат применения этой теории к анализу известного спора оказался несколько неожиданным. В учебниках, научных публикациях и популярных изданиях, включая Интернет, обсуждается следующая история.

Софист Протагор был популярным оратором и занимался обучением молодых людей ораторскому мастерству. К нему в ученики попросился юноша по имени Эватл, в дальнейшем он собирался посвятить себя судебному делу. Об оплате услуг договорились так, что Эватл заплатит учителю, когда выиграет свой первый процесс. После обучения у Протагора Эватл, однако, в процессах участвовать не стал, и долг Протагору за обучение так и оставался непоплатенным. Не дождавшись его погашения, извест-

ный софист обратился в суд, рассуждая, что если он выиграет процесс, то Эватла обяжут заплатить по решению суда, а если проиграет, то Эватл должен будет заплатить по договору. Эватл же на суде заявил, что, напротив, если он проиграет процесс, то не должен платить по договору, а если выиграет, то не должен платить по решению суда.<sup>31</sup>

Этот спор дошел до нас в форме некоторого диалога учителя и ученика по поводу оплаты обучения и на деле представляет собой не один, а сразу три спора в одном диалоге. Как станет понятно из дальнейшего обсуждения, в каждом из этих споров Протагор и Эватл занимают позицию, противостоящую позиции второго агента, причем и аргументы сторон и исход каждого последующего спора зависят от позиции, отстаиваемой Протагором и Эватлом в предыдущем споре. Разобраться в этом сплетении позиций и аргументов в них не просто еще потому, что, несмотря на явный конфликт между Протагором и Эватлом, по некоторым высказываниям, используемым ими в качестве доводов своих аргументов в споре или молчаливо подразумеваемым, их мнения совпадают, тогда как по другим — расходятся. Например, ни Протагор ни Эватл не оспаривают тот факт, что Протагор обучал Эватла, а значит, выполнил определенную работу, которая в принципе должна быть оплачена. Иными словами, они оба признают, что между ними был заключен договор об обучении и плате за него, пусть в своеобразной форме, Протагор полностью выполнил свою часть договора, и Эватл должен Протагору некую сумму в качестве платы за обучение.<sup>32</sup> Ученик и учитель оспаривают срок внесения этой платы, опираясь на условие заключенного между ними договора, которое они трактуют по-разному.

Многие исследователи логики считают суть тяжбы Протагора и Эватла выражением логического парадокса. Именно так полагает А. А. Ивин: «Если под решением данного затруднения понимать ответ на вопрос, должен ли Эватл платить Протагору

---

<sup>31</sup> Подробное изложение и анализ спора см., напр.: *Лисанюк Е. Н., Микиртумов И. Б.* Дело «Протагор versus Эватл» принять нельзя отклонить // *Человек познающий, человек созидающий, человек верующий: сб. статей / Под ред. Ю. Н. Солонина.* СПб.: Изд-во СПбГУ, 2009 (Вестник СПбГУ. Спец. вып.). С. 85—97. — Здесь и далее при анализе спора Протагора и Эватла мы полагаемся на выводы, изложенные в этой статье.

<sup>32</sup> *Светлов В. А.* Конфликт: Модели. Решения. Менеджмент. СПб.: Питер, 2005. С. 372.

или нет, то все рассмотренные, как и другие мыслимые решения являются несостоятельными. Они представляют собой уход от существа спора и являются, так сказать, уловками и хитростями в безысходной и неразрешимой ситуации, ибо ни здравый смысл, ни какие-то общие принципы, касающиеся социальных отношений, не способны разрешить данную тяжбу. Проблема в том, что договор Протагора с Эватлом логически противоречив, и значит, невыполним... Эватл должен уплатить и вместе с тем не платить».<sup>33</sup>

Решений, на которые ссылается А. А. Ивин, всего три, и каждое из них имеет изъян. Во-первых, можно положиться на суд. Недостаток такой позиции состоит в том, что суд так или иначе должен будет принимать решение в связи с договором, заключенным учителем и учеником, и не будь этого договора, повода для тяжбы не возникло бы. Во-вторых, можно исходить из того, что всякий труд должен быть оплачен. Однако этот принцип, считает Ивин, здесь неприменим, потому что Протагор с самого начала отказывался брать плату, если бы качество его обучения на поверку оказалось ненадлежащим. В-третьих, можно принять предложение Лейбница, в свое время тоже посвятившего немало времени этой головоломке. Решение Лейбница состоит в том, что суд должен отказать Протагору в иске в связи с несвоевременностью его предъявления. При этом за Протагором остается право потребовать денег позже, согласно договору. Общий недостаток всех трех попыток, справедливо полагает Ивин, — дотраивание первоначальных договоренностей путем усиления или ослабления отдельных пунктов. Тем самым получается, что без пересмотра договора не обойтись. А это, несомненно, лишает решение изящества.

Почему подобный пересмотр видится небезупречным? Причины здесь две. Во-первых, в любом случае подобный пересмотр является изменением множества аргументов, составляющих первоначальную позицию каждого участника спора, и это изменение может быть как ее распространением, что на практике случается чаще всего, так и сокращением, т. е. вычеркиванием какого-либо из аргументов. Отметим, что и в логико-когнитивной теории, и в теории абстрактных аргументационных структур Дунга не определено вычеркивание аргументов, принадлежащих уже заявленному в данном споре аргументацион-

---

<sup>33</sup> Ивин А. А. *Логика для юристов*. М.: Гардарики, 2004. С. 269—271.



ному множеству. Во-вторых, процедура такого изменения должна быть принята сторонами спора, в том смысле, что одинаковому «достраиванию» надлежит подвергнуть обе позиции, что может идти вразрез с мнениями сторон.

Ясно, что уточнение позиций Протагора и Эватла подразумевает частичный пересмотр заключенного ранее договора, поэтому процедура пересмотра начинает играть важную роль. Имеется несколько способов для подобного уточнения. Например, его можно осуществить путем выведения логических следствий из совокупности высказываний, составляющих точку зрения или аргумент. Уточнить позицию можно также посредством разъяснения того, как понимается какое-то слово или термин в формулировке точки зрения или аргумента. Существуют и другие способы уточнения позиции, подразумевающие специальные процедуры для этого; о них пойдет речь ниже.

Рассмотрим, как происходит уточнение позиций сторон в спорах Протагора и Эватла. Протагор в Споре о Тяжбе рассуждает приблизительно так:

Если данный договор включает в себя любые судебные тяжбы, где принимает участие Эватл, —  
а эта тяжба (по моему иску) есть судебная тяжба, где принимает участие Эватл, —  
то данный договор включает в себя также и эту судебную тяжбу.

Эватл мог возразить следующим образом:

Если данный договор включает в себя любые судебные тяжбы, где я оказываю кому-либо услуги, представляя его интересы, —  
а в данной тяжбе (по иску Протагора) я никому не оказываю таких услуг, —  
то данный договор не включает в себя эту судебную тяжбу.

Как видим, в аргументации Протагора и Эватла нет изъяснов с точки зрения логики, умозаключения представляют собой корректные условно-категорические силлогизмы: утверждающий силлогизм у Протагора и отрицающий — у Эватла. Стороны не согласны в том, как следует понимать высказывание

Данный договор включает в себя любые судебные тяжбы, где принимает участие Эватл,

что и составляет суть Спора о Договоре. Отметим, что данное несовпадение трактовок в отношении этого высказывания, по легенде, никакого аргументативного спора в смысле логи-

ко-когнитивной теории не породило, потому что никаких аргументов в пользу одной или другой его трактовки ни Протагор, ни Эватл не приводят. По этой причине их разногласие является спором в широком смысле слова, но не в том смысле в каком мы считаем его аргументативным спором. Протагор и Эватл под лингвистической формулировкой данного высказывания каждый раз имеют в виду разные пропозиции, что и составляет суть Спора о Договоре.

Остановимся подробнее на условии внесения платы за обучение. Легенда гласит, что Эватл обещал ее внести, как только выиграет свое первое судебное дело, и Протагор был согласен на такое условие и подразумевающуюся в нем отсрочку платежа. Тем самым и Протагор и Эватл признают такую особенность платы по договору, в отличие от платы по суду, назначаемой, соответственно, решением суда. Одновременно и Протагор и Эватл считают, что плата по договору несовместима с платой по суду — это ясно из аргументов в поддержку своей позиции, выдвигаемых каждым из них. В самом деле, в своей аргументации Протагор формулирует два способа защиты того, что Эватл должен внести плату, — по суду и по договору. Похожим образом действует и Эватл, указывая на два способа аргументации в пользу того, что он не должен вносить платы, — по суду и по договору, аналогично. Это также означает, платить по суду равнозначно тому, чтобы не платить по договору, а платить по договору равнозначно тому, чтобы не платить по суду. Таким образом, несмотря на то что ни один из них эксплицитно этого не говорит в споре, и Протагор и Эватл согласны в следующем:

(а) имеется только два основания для внесения платы — по суду и по договору, или

$$(s \wedge p) \vee (d \wedge p);^{34}$$

(б) платить по суду означает не платить по договору, и наоборот, или

$$((s \wedge p) \leftrightarrow \neg (d \wedge p)) \wedge (\neg (s \wedge p) \leftrightarrow (d \wedge p)).$$

<sup>34</sup> Пропозициональные связи: отрицание  $\neg$ , конъюнкция  $\wedge$ , дизъюнкция  $\vee$ , эквивалентность  $\leftrightarrow$  — имеют обычный смысл, символ  $s$  — Эватл платит по суду,  $d$  — Эватл платит по договору,  $p$  — Эватл платит. Это же самое можно выразить в терминах неоплаты:  $s$  — Эватл не платит по суду,  $d$  — Эватл не платит по договору,  $p$  — Эватл не платит. Мы будем придерживаться утвердительной интерпретации.

Эти два положения, взятые вместе с положением о том, что (в) Эватл задолжал Протагору плату за обучение —  $p$ ,

составляют подмножество аргументов  $AR'$ , общее для аргументационных множеств  $AR_p$  Протагора и  $AR_\varepsilon$  Эватла в данном аргументативном споре. Положения (а)—(в) — это своего рода посылки рассуждений Протагора и Эватла в их противостоянии, причем, как видим, эти посылки одинаковы. Чтобы выяснить, как получилось, что из одинаковых посылок они делают противоположные заключения, вернемся к самому спору и рассмотрим, из каких трех споров он состоит.

Первый спор состоит в том, как надлежит трактовать условие договора, а именно включает в себя оно также случай, когда Эватл является ответчиком по иску, предъявленному Протагором, или нет. Если второе, то в договоре речь идет только о таких судебных делах, где Эватл оказывает кому-либо услуги, представляя его в судебной тяжбе и не выступая самостоятельной стороной в деле. Условимся называть этот спор Спором о Договоре.

Второй спор, назовем его Спором о Тяжбе, очевидным образом связанный с исходом первого, заключается в вопросе о том, соответствует данное судебное разбирательство условию договора или нет. Ясно, что если в Спор о Договоре побеждает точка зрения о том, что условие договора не подразумевает того, чтобы Протагор или Эватл выступали в качестве истца или ответчика, тогда в Спор о Тяжбе следует признать, что иск Протагора к Эватлу, о котором говорит легенда, не подпадает под условия договора между учителем и учеником. В таком случае третий спор является обычным гражданским иском Протагора к Эватлу — и поскольку ни один из них не отрицает факта оказания услуги, то такой иск, скорее всего, будет удовлетворен в пользу Протагора. Пусть третий спор будет Спором о Плате, т. е. об оплате обучения.

Если же в Спор о Договоре верх берет точка зрения, согласно которой первоначальный договор охватывает любые судебные дела, независимо от того, принимает ли в них участие Протагор, а также от того, в каком качестве в них участвует Эватл, тогда в Спор о Тяжбе придется признать, что иск Протагора к Эватлу вполне соответствует договору об оплате, заключенному между ними. В таком случае в Спор о Плате побеждает позиция Эватла, и он не должен платить за обучение Протагору вплоть до того момента, пока не будет выполнено

условие договора, т. е. пока Эватл не выиграет свой первый судебный процесс в любом качестве. Однако в этом случае сразу по завершении Спора о Плате Эватл обязан внести плату.

Споры о Тяжбе и Договоре служат для того, чтобы сформулировать позицию в Споре о Плате, который является практической аргументацией. Целью *Goal* Протагора и Эватла в Споре о Плате является разрешение вопроса о ней, причем намерение Протагора состоит в том, чтобы получить плату за обучение, а намерение Эватла — в том, чтобы не вносить ее и этих расходов избежать. Как видим, в отдельности каждое намерение Протагора и Эватла, будучи реализованным, достигает цели, однако взятые вместе намерения нереализуемы — выполнить можно только какое-либо одно.

Отметим, что ни в Споре о Договоре ни в Споре о Тяжбе ни одна из сторон не придерживается твердо позиции о том, что договор подразумевает или не подразумевает участие Протагора или Эватла в судебной тяжбе как истца или ответчика. Оба спорщика готовы занять ту позицию, которая обеспечит победу и реализует намерение каждого в Споре о Плате. Отсюда можно заключить, что ни в одном из этих споров речь не идет ни о самостоятельности позиции, ни о ее убедительности в споре. В самом деле, при условии, что суд потребует, чтобы Эватл заплатил за обучение, что соответствует намерению Протагора получить плату, Протагор готов признать, что в Споре о Договоре верно считать, что договор с Эватлом не подразумевает данное судебное дело. Однако если суд станет склоняться к тому, чтобы поддержать требования Эватла и освободить его от уплаты, т. е. суд примет сторону Эватла в Споре о Плате, то Протагор займет позицию, противоположную своей первоначальной позиции, и потребует включить данное судебное разбирательство в те дела, о которых идет речь в договоре, чтобы получилось, что раз Эватл выиграл суд, то должен заплатить.

Эватл занимает позицию аналогичную по содержанию, но противоположную по исполнению в отношении к позиции Протагора. В случае если суд решит, что он обязан заплатить Протагору, Эватл в Спорах о Договоре и Тяжбе укажет на то, что данное судебное разбирательство предусмотрено договором, поэтому как проигравший свое первое судебное дело Эватл не должен платить. Однако если суд примет сторону Эватла и откажет Протагору в иске, Эватл в Спорах о Договоре и Тяжбе поддержит такое решение, указав на то, что данное

Т а б л и ц а 5.3. Спор Протагора и Эватла

Споры	Спор о Договоре		Спор о Тяжбе		Спор о Плате	
	любые тяжбы	тяжбы нанIMATEЛЕЙ Эватла	соответствует	не соответствует	Эватл платит по договору	Эватл платит по суду
$AR\rho 1$	$\rho_{д}^{1+}$		$\rho_{т}^{1+}$		$\rho_{п}^{1+}$	
$AR\rho 2$		$\rho_{д}^{2+}$		$\rho_{т}^{2+}$		$\rho_{п}^{2+}$
$AR\varepsilon 3$	$\varepsilon_{д}^{1+}$		$\varepsilon_{т}^{1+}$		$\varepsilon_{п}^{1+}$	
$AR\varepsilon 4$		$\varepsilon_{д}^{2+}$		$\varepsilon_{т}^{2+}$	Эватл не платит по суду	Эватл не платит по договору

судебное дело не было предусмотрено договором, и поэтому его, Эватла, неверно считать выигравшим суд в соответствии с Договором. Следовательно, Протагор и Эватл спорят не о своих мнениях и знаниях, но о своих линиях поведения, включающих в себя определенные знания и мнения, и эти линии поведения нацелены на то, чтобы реализовать содержащиеся в них намерения. Соответственно, на заключительном раунде Спора о Плате Эватл стремится к тому, чтобы не платить по суду или не платить по договору, а Протагор — к тому, чтобы получить плату по суду или по договору, т. е. к тому, чтобы Эватл заплатил по суду или по договору. Представим в таблице 5.3 позиции Протагора и Эватла в виде линий поведения, которых они намерены придерживаться, составленных из их мнений и намерений, в каждом из трех споров.

Протагору доступны две линии поведения, реализующие его намерение относительно *Goal*, они отобразены в соответствующих строках таблицы:

$$AR\rho 1: \{\rho_{д}^1, \rho_{т}^1, \rho_{п}^1\}$$

$$AR\rho 2: \{\rho_{д}^2, \rho_{т}^2, \rho_{п}^2\}.$$

Эватл имеет также две линии поведения, реализующие его намерение:

$$AR\varepsilon 3: \{\varepsilon_{д}^1, \varepsilon_{т}^1, \varepsilon_{п}^1\}$$

$$AR\varepsilon 4: \{\varepsilon_{д}^2, \varepsilon_{т}^2, \varepsilon_{п}^2\}.$$

Спор Протагора и Эватла можно представить и посредством соответствующих аргументационных множеств, и тогда

мы получим, что в множествах  $AR_{\rho 1}$  и  $AR_{\varepsilon 4}$ ,  $AR_{\rho 2}$  и  $AR_{\varepsilon 3}$  аргументы попарно атакуют друг друга. Это означает, что ни одна из позиций относительно *Goal* не является убедительной ни в слабом, ни в сильном смысле, из чего вытекает, что Спор о Плате не имеет решения, как и гласит легенда о нем.

Сравним теперь в линиях поведения попарно строки 1, 3 и 2, 4. Как становится ясно из сравнения этих строк и с учетом  $AR'$ , они различаются только в «трактовке» действий Эватла в Споры о Плате. Это различие кажется на первый взгляд непреодолимым, когда оно сформулировано так, как это представлено в таблице 5.3, и следующие пары высказываний, описывающие действия сторон в Споры о Плате, видятся несовместимыми:

Эватл платит по суду vs Эватл не платит по договору  
Эватл платит по договору vs Эватл не платит по суду.

Однако если мы вспомним положения  $AR'$ , составляющие подмножество аргументационных множеств, составляющих позиций Протагора и Эватла в этом споре, то легко заметим, что пары высказываний, которые кажутся противоположностями, на деле, согласно (а)—(в) из  $AR'$ , не только не являются противоположностями, но, напротив, вполне совместимы друг с другом:

Эватл платит по суду vs Эватл платит по договору  
Эватл не платит по договору vs Эватл не платит по суду.

В свете разрешения Споры о Плате такое заключение пока что немного добавляет к тому, что уже было написано об этом споре. Однако если посмотреть на это заключение в аспекте практической аргументации и идеи когнитивного многообразия, то окажется, что либо Эватл, либо Протагор как когнитивный агент является виртуальным участником спора, потому что все элементы обеих позиций — линий поведения — каждого из них в споре идентичны. В самом деле, в споре Протагора и Эватла имеется всего две линии поведения и два исхода, каждый из которых либо реализует, либо не реализует соответствующее намерение. При этом реализация одного из намерений подразумевает, что второе остается нереализованным, и наоборот. При этом реализация любого из намерений является следствием положения (б)  $AR'$ , т. е. всякий исход спора можно представить и как внесение Эватлом платы по суду и как равнозначное ему невнесение им платы по договору. Почему же получилось так, что легенда указывает на четыре исхода в спо-

ре Протагора и Эватла, а линий поведения, как мы выяснили, в нем всего две? Причем ни одна из них не является осуществлением намерений только Эватла или только Протагора? Имеется два ответа на данный вопрос. Первый ответ лежит на поверхности и заключается в том, что этот спор является практической аргументацией и не является спором об истинности положений, составляющих позиции сторон. В самом деле, множество высказываний, формирующих подмножество  $AR'$  в споре, одинаковое для обоих участников, и, как мы продемонстрировали, именно в нем заключается корень неразрешимости спора. Поскольку подмножество  $AR'$  одинаково для обоих агентов, и никаких новых положений, которые характеризовали бы особым образом позицию одного из агентов спора как отличную от позиции другого агента, в споре не выдвинуто, оказывается, что принципиальных различий в позициях Протагора и Эватла вообще нет. Более того, с точки зрения множества *высказываний*, составляющих их позиции, они вообще идентичны. Различаются не высказывания, но линии поведения Протагора и Эватла. Они различаются тем, какую позицию необходимо занимать в том или ином споре, чтобы иметь возможность избрать нужную трактовку положений из  $AR'$  —  $s$  или  $d$ .

То обстоятельство, что с точки зрения множества высказываний, из которых составлены позиции Протагора и Эватла, они идентичны, подтверждается известной теоремой Р. Ауманна о согласии.<sup>35</sup> В неформальном изложении теорема утверждает, что если двое одинаковым образом оценивают априорную вероятность наступления соответствующих событий и знают об этих оценках апостериорных вероятностей друг друга, то они также одинаковым образом оценивают апостериорную вероятность наступления последующих событий. Иными словами, если множество положений, составляющих мнения Протагора и Эватла, откуда они черпают аргументы в споре, идентично и вероятность исходов в спорах о Договоре и о Тяжбе они оценивают одинаково, то и вероятность исхода в споре о Плате они тоже должны оценивать одинаково, т. е. вероятность внесения платы по суду или по договору и для Протагора, и для Эватла одинакова. Это соображение объясняет, почему Протагор и Эватл выбирают линию своего поведения из одного и того же множества линий поведения, и оно позволяет нам

---

<sup>35</sup> *Aumann Robert J. Agreeing to Disagree // The Annals of Statistics. Vol. 4. No. 6 (Nov., 1976). P. 1236—1239.*



сформулировать второй ответ. В легендарном споре имеется только один когнитивный агент, а второго агента нет. По-видимому, софист Протагор изобрел эту трудноразрешимую задачу из рекламных целей.

Подведем итоги исследования практической аргументации в главе 5. Особенность практической аргументации как отдельного вида аргументации заключается в том, что она носит акциональный характер, и в ходе аргументативного спора обсуждаются позиции агентов, представляющие собой линии поведения, которых агенты собираются придерживаться в будущем. В отличие от позиций агентов в обосновании и убеждении, где составляющие их аргументационные множества были сформированы из соответствующим образом упорядоченных знаний и мнений агентов, в практической аргументации такие аргументационные множества состоят из иначе упорядочиваемых линий поведения, которые, помимо знаний и мнений, включают в себя также цель, намерения, желания и ценности. Практическая аргументация носит относительный характер, потому что позиции агентов — линии поведения — формулируются и упорядочиваются в аргументационном множестве в связи с определенной целью, на достижение которой они направлены. Эта цель остается неизменной на протяжении данного спора и ее разделяют все агенты, участвующие в нем. Расхождения во мнениях между участниками практической аргументации, выражаемые как несогласие или конфликт, могут, кроме знаний и мнений, затрагивать их намерения по достижению данной цели, а также желания и цели.

Центральным звеном позиции агента в практической аргументации выступает намерение, поэтому мы подробно обсуждаем различные подходы к его пониманию, начиная с практических рассуждений Аристотеля и заканчивая современными концепциями Дж. Сёрля и М. Братмана. Намерение — это выражение особого интенционального состояния интеллектуального агента, промежуточное между действием и мыслью о реализации. В процессе этого обсуждения мы показываем, каким образом интеллектуальные агенты конструируют собственные линии поведения, и приходим к выводу о том, что отношения между многосортными элементами внутри линии поведения, а также между ними в составе аргументационного множества, выступающего в качестве позиции агента спора, являются нестрогими. Особенности структурного и функционального понимания позиции агента спора в практической аргументации мы

рассматриваем сначала на примере концепции схем аргументации и критических вопросов Д. Уолтона, а затем — на примере формализованного протокола практической аргументации К. Аткинсон и Т. Бенч-Капона. Относительная аргументационная система, предназначенная для моделирования практической аргументации в нашей логико-когнитивной теории, отличается от минимальной и стандартной систем в четырех связанных между собой аспектах: наличием цели *Goal* как специальной константы, относительно которой упорядочиваются аргументационные множества агентов спора и сама аргументационная структура; многосортностью и особенностью строения аргументационных множеств; специальным пониманием аргумента в ней; определениями понятий сильной и слабой относительной убедительности позиции агента, сформулированными на основе скептической семантики. Аргументационная система для анализа практической аргументации предложена нами впервые, и исследование ее формальных свойств мы планируем продолжить.

В этой главе мы рассматриваем два примера практической аргументации: Спор о «кухонном соревновании» и известный Спор Протагора и Эватла. При помощи первого из них мы демонстрируем, почему практическая аргументация и относительная аргументационная система являются обобщениями соответственно обоснования и убеждения и минимальной и стандартной аргументационных систем. Реконструкция Спора Протагора и Эватла с привлечением элементов относительной аргументационной системы и идеи когнитивного многообразия, служащей философским основанием нашей логико-когнитивной теории аргументации, дает несколько неожиданный результат. Несмотря на то что сам спор остается неразрешимым в том смысле, в каком он изначально был изложен, оказывается, что собственно *спора* как расхождения в позициях между разными когнитивными агентами в нем нет, а имеется только один-единственный агент, формулирующий различные линии поведения.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Аргументация — это особая познавательная интеллектуальная деятельность, осуществляемая рациональными агентами при помощи речевых действий посредством речевой коммуникации, организуемой по специальным правилам. Предметом аргументации выступает состоятельность позиций агентов в споре, которую его участники стремятся проверить, вступая в диалог. В зависимости от вида аргументации это может быть собственно состоятельность, убедительность и относительная убедительность. Объектом аргументации является сам когнитивный агент в аспекте своих знаний и мнений, на фундаменте которых зиждется его позиция в аргументативном споре, а также в аспекте намерений и целей действий — составных частей позиции агента в практической аргументации. Главная задача когнитивного агента в аргументативном споре заключается в том, чтобы отстоять свою позицию перед лицом ее критики посредством контраргументов со стороны других агентов. Поэтому при помощи логико-когнитивной теории аргументации мы исследуем то, каким образом позиция агента спора может быть защищена. В русле этого мы показываем, что поддержка тезиса при помощи аргументов — то, что обычно видится как главная задача аргументации, — есть следствие того, что аргумент в составе позиции агента был атакован в споре. Следовательно, намного важнее изучить отношения атаки и контратаки между аргументами, нежели отношения поддержки между аргументами и тезисом, которые, с одной стороны, уже достаточно хорошо изучены в логике, а с другой стороны, не дают представления о том, как осуществляется критика. Формальным аспектам критики и способам защиты от нее мы посвятили эту книгу.

Познавательный характер аргументации как вида деятельности позволяет сформулировать ее объект двояким образом. С одной стороны, мы можем рассматривать аргументацию в агентном аспекте, и тогда она предстает как изучение когнитивного агента в контексте когнитивного многообразия, причем этот познавательный проект реализуется в коммуникативном ракурсе. С другой стороны, мы можем трактовать аргументацию как познавательный проект исследования знаний и мнений, намерений и ценностей, которых агент придерживается и которые считает нужным предъявить и обсудить в диалоге. В этом случае аргументация выступает как особая разновидность интеллектуальной познавательной деятельности вообще, а изучение когнитивного агента становится одной из ее задач. Различие между этими двумя формулировками объекта исследования аргументации заключается в ракурсе ее рассмотрения, и оно не носит решающего характера.

Положение о том, что аргументация является познавательной деятельностью, — это одна из ключевых идей, на которых основана изложенная в данной книге логико-когнитивная теория аргументации. Такое название — логико-когнитивная теория — призвано подчеркнуть и познавательный характер аргументации, и другое важное положение, составляющее философский фундамент этой теории. Речь идет об идее когнитивного многообразия — теме, возникающей в философской эпистемологии в конце 80-х годов XX века. В соответствии с этой идеей знания и мнения разных людей различны, что можно было бы считать рядовой банальностью, если бы это различие сводилось к несовпадениям точек зрения по тем или иным вопросам. Однако два аспекта идеи когнитивного многообразия, экстенциональный, или эпистемический, и интенциональный, или собственно когнитивный, говорят о том, что в условиях многополярности мнений представление об объективном характере истины выглядит либо наивно-идеалистическим, либо спорным и препятствующим эффективному разрешению споров, однако это не означает скатывания в релятивизм или дефляционизм. Экстенциональный аспект этой идеи говорит о том, что знания, мнения, ценности и прочие составляющие того, что обычно относят к области интеллекта, доступны самому человеку в разной мере в силу особенностей онтологического, социального и физического характера. Не только знания и мнения, но также пути и способы их получения и проверки у разных людей различны.

Логико-когнитивная теория аргументации — это формализованная теория, состоящая из трех разделов, философского и двух формальных. Философский раздел связан с идеей когнитивного многообразия, на которой основывается понятие когнитивного агента спора, функция которого заключается в порождении позиции агента спора. Это понятие отчасти базируется на понятии интеллектуального агента в информатике и программах искусственного интеллекта. Два формальных раздела — техническая часть данной теории — посвящены моделированию трех выделенных нами видов аргументации: обоснования, убеждения и практической аргументации. Разграничение этих трех видов связано с характерными свойствами аргументативного спора как формы реализации аргументации, мы насчитываем четыре таких свойства, и они взаимозависимы. Во-первых, какую диалектическую цель ставит перед собой агент, вступая в спор: отстоять свое мнение по какому-либо вопросу, убедить другого, или защитить некоторую линию поведения, которой он намерен придерживаться ради достижения определенной цели. В первом случае речь пойдет об обосновании, во втором — об убеждении, а в третьем — о практической аргументации. Во-вторых, сколько в споре заявлено позиций — одна или более одной. В аргументации-обосновании обсуждается одна и только одна позиция, в поддержку которой агент выдвигает свои аргументы, а другие агенты ее критикуют при помощи контраргументов. В обосновании состоятельность позиции агента спора заключается в способности этой позиции противостоять критике.

В аргументации-убеждении и в практической аргументации всегда имеются две или более заявленные позиции сторон. В убеждении состоятельность предстает как убедительность аргументов, принадлежащих позиции агента спора относительно всех заявленных критических к ней аргументов, принадлежащих позициям других агентов спора. Мы выделяем две разновидности такой убедительности, слабую и сильную. В практической аргументации состоятельность позиции агента спора понимается как относительная убедительность, потому что она определяется применительно к цели, ради достижения которой выстраиваются обсуждаемые в споре линии поведения.

В-третьих, мы различаем виды аргументации в зависимости от того, касается в споре речь утверждений о фактах или о линиях поведения. В контексте этого критерия мы отличаем обоснование и убеждение как споры о ситуациях и фактах от

практической аргументации как спора о действиях и линиях поведения относительно определенной цели, принимаемой всеми участниками спора.

В-четвертых, техническим основанием для проведения границы между видами аргументации служит наличие характеристической функции «рационального судьи», предназначенной для оценки убедительности аргументов. В аргументации-обосновании она не используется, потому что в таком споре обсуждается только одна позиция, однако такая функция необходима в убеждении и практической аргументации, где она задается по-разному, но нацелена на то, чтобы установить защищенность аргументов в данном споре.

Два формальных раздела логико-когнитивной теории аргументации содержат три системы аргументации: минимальную, стандартную и относительную. Относительная аргументационная система является обобщением минимальной и стандартной. В основе каждой из них лежит идея анализа аргументации при помощи абстрактных аргументационных структур П. Дунга, а отношения между аргументами трактуются как немонотонные в духе Дж. Поллока. Минимальная и стандартная системы предназначены для анализа обоснования и убеждения соответственно, и они различаются выразительными возможностями, которые в стандартной системе расширены за счет характеристической функции «рационального судьи». Эти две системы представляют собой один из двух формальных разделов логико-когнитивной теории, нацеленных на изучение аргументативных споров об утверждениях касательно ситуаций и фактов. Характерной чертой таких споров является то, что позиция агента спора конструируется из знаний и мнений. Относительная аргументационная система представляет собой второй формальный раздел теории. В этой системе в позицию агента включены, помимо знаний и мнений, также намерения, ценности и некоторые другие части когнитивного агента, необходимые для выстраивания линии поведения применительно определенной цели, для достижения которой такая линия и порождается агентом. Особенностью практической аргументации является то, что когнитивные агенты в таком споре принимают эту цель и обсуждают отдельные аспекты линий поведения, направленные на ее достижение, — начальные и сопутствующие ситуации, действия, намерения и др.

Вопрос о том, имеет ли данной спор рациональное решение, в обосновании, убеждении и практической аргументации

мы предлагаем рассматривать при помощи понятий состоятельности, убедительности и относительной убедительности соответственно. Состоятельность позиции агента в обосновании базируется на доверительной семантике и зависит от того, удалось ли агенту выдвинуть бесконфликтную позицию в споре, и в этом случае мы считаем ее слабо состоятельной, и удалось ли ему защитить свои аргументы от контраргументов других агентов, и если это так, то мы считаем его позицию сильно состоятельной. Убедительность и относительная убедительность основаны на скептической семантике. Позиция агента в споре-убеждении слабо убедительная, если содержит хотя бы один полностью защищенный аргумент, и сильно убедительная, если содержит все полностью защищенные аргументы данного спора, ни один из которых не принадлежит позициям других агентов. Аналогичным образом устанавливается и относительная убедительность в практической аргументации, с тем лишь отличием, что оба понятия формулируются относительно цели в линиях поведения сторон.

В разграничении трех указанных видов аргументации и конструировании соответствующих трех формальных теорий и заключалась центральная идея этого исследования, в частности, ее позитивный содержательный результат. Негативный результат этого исследования сводится к подтверждению положения о том, что единой и универсальной теории аргументации нет, и она вряд ли может быть создана на основе подходов к анализу аргументации, существующих на современном этапе, а именно формально-диалектического, чисто формального, диалогического, прагматического, риторического и прагма-диалектического. Все эти подходы с той или иной степенью детализации были изучены в главе 2, чтобы продемонстрировать указанные два результата.

Основным выводом главы 5, посвященной практической аргументации, является положение о том, что относительная убедительность, выступающая в качестве ключевой задачи, есть понятие, производное от сложной структуры позиции агента в таком споре, и значит, от самого строения когнитивного агента. Видимо, в силу этой причины практическая аргументация опирается на обоснование и на убеждение как вспомогательные по отношению к ней виды аргументации.

Во Введении к этой книге мы затронули вопрос, касающийся весьма распространенной идеи о том, что в споре рождается истина. В практической аргументации это невозможно, в силу



строения относительной аргументационной системы, потому что она предназначена для изучения спора о линиях поведения, а не об утверждениях о ситуациях и опирается только на отменяемые правила. Те случаи в минимальной и стандартной системах, где состоятельная и убедительная позиции могут оказаться также истинными — имеется в виду истинностное значение пропозиций, составляющих содержание соответствующих аргументационных множеств, — свидетельствуют о том, что все множества на данной аргументационной структуре опираются на строгие правила.

Во Введении в качестве примера аргументации приводится «кухонный спор», состоявшийся в 1959 году между лидерами СССР и США Н. Хрущевым и Р. Никсоном, в главах 1 и 4, 5 мы показываем, почему, если рассматривать данный Спор как аргументацию-убеждение, то он имеет решение, а если рассматривать как практическую аргументацию — то не имеет. Функция «рационального судьи» позволяет вычислить убедительные аргументы в первом случае, но не имеет значений во втором.

## ПРИЛОЖЕНИЕ 1

### ПРАВИЛА И ОШИБКИ АРГУМЕНТАЦИИ<sup>1</sup>

#### 1. Как классифицировать правила и ошибки аргументации

**Правило аргументации** — это нормативное требование предписывающего или рекомендательного характера, регулирующее процесс речевого взаимодействия между участниками диалога. Предписывающее правило носит конститутивный характер и его нарушение делает продолжение данного диалога невозможным, потому что приводит к прекращению аргументации. Рекомендательное правило носит регулирующий характер, и нарушение такого правила способно усложнить аргументацию для участников диалога, но само по себе не способно ее прекратить. Нарушение правила рекомендательного характера часто затрудняет диалог и осложняет достижение целей его проведения.

Правила аргументации — это довольно большой корпус условий и рекомендаций ее осуществления, относящихся к разным уровням ее анализа — социальному, коммуникативному, лингвистическому. Правила аргументации — это своеобразный регламент ее успешной реализации в диалоге, т. е. на практике, и они в большинстве своем не затрагивают формальную ее сторону и по этой причине не относятся к области исследования логико-когнитивной теории аргументации. Здесь мы представим общую их классификацию в традиционном ключе, и указывать, к какому именно уровню относится каждое правило, будем в ходе его обсуждения.

**Ошибка аргументации** — это случайное непреднамеренное нарушение правила аргументации. Преднамеренные действия также могут быть ошибочными, однако намеренно совершить ошибку аргументации невозможно. Намеренно можно желать ввести в заблуждение других, однако такое намерение не является само по себе ошибочным, хотя и мо-

---

<sup>1</sup> При написании этого раздела мы опираемся на: *Лисанюк Е. Н. Правила и ошибки аргументации // Логика: Учебник / Под ред. А. И. Мигунова, И. Б. Микиртумова, Б. И. Федорова. М.: Проспект, 2010. С. 588—658.*

жет быть спорным с моральной точки зрения. На практике ошибки аргументации чаще всего проявляются в форме необоснованных умозаключений или как взаимонепонимание участников диалога. Пример необоснованного умозаключения вследствие ошибки аргументации:

- Картина просто ужасна и к тому же занимает столько места, что его бы хватило на двадцать картин!
- Подумай, что ты говоришь! — прервала Клару тетушка. — Ведь автор этой картины член Королевской академии.

*(Кэрролл Л. История с узелками)*

Тетушка Клары считает картину хорошей, потому что ее автор имеет высокий социальный статус, однако положение автора в обществе, строго говоря, не связано с художественной ценностью его полотна.

Примером возникновения непонимания вследствие ошибки аргументации может служить аргумент Хрущева Х4: «Мы тоже мух не ноздрями бьем», который является выражением несогласия с аргументами Никсона Н2 и Н3, но представлен в весьма специфической риторической форме, что, по свидетельствам очевидцев, не сразу стало понятно переводчикам и аудитории дебатов.

Во многих случаях ошибки аргументации могут быть устранены непосредственно в ходе диалога, если его участники настроены на сотрудничество. Основная сложность состоит, во-первых, в том, что ошибки аргументации непросто выявить, особенно непосредственно в процессе речевого взаимодействия. Чаще это удастся сделать, анализируя уже состоявшиеся диалоги. В этом случае сама ошибка уже неустранима, потому что диалог к этому времени окончен, и эффект обнаружения имеет значение только для дальнейшего исследования. Во-вторых, многие правила аргументации — устоявшиеся общепринятые соглашения, действующие по умолчанию, и люди, следуя им, на практике нечасто задумываются об этом. Таковы постулаты принципа кооперации. Вместе с тем даже в тех случаях, когда ошибка аргументации налицо, причину выявить бывает затруднительно, именно в силу того что правило используется по привычке, а не сознательно. Отчасти поэтому количество подмеченных ошибок аргументации столь велико, а их систематическая классификация по-прежнему представляет актуальную исследовательскую задачу.

Самая древняя классификация ошибок аргументации принадлежит Аристотелю. Он разделил их на две большие группы: логические, когда нарушены логические правила умозаключений, и нелогические, в свою очередь тоже подразделяющиеся на речевые и внеречевые ошибки рассуждений. Если нарушена логическая правильность рассуждения, то средством обнаружения такой ошибки, равно как и ее устранения, являются правила логики. Иначе обстоит дело с уловками, которые использовали софисты, чтобы привлечь внимание к своему искусству, а заодно и запутать собеседника. Разоблачению уловок софистов, к которым Аристотель относил внелогические ошибки, он посвятил небольшой трактат «О софистических опровержениях», в котором классифицировал эти уловки и объяснил, как их избегать. Всего он выделил 13 подобных ошибок, и со времени Аристотеля их количество увеличилось многократно. Некоторые были добавлены средневековыми схоластами и мыс-

лителями эпохи Возрождения, часть появилась благодаря Ф. Бэкону и Дж. Локку. По мере того как ученые обнаруживали новые перспективы развития анализа аргументации и открывали ранее не известные ее характеристики, корпус правил и ошибок аргументации подвергался пересмотрам и дополнениям.

В соответствии со стандартным подходом к аргументации, который часто называли логическим подходом, сформировавшимся к концу XIX века, ошибки трактовались либо как нарушения правил рассуждений вообще, либо как нарушения правил, относящихся к отдельным уровням анализа аргументации или к какому-либо из структурных элементов рассуждений (точке зрения, аргументам, способу демонстрации). При этом правила, нарушениями которых эти ошибки являются, рассматривались в соответствующих разделах логических дисциплин. В XX веке обнаружилось, что сами правила не представляют единого канона рассуждений, как это имеет место в логике, но различаются в зависимости от того, является рассуждение монологом или диалогом, если диалогом, то к какому виду диалогов относится, и др. Выделив в рассуждениях логические, риторические и прагматические уровни, ученые стали соответственно разграничивать группы правил. К этому времени количество ошибок в рассуждениях и то, как они рассматриваются в учебниках по логике, стали предметом острой дискуссии в среде логиков, философов и специалистов по аргументации.

В своей книге «Ошибки рассуждений» ('Fallacies'), вышедшей в 1970 году, австралийский логик Ч. Хэмблин сформулировал идею о том, что ошибки целесообразно рассматривать в связи с правилами, нарушениями которых они являются, а не наоборот и не порознь. Далее мы стараемся следовать этому принципу, т. е. классифицировать правила соответственно уровням анализа дискуссий и рассуждений, а нарушения этих правил рассматривать как ошибки аргументации. В связи с этим многие распространенные ошибки окажутся симптомами нарушений сразу нескольких правил, но по разным основаниям, другие же аргументы, кажущиеся ошибочными, будут признаны приемлемыми, но не для всех типов диалогов.

## **2. Процедурные правила, правила тезиса и правила аргументов**

Значительная часть правил, регулирующих реализацию аргументации, является общей для всех видов диалогов, где она используется, однако имеются и различия. В зависимости от того, на какие структурные части и функциональные особенности аргументации распространяется действие правила, все правила аргументации делятся на три большие группы:

- 1) правила осуществления аргументации, или *процедурные правила*; иногда эти правила называют конститутивными правилами аргументации;
- 2) правила выдвижения и защиты точек зрения, или *правила тезиса*;
- 3) правила выдвижения аргументов, или просто *правила аргументов*.

Деление правил аргументации на эти три группы весьма условно. Правила, входящие в каждую из них, отвечают за регулирование различных аспектов речевых взаимодействий людей. Поэтому нарушения правил из обеих групп часто похожи между собой и порой проявляются в форме сходных ошибок аргументации, ведущих к неправильному (необоснованному) умозаключению. Например, нарушения некоторых правил аргументов ведут к тому, что собеседники по-разному понимают суть выдвигаемых аргументов, что в свою очередь делает затруднительным или невозможным продолжение диалога. Этот же «эффект» может быть результатом нарушения процедурных правил. Вместе с тем, для того чтобы уметь своевременно обнаружить и устранить ошибку аргументации, нужно знать правило, которое было нарушено. В противном случае, устранение ошибок становится невыполнимой задачей. Сознательное и систематическое следование правилам аргументации — необходимое условие взаимодействия с другими людьми.

В каждой из трех групп правил имеются предписывающие и рекомендательные правила.

### 2.1. Процедурные правила

К процедурным правилам относятся предписывающие правила бремени доказательства, комплекс правил релевантности, а также рекомендательное правило ясности тезиса. Процедурные правила характеризуют аргументацию на коммуникативном уровне.

**П1. ПРАВИЛО БРЕМЕНИ ДОКАЗАТЕЛЬСТВА.** *Участник спора, выдвинувший свою точку зрения, обязуется отстаивать ее при помощи аргументов, если другие участники спора просят его об этом.* Бремя доказательства сродни вступлению в игру. Если человек соглашается, к примеру, сыграть партию в шахматы, то становится обязанным двигать фигуры на доске по правилам этой игры, стараясь не проиграть, а еще лучше выиграть. Двигать фигуры по правилам ходов в шахматах и делать это только таким, а не иным способом — одно из предписывающих правил игры. Однако если, услышав предложение сыграть в шахматы, человек отказывается играть, то этих обязанностей у него не возникает.

Суть аргументативного спора весьма похожа на игру. Вступая в нее добровольно, каждый из его агентов подчиняет себя ее предписывающим правилам. Правило бремени доказательства характеризует активную позицию в споре. Оно означает, что, высказывая точку зрения, участник не только считает свою позицию правомерной, но и готов обосновать это в споре при помощи аргументов перед лицом других участников этого спора.

*Ограничения действия правила бремени доказательства* связаны с тем, что в споре у участника может быть не только активная, но и пассивная позиция. В отношении пассивного участия в споре данное правило не действует. (*Ограничение 1*) Пассивный агент спора, т. е. не высказавший явным образом точки зрения в нем, не обязан ни защищать, ни критиковать свою или какую-либо другую точку зрения. Поэтому правило П1 на Ирину в Споры о школьниках не распространяется.

(*Ограничение 2*) Активный участник спора, высказав явным образом свою точку зрения, отстаивать ее обязан только в том случае, если другие участники диалога хотят и готовы выслушать его доводы. Бывает так, что обмен мнениями произошел, но одна из сторон не готова ни выслушивать аргументы другой, ни отстаивать свою позицию, например по причине недостатка времени. В таких ситуациях настаивать на правомерности своей позиции и аргументировать ее, как это предписывает данное правило, неразумно.

*Нарушения правила П1* случаются, если агент, обязанный обосновывать в споре свою точку зрения, этого не делает. Агент, не выдвинувший своей точки зрения, и вследствие этого, не несущий бремени доказательства, нарушить правило П1 не может. Ошибки вследствие нарушения П1 состоят в отказе защищать свою точку зрения (П1.1) или в переносе бремени доказательства на своего оппонента (П1.2). Каждая из этих ошибок в свою очередь имеет нюансы. Уклонение от бремени доказательства (П1.1) может состоять в том, что вместо обоснования своей позиции участник дискуссии отказывается выслушивать других и реагировать доводами на критику (П1.1.1). Часто в дискуссиях бывает, что свое мнение подкрепляют личным свидетельством (П1.1.2) или указывают на его общеизвестность/очевидность (П1.1.3). И в том и в другом случаях это нарушение правила П1. Пример (П1.1.2):

От страха смерти я, — поверьте мне, — далек. (*Омар Хайям*)

Литературный герой в данном отрывке предлагает поверить ему, не обосновывая своей точки зрения при помощи доводов, что, конечно, не может считаться аргументацией.

Ошибки П1.1 и П1.2, будучи нарушениями процедурного правила, носят сугубо процедурный характер и не связаны напрямую с тем, достаточно ли личного свидетельства для защиты выдвинутой точки зрения (П1.1), верна ли на самом деле противоположная точка зрения (П1.2). Ошибка П1.1 состоит в том, что участником не были представлены аргументы в защиту его точки зрения, ведь личное свидетельство есть лишь повторное выдвижение той же точки зрения, а не аргумент. Пример (П1.1.3):

Всем известно, что доверять этому свидетельству нельзя.

В отношении пропозиции «доверять этому свидетельству нельзя» высказана положительная точка зрения, которая в данном отрывке подкрепляется лишь ссылкой на общеизвестность такой точки зрения, что является ошибкой П1.1.3. Перенос бремени доказательства на оппонента бывает, когда, вместо того чтобы обосновывать личную позицию, агент требует, чтобы оппонент защищал свою позицию или доказывал ошибочность его позиции (П1.2). Например:

На одном диспуте обсуждалась возможность вездомного разума.

— Можете ли вы доказать отсутствие единого космического разума? — спросил один из выступающих.

Возникло замешательство.

— Нет. Такие аргументы отсутствуют.

— Значит, всемирный разум существует.

(*Ханин М.* Риторика для детей и взрослых)

Высказана явным образом положительная точка зрения в отношении пропозиции «Всемирный разум существует», и она объявляется доказанной на основании того, что нет аргументов в пользу отрицательной точки зрения в отношении данной пропозиции. Тем самым вместо обоснования выдвинутой положительной точки зрения требуют доказывать ошибочность противоположной, т. е. отрицательной, точки зрения, которая вообще в данном споре выдвинута не была. Это и есть ошибка П1.2, которая носит процедурный характер и не связана напрямую с тем, верна ли на самом деле противоположная точка зрения. Ошибка П1.2 случается, если точка зрения в данном споре не выдвигается, ни у кого не возникает и обязательств по ее защите, и, значит, требовать ее защищать или опровергать неправомерно.

## 2.2. Правила релевантности

Правила релевантности аргументации, как и другие процедурные правила, характеризуют ее на коммуникативном уровне и образуют особый комплекс правил. Эти процедурные правила регулируют проведение споров при помощи требования содержательного единства точек зрения и аргументов в споре. Комплекс правил релевантности можно рассматривать в качестве экспликации постулата отношения принципа кооперации.

В зависимости от того, какой вид диалога реализуют его участники в каждом конкретном случае, комплекс правил релевантности обозначает способы связи (а) между тезисом спора и обсуждаемыми точками зрения; (б) между точкой зрения и аргументами в ее защиту или, напротив, критическими по отношению к ней; (в) между видом диалога и диалектическими стратегиями участников в нем.

**П2. ПРАВИЛО РЕЛЕВАНТНОСТИ ТЕЗИСА.** *Пропозиция, выступающая содержанием точки зрения в споре, должна оставаться неизменной на протяжении данного спора.* Любые изменения точки зрения, такие как уточнение, стилистические исправления и другие, возможны только явным образом и с общего согласия всех участников спора.

Многочисленные нарушения правила П2 составляют две группы: полная потеря тезиса П2.1 и полная или частичная подмена тезиса П2.2.

Потеря тезиса диалога П2.1 случается, когда, начав обсуждение одного вопроса, выраженного при помощи определенной пропозиции, переходят к другому вопросу, отличному от первого, которое может быть прямо или косвенно связано с первым.

- Нет, нет, нет! Вы славянофил. Вы последователь *Домостроя*. Вам бы плетку в руки!
- Плетка дело доброе, — заметил Базаров, — только мы вот добрались до последней капли...
- Чего? — перебила Евдоксия.
- Шампанского, почтеннейшая Авдотья Никитишна, шампанского — не вашей крови.

(Тургенев. *Отцы и дети*)



Ошибка подмены тезиса в споре (П2.2) имеет место, если один из собеседников по своему усмотрению ограничивает, смягчает или, наоборот, усиливает обсуждаемую пропозицию. Частичная подмена тезиса — нередкое явление в спорах.

В и т а л и й. Женщины так легкомысленны!

О л ь г а. А вы, мужчины, так любите обобщать! Скажи еще, что все блондинки — глупые.

В и т а л и й. Ну, может, и не все, но некоторые — точно. Откуда тогда столько анекдотов про блондинок?

Ошибка П2.2 имеет место в реплике Виталия. В первой реплике Ольги имеет место не ошибка П2.2, как может показаться, а риторическая гипербола. Потеря или подмена тезиса спора как разновидность нарушения комплекса правил релевантности — это процедурная ошибка, при которой один из агентов полностью или частично изменяет пропозицию, составляющую содержание заявленной точки зрения. При этом оказывается, что аргументы, выдвинутые в ее защиту и контраргументы, призванные критиковать ее, теряют содержательное единство спора, ведь они были предназначены для спора по поводу первоначальной пропозиции.

К ошибкам типа П2.1 также может быть отнесен «*аргумент к человеку*», в тех случаях, когда личность одного из агентов спора, поставленная при помощи этого аргумента в центр спора, изначально не составляла содержания заявленных в нем точек зрения.

В прекрасной, сдержанной, но убедительной и трогательной речи обвинитель, между прочим, воспользовался аргументом *ad hominem*, чтобы подтвердить свои соображения о мотиве преступления. «Возможно ли вообще убийство по столь ничтожному поводу? — спросил он. — Возможно. По крайней мере, для Буковского. Это не подлежит сомнению; это явствует из его собственных объяснений: он все время твердит, что Гуданис, не выдавший от него никакой обиды, настолько ненавидел его, Буковского, что только и думал о том, как бы убить его, грозил ему словами: «свою кровь», — и даже семье его: «всем смерть принесу».

(Сергей П. Искусство речи на суде)

Ошибка «*фиктивный противник*» (иногда ее называют «соломенное чучело») имеет место, когда агенту спора приписывается точка зрения, которую тот не высказывал, или его позиция представляется в искаженном виде — это тоже разновидность нарушения П2.1 или П2.2.

Нарушение правила релевантности тезиса иногда проявляется в форме подмеченной еще Аристотелем ошибки «*многих вопросов*». Софисты использовали эту ошибку, чтобы запутать и озадачить собеседников. Вот пример софистического вопроса, вошедшего в учебники по логике и аргументации:

— Перестал ли ты бить своего отца?

Суть ошибки «многих вопросов» П2.1.1 состоит в том, что вместо того чтобы задать один вопрос, задают сразу несколько, путем использования скрытых допущений, с которыми отвечающий на него соглашается независимо от того, как он отвечает на вопрос. Однако с грамматиче-

ской точки зрения вопрос один. Часто завуалированный вопрос основан на небесспорном положении, которое таким образом маскируется.

Отец. Учительница жалуется, что ты прогуливаешь занятия.

Сын. Они там всегда на что-нибудь жалуются.

Отец. А к какому уроку ты вчера вернулся в школу?

Сын. Что значит вернулся? С чего ты взял, что я ушел?

Вторая реплика отца — два вопроса в одном: скрытый «Ты (уходил и) возвращался вчера в школу?» и явный, заранее подразумевающий утвердительный ответ на первый скрытый вопрос «К какому уроку ты вернулся?». Если бы сын ответил отрицательно на вопрос отца, то тем самым признал бы, что ушел из школы во время уроков и уже не вернулся. И если бы он сказал, когда вернулся в школу, то все равно признал бы, что уходил, а значит, прогуливал. Единственный способ не попасться на уловку «многих вопросов» — вовремя разглядеть скрытое неверное предположение, отклонить его в явной форме и разделить вопрос, как это и сделал сын.

Ошибка *предвосхищения основания* (*petitio principii*) П2.1.2 — тоже разновидность нарушения правила релевантности тезиса. Суть этой ошибки состоит в том, что в качестве аргумента используют положение, весьма близкое одной из точек зрения или повторяющее ее. В итоге получается, что, вместо того чтобы обосновывать точку зрения, ее приводят как аргумент. Иногда ошибку П2.1.2 называют «*круг в доказательстве*». Такого рода ошибку критикует Д. Юм в ответ на попытку доказать тезис о том, что будущее, по существу, повторяет прошлое, при помощи указания на тот факт, что до сих пор всегда было именно так. Он пишет: «Если только допустимо подозрение, что порядок природы может измениться и что прошлое может перестать быть правилом для будущего, то всякий опыт становится бесполезным и не дает повода ни к какому выводу, ни к какому заключению. Поэтому с помощью каких бы то ни было аргументов из опыта доказать это сходство будущего с прошлым невозможно, коль скоро все эти аргументы основаны на предположении такого сходства».<sup>2</sup>

Почему ошибка предвосхищения основания считается потерей тезиса? Ответ состоит в том, что если точку зрения используют как аргумент, то автоматически принимают за точку зрения иную пропозицию, о которой ранее в диалоге не было речи. В самом деле, то, что некоторое высказывание выступает аргументом в поддержку другого высказывания, означает, что первое и второе высказывания различаются по содержанию. Несоблюдение этого требования ведет к тому, что за высказывание, выполняющее функцию точки зрения, принимается какое-то другое положение, для которого первоначальное и служит аргументом. Иногда ошибку предвосхищения основания рассматривают как нарушение правила релевантности аргументов ПЗ, полагая, что сам аргумент должен быть положением, обоснованным независимо от точки зрения.

---

<sup>2</sup> Юм Д. Исследование о человеческом познании // Юм Д. Соч. в 2 т. Т. 2. М.: Мысль, 1965. С. 40.

ПЗ. ПРАВИЛО РЕЛЕВАНТНОСТИ АРГУМЕНТОВ. *Отношение между аргументом и точкой зрения должно быть основано на строгом или нестрогом способе демонстрации. Аргументы в поддержку точки зрения, равно как и критические по отношению к ней, должны непременно относиться к пропозиции, содержащейся в точке зрения, или к одной из высказанных точек зрения.*

Если выдвигаются аргументы, не имеющие отношения к обсуждаемому в споре точкам зрения, то спор прекращается из-за непонимания между его участниками, ожидающими обсуждения заявленных точек зрения. Равным образом, если высказывание не приемлемо в данном диалоге в качестве аргумента или не является истинным (правдоподобным) само по себе,<sup>3</sup> а также если предложенные аргументы неспособны поддержать точку зрения, то такая позиция не может считаться состоятельной или убедительной. В этом случае имеет место ошибка ПЗ.1, носящая название «не следует» (*non sequitur*). Под этой ошибкой понимается ситуация, когда аргумент или несколько аргументов не выполняют свою главную функцию — поддержку точки зрения. Причины такой «импотенции» аргументов могут быть разными, что нашло отражение в большом количестве выявленных ошибок — нарушений данного правила. Основные нарушения правила ПЗ связаны с невыполнением одного из двух требований данного правила:

- (1) аргумент должен обосновывать точку зрения,
- (2) аргумент должен относиться (быть релевантным) к одной из заявленных в споре точек зрения.

Нарушения правила ПЗ были подмечены еще в античности. Аристотель считал такие ошибки следствием незнания правил логики, регулирующих доказательства и опровержения в диалоге, и поэтому называл их *ignoratio elenchi* (*незнание опровержения*). Под этим названием в современной традиции и понимают нарушение правила ПЗ вообще (ПЗ.1).

— С радостью устроила бы вас всех вместе, если бы это было в моих силах, — такими словами встретила их тамошняя хозяйка. — Но мы всего лишь простые смертные («Неважно, — пробормотал про себя Бальбус, — к делу не относится!»), и у меня осталась свободной только одна комната.

(Кэрролл Л. История с узелками)

К ошибкам ПЗ могут быть отнесены «аргумент к палке» (ПЗ.1.1), «аргумент к жалости» (ПЗ.1.2), «аргумент к человеку» (ПЗ.1.3), а также «аргумент к массам» (ПЗ.1.4), потому что все эти виды аргументов нацелены на агентов спора как таковых, самих по себе, а не на обсуждаемый в нем вопрос, и, значит, нарушают правило ПЗ.

Все эти аргументы являются апеллирующими к чему-либо, выходящему за рамки заявленных в споре точек зрения. Апеллирующие аргументы не всегда представляют собой ошибки релевантности, часто они могут служить успешными и эффективными аргументами, если другие участники спора принимают их. По этой причине говорить, что всякий апеллирующий аргумент является ошибкой аргументации, неверно. Сложность здесь заключается в том, что и признание таких аргументов ошибочными, и признание их успешными зависят от агентов конкретного спора.

<sup>3</sup> В этом случае нарушено правило обоснованности аргументов А1.

Почему получается так, что апеллирующие аргументы иногда приемлемы, а иногда — нет? Такие аргументы могут быть ошибочными в силу того, что их обосновывающая сила в отношении точки зрения спорна, а также в силу того, что они нерелевантны основным пропозициям точек зрения спора, т. е. нарушены либо одно из требований правила ПЗ, либо оба. В самом деле, признание точки зрения верной на том основании, что так думает большинство («аргумент к массам»), или из-за того, что так говорил градоначальник, уважаемый и весомый человек («аргумент к человеку»), или вследствие того, что иные позиции, кроме официальной, руководством не поощряются («аргумент к палке») — в любом из этих случаев произойдет не благодаря данному аргументу, но при помощи ссылки на внешние обстоятельства, само наличие содержательной связи между которыми и данным спором нуждается в обосновании. А поскольку релевантность таких аргументов точке зрения спора не является вопросом данного спора, то можно считать их нарушениями правила ПЗ — они не выполняют функцию аргументов и поэтому нерелевантны.

К этому же типу апеллирующих аргументов относится аргумент *ad verecundiam*, или *ошибка «ложного авторитета»* (ПЗ.1.5). Иногда это нарушение называют *аргументом «к авторитету»*, или *аргументом «к скромности»*. Суть такого нарушения состоит в том, что в качестве аргумента приводят мнение какого-то известного человека, не особо заботясь о том, чтобы его известность была связана с темой спора.

К. Хабенский. Никогда не знаешь, как сложатся съемки. Трудно предсказать заранее, будет ли успешной новая роль... Но есть то, в чем я уверен. Это ВТБ 24, надежный и профессиональный банк.

(Реклама банковских услуг)

К. Хабенский — один из ведущих актеров современного российского кино, но является ли он также специалистом по банкам и финансам, неизвестно, поэтому его мнение по данному вопросу, как минимум, спорно. Однако рекламодатели рассчитывают на то, что люди обычно склонны доверять звездам шоу-бизнеса.

Другой вариант ошибочного апеллирующего аргумента — *аргумент к массам, ad populum* (ПЗ.1.4). Такой аргумент будет нарушением правила ПЗ, потому что мнение большинства, во-первых, не всегда является обоснованием точки зрения, во-вторых, не всегда означает автоматически, что точка зрения верна, т. е. само по себе высказывание, играющее роль аргумента, может быть недостоверным или ложным. (В последнем случае аргумент к массам — нарушение правила обоснованности аргументов А1.)

А. Гуров. Террористов оправдывали, а вот бизнесменов нет. Впрочем, и до революции бизнес тоже не жаловали. В присяжные идут простые люди, которые к бизнесменам относятся предвзято: они вон сколько имеют, а поведение у них не идеальное, вот пусть и получают... Но я думаю, попади к ним чиновник или депутат, им бы тоже досталось по полной.

Депутат Госдумы А. Гуров полагает, что обвинительный приговор присяжных по делу видного российского бизнесмена был вынесен, потому что присяжные — простые люди (народ) — негативно относятся к

бизнесменам. Однако в данном случае общее предвзятое отношение к бизнесу, даже если бы оно имело место на самом деле, не связано с осуждением непосредственно данного бизнесмена. Ведь, во-первых, среди присяжных, по закону, могут оказаться люди с любым социальным статусом, в том числе и представители бизнеса, во-вторых, бизнесменом был не только осужденный, но и его жертва. Ошибочный аргумент к массам имеет место, в тех случаях, когда его функция — обосновывать точку зрения — не выполняется должным образом или ее выполнение оспаривается другими участниками.

«Аргумент к палке» (ПЗ.1.1) состоит в том, что признания точки зрения верной требуют при помощи угрозы санкций, вплоть до шантажа. В таких случаях имеет место нарушение правила ПЗ, потому что такой аргумент не обосновывает точки зрения, но просто заставляет принять ее под давлением.

Домоуправ. Вот лотерейные билеты. Распространите среди жильцов нашего дома.

Активист домкома. А если не будут брать?

Домоуправ. А не будут брать — отключим газ!

(Из кинофильма «Бриллиантовая рука»)

Аналогичным образом может не обосновывать точку зрения «аргумент к жалости» (ПЗ.1.2).

Извините, что мы к вам обращаемся. Умерли наши родители, мы теперь сироты. Подайте, пожалуйста, ради Христа, кто сколько может.

Здесь нет аргументации, значит нет и никаких аргументов, а имеется просьба, потому что просящие милостыню надеются на сочувствие и сострадание, а не на убеждение или обоснование. Ошибочным такой аргумент является в тех случаях, когда, вместо того чтобы отстаивать состоятельность или убедительность своей позиции при помощи аргументов, стараются «выбить слезу»:

Поставьте мне зачет, у меня бабушка в больнице, ухаживать некому, а я еще работаю.

Зачет — не милостыня, а оценка работы, и апелляция к сочувствию здесь не может служить аргументом.

Другим распространенным нарушением правила ПЗ является *апелляция к последствиям* (ПЗ.1.6), или *аргумент ad consequentiam*. Обычно такая ошибка имеет место, когда критику точки зрения пытаются подкрепить аргументом о возможных отрицательных последствиях ее принятия.

На прием к ректору пришел дядя отчисленной студентки с просьбой о ее восстановлении. Девушка была студенткой дневного бюджетного отделения, поэтому в данной ситуации должна была прийти на прием к ректору самостоятельно — дядя не имеет юридических оснований представлять ее интересы.

Если вопрос будет решен ректором положительно, то девушка решит, что благодаря успешному и влиятельному дяде. А если вопрос будет решен отрицательно, то девушка решит, что даже ее дядя ничего не смог поделать.

Однако последствия, в том числе и отрицательные, необязательно связаны с точкой зрения в споре. В данном случае очевидно, что то, какие именно у девушки сложатся впечатления о решении ректором ее проблемы, не должно влиять на то, как ректор принимает решения, — в противном случае решение фактически было бы принято не ректором, а девушкой. Кроме того, о личных впечатлениях девушки неизвестно ничего, поэтому сами по себе высказывания о них, играющие роль аргументов, спорны (это является нарушением правила обоснованности аргументов А1).

Аргумент может быть выражением *ошибки «поспешного обобщения»* (ПЗ.1.7), подмеченной еще Аристотелем и обсуждавшейся схоластами под названием *ошибки secundum quid*. Такую ошибку часто допускают при построении аргументации с нестрогим способом демонстрации. Суть ее состоит в том, что вывод о чем-либо осуществляется на основании недостаточного количества данных.

Число российских туристов, посещающих Египет, ежегодно растет и уже превысило число туристов из Германии, отдыхающих в Египте. Значит, в России больше людей, чем в Германии, могут позволить себе отдых в Египте.

Тот факт, что с каждым годом все больше россиян отдыхают в Египте, еще не означает, что жители Германии не могут себе этого позволить.

Другим распространенным нарушением правила ПЗ является *ошибка выявления причинной связи*, известная как «*после этого, значит, по причине этого*» (ПЗ.1.8). Такая ошибка случается, когда из двух событий одно считают следствием другого, только в силу того что второе предшествовало первому по времени.

Адвокат. Доктор, а не вы ли были семейным врачом Смитов?

Свидетель. Да, я, и являюсь им по сей день.

Адвокат. А также Джонсов?

Свидетель. Да.

Адвокат. И Пирсонов?

Свидетель. Совершенно верно.

Адвокат. Разрешите сообщить уважаемому суду, что за последний год семейства Смитов, Джонсов и Пирсонов понесли тяжелые утраты: скончался достопочтенный господин Малколм Смит, мать Паулы Джонс, а также невинный младенец — первенец молодого мистера Пирсона. А пользовал всех этих пациентов наш уважаемый доктор.

(Допрос свидетеля в суде)

Адвокат пытается подтолкнуть суд к выводу о том, что все перечисленные пациенты умерли, потому что их врачом был допрашиваемый доктор. Однако, во-первых, смерть пациентов не всегда происходит по причине неудачного лечения и, во-вторых, причинно-следственная связь между плохим лечением и смертью нуждается в отдельном доказательстве.

Другим нарушением правила ПЗ является неверное использование аналогии в ходе аргументации, или *ошибка ложной аналогии* ПЗ.1.9. Ошибочным ходом в данном случае является не использование вполне допустимого рассуждения по аналогии, но распространение отношения аналогии на объекты, предметы или явления, сходство которых сомнительно или требует отдельного обоснования.

Не стоит принимать на работу Наталью, потому что, как и ее предшественница, она тоже живет за городом и будет все время опаздывать и жаловаться на транспорт.

Отношение аналогии между претенденткой на должность и ее предшественницей основано на том, что и та, и другая живут за городом — раз одна опаздывала, то и другая будет непунктуальна. Однако данный вывод — спорный, потому что необязательно все, живущие за городом, опаздывают.

Нарушения ПЗ.1.1 «аргумент к палке», ПЗ.1.2 «аргумент к жалости», ПЗ.1.3 «аргумент к человеку», ПЗ.1.4 «аргумент к массам» и ПЗ.1.5 ошибку «ложного авторитета» («аргумент к скромности») часто считают ошибками релевантности, т. е. нарушениями второго из требований правила ПЗ. Ошибки ПЗ.1.6 апелляции к последствиям, ПЗ.1.7 «поспешного обобщения», ПЗ.1.8 выявления причинной связи («после этого, значит, по причине этого») и ПЗ.1.9 ложной аналогии относят к нарушениям первого требования этого правила, согласно которому довод должен служить обоснованием точки зрения в споре.

К разновидностям нарушений правила ПЗ относятся ошибки приписывания невыраженных доводов ПЗ.2 и ПЗ.3. В речи люди часто используют сокращенные умозаключения — энтимемы, и опускают части своих рассуждений, которые кажутся им общеизвестными или очевидными. Вместе с тем, в конкретной ситуации то, что один из агентов спора считает несомненным, другой может оценивать иначе. Поэтому восстановление энтимемы в споре может производиться только с согласия всех агентов спора.

Суть ошибок ПЗ.2 состоит в том, что собеседнику приписывается какой-либо довод на том основании, что он оставил его невыраженным. Часто это делают, ослабляя/усиливая имплицитный довод или аргумент, потому что в таком измененном виде он становится более уязвимым для критики.

- Мария Ивановна, не могли бы вы пересадить моего Мишу подальше от его приятеля Жени, чтобы они не болтали на уроке.
- Да, пожалуй, это будет правильно. Как вы относитесь к тому, что ваш Миша будет сидеть за одной партой с ребенком из семьи иммигрантов?
- Вы решили, что мой ребенок так сильно отличается от ребенка из семьи иммигрантов, что требуется специальное разрешение, чтобы посадить их рядом?
- Вашего разрешения на это не требуется. Мне нужно знать ваше отношение к этому, на всякий случай. Бывают и возражения.

Первая реплика учительницы косвенным образом свидетельствует о том, что она, возможно, подозревает одного из родителей своего ученика Миши в нетолерантном отношении к иммигрантам. Вторая ее реплика подтверждает это. Вместе с тем ее последняя фраза поясняет причину вопроса. Видимо, в ее практике были случаи, когда родители учеников были недовольны таким соседством, и она по умолчанию считает это нормальным, всякий раз уточняя этот вопрос. Мать (или отец) Миши пытается отклонить такие соображения учительницы, совершая ошибку приписывания учительнице невыраженной посылки.



Ошибка ПЗ.1 похожа на описанное выше нарушение правила П2 «фиктивный противник»: и в том и в другом случае недопустимым является приписывание собеседнику каких-то высказываний, которых он не приводил. Различие состоит в том, что при нарушении ПЗ.2 приписывают «лишний» довод, а при нарушении правила П2 — точку зрения.

К нарушениям правила ПЗ относится отказ от невыраженной посылки ПЗ.3. При помощи такого приема участник дискуссии пытается вывести из-под удара свои небесспорные доводы, заранее отклоня возможные возражения.

Нет, я не заявляю, что мост рухнет, — сказал главный инженер «Ассоши-эйтэд стил» в выступлении по телевидению. — Я этого не говорю. Я лишь хочу сказать, что, если бы у меня были дети, я не позволил бы им ехать на первом поезде, который пересечет этот мост. Но это мое личное мнение, не более. Просто я очень люблю детей.

*(Айн Рэнд. Атлант расправил плечи)*

В данном случае главный инженер возражал бы, если бы ему приписали высказывание «Мост ненадежен, поэтому детям не позволено ехать на первом поезде по этому мосту». Вместо утверждения о ненадежности моста в качестве подоплеки своей позиции относительно детей он предложил иную — что его любовь к детям не позволяет подвергать их опасности. Тем самым он косвенно признал, что опасность все же существует, и значит, отрицать это, отклоня восстановленное высказывание, неправомерно.

### 2.3. Правила тезиса и правила аргументов

Аргументативный спор — это речевое взаимодействие двух и более агентов по поводу своих позиций, состоящих из аргументов. Одним из аргументов активной позиции агента спора является точка зрения, выдвигаемая на начальной его стадии при помощи соответствующих речевых действий. Эти действия, а также другие речевые действия в споре — выдвижение и рассмотрение аргументов, выражение согласия или несогласия с аргументами и позициями сторон и др. — являются средствами достижения целей, ради которых участники вступают в спор. Поэтому правила тезиса в первую очередь относятся к действиям, через посредство которых в споре агенты предъявляют свои точки зрения и аргументы, и только опосредованно эти правила относятся к пропозициям, выражающим их содержания.

Корпус правил тезиса состоит из двух правил: правило свободы и правило ясности. Первое правило относится к коммуникативному уровню анализа аргументации и носит предписывающий характер, второе носит рекомендательный характер и относится к лингвистическому уровню.

**Т1. ПРАВИЛО СВОБОДЫ.** *В споре все агенты имеют равные права на выражение своих точек зрения, в том числе критических по отношению к точкам зрения других. Не допускается никаких ограничений на критические мнения или выражения сомнения по поводу обсуждаемых в споре точек зрения, а также в отношении аргументов в их поддержку и против них.*



*Ограничения действия правила свободы.* Правило свободы не означает, что в споре можно произвольно выдвигать любые точки зрения и аргументы; они всегда должны быть связаны с уже выдвинутыми в нем точками зрения, согласно требованиям комплекса правил релевантности. В соответствии с правилом свободы агенты не должны препятствовать друг другу высказываться в связи с уже заявленными в споре точками зрения.

*Нарушения правила свободы* бывают двух видов. Это могут быть (T1.1) отказ обсуждать какое-либо мнение или (T1.2) (немотивированное) ограничение на выражение кем-либо из участников своей позиции. Пример (T1.1):

Администратор. Вам следует представить документы, подтверждающие ваши расходы на лечение, в вашу страховую компанию.

Пациент. Но я не уверен, что моя страховая компания их оплатит. Тем более что счетов набралось на приличную сумму.

Администратор. Вы можете хотя бы попытаться. Я не вижу причин, почему потраченные вами средства не могут быть возвращены. В вашей медицинской карте имеются врачебные записи, обосновывающие необходимость этих дополнительных процедур.

Пациент. Ах, вы не понимаете, ведь эта страховая компания принадлежит нашему боссу, как и все на свете. Что тут обсуждать! Какая компенсация!

Нарушения второго вида в свою очередь образуют две группы: (T1.2.1) оказание давления на собеседника и (T1.2.2) персональная атака. Ошибки вида (T1.2.1) известны как «аргумент к палке» *argumentum ad baculum* (T1.2.1.1) и «аргумент к жалости» *argumentum ad misericordiam* (T1.2.1.2) и обсуждались в разделе о процедурных правилах. Использование таких видов аргументов для наложения ограничения на выдвижение точек зрения или доводов является нарушением правила T1. Аналогично и для «аргумента к палке» и «для аргумента к жалости», а также для «аргумента к человеку».

Традиционно ограничения правила свободы в споре ассоциируются с тем, что на собеседника оказывают давление, чтобы воспрепятствовать выражению критического мнения. Вместе с тем возможно и «обратное» давление, когда отказ обсуждать позицию агента мотивируется его высокой должностью или социальным статусом, авторитетом, нравственными качествами и пр. Аналогично и в отношении точек зрения — одинаковым образом неправомерно ограничивать их выдвижение и отказываться их обсуждать как по причине негативного характера, так и в силу их «святости», безусловной истинности и т. п.

**T2. ПРАВИЛО ЯСНОСТИ ТЕЗИСА.** *Точки зрения в споре должны быть сформулированы явным образом, ясно и недвусмысленно, так, чтобы все агенты спора понимали, о какой точке зрения идет речь и какие аргументы «за» или «против» уже высказаны.*

Правило T2, несмотря на то что носит рекомендательный характер, является одним из важных требований к проведению аргументативных споров. Это правило как правило ясности аргументов A2 есть экспликация постулата способа принципа кооперации.

Явно сформулированные точки зрения агентов означают, что выдвижение этих позиций в споре было осуществлено при помощи утверждения

или заявления (ассертива) — речевого действия, означающего безусловную убежденность и искренность говорящего по поводу его высказывания.

Нарушения этого правила чреваты серьезными негативными последствиями для агентов спора, от взаимного непонимания вплоть до прекращения диалога.

Например, неясные и многозначные выражения, а также не до конца понятную позицию какого-либо из агентов спора целесообразно уточнить, переспрашивая и уточняя ее. Выполнение правила T2 есть (1) выяснение смыслового значения всех слов, содержащихся в пропозициях точки зрения и аргументов, в том числе специальных терминов, если они есть; (2) уточнение значений модальных выражений, времени глаголов и глагольных связок, выражений, указывающих на количественную определенность (кванторов); (3) выявление сути позиций сторон, а именно являются выдвинутые точки зрения положительными/отрицательными или имеет место сомнение (пассивная позиция).

Решительно отвергаю эту цингу халтурящего достоинства авторитетных привилегий, благодаря инквизиторскому праву уничтожающих формальное соглашение автономного исполнения... Что еще сотворил паразитный бездельник, боксирующий с ни в чем неповинной ясновидающей особой, если осмелится опозорить славу, достоинство, честь большинства облигационных иероглифов, как он посмел развратить абстрактную женщину всебытия?

*(Т. Котарбинский<sup>4</sup>)*

В данном отрывке речи нарушено правило T2 по всем трем пунктам. Неясно, какой именно ход делает агент — высказывает отрицательную точку зрения («отвергаю»), недоумевает («как посмел?», «что сотворил?»), а может, задает риторический вопрос, выражающий негодование или производит какое-то иное речевое действие? Вследствие этого, выстроить свои стратегии в этом споре, если бы он состоялся, было бы весьма сложно. Ряд слов и словосочетаний неясны («соглашение автономного исполнения», «облигационные иероглифы», «абстрактная женщина всебытия»), а некоторые употреблены в переносном смысле («цинга халтурящего достоинства», «инквизиторское право»), что делает невозможным понять суть позиции агента. Таким образом, установить вид диалога, в котором произнесен данный текст, а также выявить содержание точки зрения не представляется возможным. Поэтому такое поведение в диалоге часто называют «позицией сумасшедшего». Это крайний вариант невыполнения правила T2.

В группу правил аргументов входят правило независимой обоснованности аргументов и правило ясности аргументов. Правило обоснованности аргументов — предписывающее, оно относится к коммуникативному уровню анализа аргументации. Правило ясности — рекомендательное, оно характеризует лингвистический уровень.

**A1. ПРАВИЛО ОБОСНОВАННОСТИ АРГУМЕНТОВ.** *Аргумент в споре должен быть обоснован вне данного спора и независимо от точки зрения, которую призван поддерживать в данном споре.*

---

<sup>4</sup> Цит. по: *Ивлев Ю. В.* Логика: Учебник для высших учебных заведений. М.: Изд-во МГУ, 1998. С. 204.

Правило А1 есть практическая максима постулата качества принципа кооперации. Оно состоит из трех требований. Во-первых, аргументом может быть только полностью или частично обоснованное высказывание. Нарушение этого требования влечет ошибку необоснованного или попросту ложного аргумента, а такой аргумент не способен ни подтвердить, ни опровергнуть точку зрения. Кроме того, необоснованный аргумент может негативно повлиять на оценку в целом позиции выдвинувшего его агента спора, вплоть до того, что позиция, содержащая такой аргумент, окажется противоречивой и, значит, все усилия по защите точки зрения могут быть признаны неэффективными. Во-вторых, обоснованность аргумента должна быть независимой по отношению к данному спору. Иными словами, подтверждение достоверности аргумента осуществляется до и за рамками спора, где он выступает как аргумент. В-третьих, это подтверждение не должно быть связано с точкой зрения данного спора, в котором этот аргумент ее поддерживает. Это означает, что обоснование аргумента должно быть проведено без использования данной точки зрения.

Нарушения правила А1 бывают двух типов: нарушение первого требования правила А1, или ошибка необоснованного аргумента (А1.1), и нарушение двух остальных требований правила А1, или «круг в доказательстве» (А1.2).

*Ошибка необоснованного аргумента* случается, когда пропозиция, выступающая содержанием аргумента, недостоверная или ложная, т. е. ее истинность или хотя бы правдоподобность, не была подтверждена ранее.

*Ошибка «круг в доказательстве» (А1.2)*, или *предвосхищение основания*, имеет место, если нарушен принцип независимости аргумента от точки зрения при осуществлении обоснования аргумента. Это бывает в тех случаях, когда пропозиции, составляющие содержание точки зрения данного спора, служат аргументами в пользу пропозиций, используемых как аргументы, а затем эти аргументы берутся для защиты точки зрения. Такая ошибка нарушает сразу два правила: правило А1, а также правило П2 релевантности тезиса.

В приведенном ниже отрывке из пьесы Мольера первые три реплики — это ошибки «круг в доказательстве»: дочь нема, потому что утратила дар речи, а это происходит оттого, что ее язык не ворочается. Однако немота и есть утрата дара речи. Далее, когда Сганарель излагает причины заболевания, имеет место ошибка необоснованного аргумента, потому что ясно, что он несет всякий вздор, дабы окончательно запутать Жеронта и его домочадцев. Кроме этого, убедившись, что никто из присутствующих не владеет латынью, Сганарель при помощи набора латинских и попросту выдуманных им ничего не значащих слов пытается создать видимость своих глубоких познаний в области врачевания. Тем самым, сознательно используя неясные для других выражения, он нарушает правило ясности аргументов А2.

Сганарель. Я... заявляю вам: ваша дочь нема.

Жеронт. Так-то оно так, но я бы хотел услышать, отчего это случилось?

Сганарель. Сделайте одолжение: оттого, что она утратила дар речи.

Жеронт. Хорошо, но скажите мне причину, по которой она его утратила.

Сганарель. Величайшие ученые скажут вам то же самое: оттого, что у нее язык не ворочается.

Жеронт. А в чем же вы усматриваете причину того, что он не ворочается?

Сганарель. Аристотель сказал по этому поводу... много хорошего.  
 Жеронт. Охотно верю.  
 Сганарель. О, это был великий муж!  
 Жеронт. Не сомневаюсь.  
 Сганарель. Подлинно великий! Вот настолько (*показывает рукой*) больше меня. Но продолжим наше рассуждение: я считаю, что язык у нее перестал ворочаться вследствие мокроты, которую мы, ученые, называем дурной, другими словами, дурная мокрота. А так как газы, образуемые испарениями выделений, поднимаясь в область болезней, доходят до... как бы это сказать? до... вы понимаете по-латыни?  
 Жеронт. Ни слова.  
 Сганарель (*вскакивая*). Вы не знаете по-латыни?  
 Жеронт. Нет.  
 Сганарель (*вдохновенно*). *Cabricias arci thuram, catalamus, singulariter, nominative haec Musa — Муза, bonus, bona, bonum, Deus sanctus, estne oratio latinus? Etiam — да! Quare — зачем? Quia substantive et adjectivum concordat in generi, numerum et casus.*  
 Жеронт. Ах, почему я не выучился этому языку!  
 Жакина. Вот ученый, так ученый!  
 Лука. Ох, до чего здорово, — ни слова не понимаю!  
 Сганарель. Так вот, эти газы, о которых я говорил, переходят из левого бока, где помещается печень, в правый, где находится сердце, и бывают случаи, что легкое, *артуан* по-латыни, сообщающееся с мозгом, который по-гречески зовется *насмус*, посредством полой жилы, по-древнееврейски *кубиле*, встречает на своем пути вышеупомянутые газы, скопляющиеся в брюшной полости предплечья, а так как вышеупомянутые газы, — слушайте внимательно, прошу вас, — так как вышеупомянутые газы, неся в себе известную толику зловредности... Слушайте, слушайте хорошенько!  
 Жеронт. Да, да.  
 Сганарель. ...нося в себе известную толику зловредности, вызванную... Будьте внимательны, прошу вас!  
 Жеронт. Я весь обратился в слух.  
 Сганарель. ...вызванную едкостью мокрот, скопившихся в углублении у диафрагмы, то в иных случаях эти газы... *Ossabandus, nequeys, nequer, potarinum, quipsa milus* — вот причина немоты вашей дочери.  
 (*Мольер. Лекарь поневоле*)

**A2. ПРАВИЛО ЯСНОСТИ АРГУМЕНТОВ.** *Аргументы должны быть ясными и недвусмысленными, сформулированы явным образом, недвусмысленно и ясно для всех агентов спора.*

Это правило носит рекомендательный характер и позволяет избежать возникновения непонимания и разногласий в трактовке тех или иных выражений, терминов, понятий и т. п. Это правило, как правило ясности тезиса T2, есть экспликация постулата способа принципа кооперации. В целом, правило A2 — это комплекс требований, аналогичный правилу T2 ясности тезиса. Как и правило T2, A2 состоит из трех частей. Во-первых, всякий аргумент в споре должен быть выдвинут в явной форме, т. е. таким образом, чтобы у остальных агентов спора не осталось сомнений в том, что это именно аргумент, а не вопрос, реплика, комментарий или какое-то иное речевое действие. Во-вторых, пропозиция, составляющая содержание аргумента, должна быть изложена таким образом, чтобы все агенты в споре, по возможности, одинаковым обра-

зом восприняли сказанное, а также то, что агент, выдвинувший данный аргумент, искренне верит в его достоверность. В-третьих, пропозиции аргумента количество неясных слов, могущих повлечь различные интерпретации, должно быть сведено к минимуму.

А. Я собираюсь пригласить своих родителей к обеду в воскресенье. Ты ведь не возражаешь?

В. А что я могу возражать?

Ответ есть нарушение правила А2 по всем трем позициям. Во-первых, непонятно, является ли эта реплика риторическим вопросом, в смысле «что тут возражать, и так ясно, что возражения не принимаются», или это на самом деле вопрос — «а что, ты прислушаешься к моим возражениям?» Во-вторых, в целом эта реплика может быть понята в прямом смысле, и тогда в ней говорится о возможности возражать, и в переносном, что, мол, как обычно, все решено без меня. В-третьих, эта реплика двусмысленна. Смысловое ударение, выраженное риторически или при помощи мимики и жестов, может падать на разные части этой реплики: на «что», «я», «могу», «возражать». В зависимости от этого, содержание ее может измениться.

Нарушение третьего требования правила А2 имеет место в следующем диалоге.

— Если бы он принимал участие в сражении при Трафальгаре, его бы давно уже не было в живых.

— Не было в живых! — презрительно повторила тетушка. — Да он живет нас с тобой вместе взятых! По-твоему, рисовать на песке да еще деревянной ногой не значит быть в живых? Хотела бы я знать, что тогда по-твоему означает быть в живых!

(Кэрролл Л. История с узелками)

Тем не менее, на практике мы легко справляемся с такими нарушениями, произвольно выбирая какую-либо из возможных интерпретаций, которую впоследствии можно будет исправить, если потребуется. Вежливое и уважительное отношение к партнерам по диалогу, а также желание совместно достичь целей, с которыми спор был начат, — это залог успешного устранения нарушений правила А2.

Нарушения правил А2 и Т2, происходящие вследствие неясности и двусмысленности слов, выражений и речи в целом, подробно рассмотрел Аристотель в сочинении «О софистических опровержениях». Он выделил шесть таких возможных ошибок: *омонимия*, *амфиболия*, *соединение*, *разделение*, *ударение* и *ошибки фигуры речи*. Причинами таких ошибок древнегреческий мыслитель видел соответственно употребление слов-омонимов, выражений, имеющих схожее произнесение («знание букв», «желание врагов захватить»), неправильное использование отношений частей и целого («пять есть два и три, два — четное, три — нечетное, значит, пять есть четное и нечетное»), а также изменение смысла слов в зависимости от ударения («сб́ит» и «состо́ит») и в зависимости от грамматических флексий, например неверного употребления окончания существительных, прилагательных или местоимений или суффиксов глаголов. Аристотель считал, что все эти нарушения могут быть использованы в диалогах преднамеренно, чтобы запутать собеседника, и поэтому называл их софистическими уловками.

Правила и ошибки аргументации

Группы правил	Предписывающие правила	Рекомендательные правила	Возможные ошибки
Процедурные правила	<p>П1 Бремя доказательства</p> <p>П2 Релевантность тезиса</p> <p>П3 Релевантность аргументов</p>		<p>П1.1 Отказ защищать свою точку зрения</p> <p>П1.1.1 отказ от аргументации и критики</p> <p>П1.1.2 личные гарантии вместо аргументации</p> <p>П1.1.3 общезвестность точки зрения</p> <p>П1.2 Перенос бремени доказательства</p> <p>П2.1 Потеря тезиса</p> <p>П2.2 Подмена тезиса «фиктивный противник»</p> <p>П2.2.1 «ошибка многих вопросов»</p> <p>П2.2.2 предвосхищение основания («круг в доказательстве»)</p> <p>П3.1 Незнание опровержения</p> <p>П3.1.1 «аргумент к палке»</p> <p>П3.1.2 «аргумент к жалости»</p> <p>П3.1.3 «аргумент к человеку»</p> <p>П3.1.4 «аргумент к массам»</p> <p>П3.1.5 ошибка «ложного авторитета» («аргумент к скромности»)</p> <p>П3.1.6 апелляция к последствиям</p> <p>П3.1.7 ошибка «последнего обобщения»</p> <p>П3.1.8 ошибка выявления причинной связи («после этого, значит, по причине этого»)</p>

<p>Правила тезиса</p>	<p>T1 Правило свободы</p>	<p>ПЗ.1.9 ошибка ложной аналогии  <b>ПЗ.2</b> Приписывание невыраженных доводов оппоненту  <b>ПЗ.3</b> Отказ пропонента от невыраженной посылки  <b>T1.1</b> Отказ обсуждать какое-либо мнение  <b>T1.2</b> (Немотивированное) ограничение на выражение кем-либо из участников своей позиции  T1.2.1 оказание давления на собеседника  T1.2.1.1 «аргумент к палке»  T1.2.1.2 «аргумент к жалости»  T1.2.2 персональная атака  T1.2.2.1 дискредитация самого собеседника  T1.2.2.2 предвзятость или непоследовательность его позиции</p>
	<p>T2 Правило ясности тезиса</p>	<p>T2.1 Неявность речевых действий  T2.2 Неясность формулировок тезиса и точек зрения  T2.3 Двусмысленность формулировок тезиса и точек зрения</p>
<p>Правила аргументов</p>	<p>A1 Правило обоснованности аргументов</p>	<p><b>A1.1</b> Ошибка необоснованного аргумента  <b>A1.2</b> Ошибка предвосхищение основания («Круг в доказательстве»)  <b>A2.1</b> Неявность речевых действий  <b>A2.2</b> Неясность аргументов (словесных формулировок)</p>
	<p>A2 Правило ясности аргументов</p>	



ПРИЛОЖЕНИЕ 2 (к главе 2)

**ВИДЫ ДИАЛОГОВ**

Тип	Подтип	Начальная ситуация
Научная дискуссия	Формальное доказательство, решение задачи	Недоказанное следствие (теорема) нерешенная задача
Аргументативная (критическая)	Ученый диспут формальная дискуссия, обсуждение предложений (проектов)	Различные (противоположные) точки зрения
Переговоры	Торговля, (многосторонняя) сделка	Несогласие сторон (конфликт интересов), необходимость сотрудничества
Изучение	Научное исследование, расследование, экзамен	Общее незнание
Обсуждение	Дискуссия о целях и средствах, обсуждение целей, миссии, заседание совета (правления)	Необходимость действий и принятия решений
Информативная дискуссия	Экспертная консультация, дидактический диалог, интервью	Личная неосведомленность

Цель дискуссии	Задачи участников	Побочные результаты
Нахождение необходимых следствий (теорем), решений	Нахождение необходимых следствий (теорем), решений	Новые методики решения, доказательства; Развитие, раскрытие точки зрения, впечатление
Разрешение несогласий вербальным способом	Убеждение другого	Развитие, раскрытие точки зрения, создание уверенности (в себе и другом), упрочение своего положения
Заклучение сделки	Получение для себя наибольших преимуществ	Соглашение, развитие, раскрытие точки зрения, создание уверенности (в себе и другом), впечатление, упрочение своего положения
Развитие знания, общее согласие (соглашение)	Нахождение доказательства или опровержения	Упрочение своего положения, приобретение опыта, увеличение поддержки
Принятие решения	Изменение результата	Соглашение, развитие, раскрытие точки зрения, упрочение своего положения, эмоциональная разрядка
Распространение знания и раскрытие точек зрения (позиций)	Достижение, передача, демонстрация/утаивание личной осведомленности	Соглашение, развитие, раскрытие точки зрения, упрочение своего положения, эмоциональная разрядка

Тип	Подтип	Начальная ситуация
Эристика	Эристическая дискуссия, ссора	Конфликт, антагонистические позиции
Смешанная	1. Дебаты, убеждение, эристика	Конфликт, несогласие перед лицом третьей стороны
	2. Заседание совета (комитета и др.), обсуждение	Конфликт сторон и интересов, необходимость достичь соглашения в практических вопросах
	3. Сократический диалог (изучение)	Иллюзия знания, недостоверное представление

ПРИЛОЖЕНИЕ 2 (продолжение)

Цель дискуссии	Задачи участников	Побочные результаты
Достижение (временного) перемирия (соглашения) в отношениях сторон	Победа другой стороны, в т. ч. перед аудиторией	Развитие, раскрытие точки зрения, упрочение своего положения, эмоциональная разрядка
Достижение (временного) перемирия (соглашения) в отношениях сторон	Влияние на другую и третью сторону	Развитие, раскрытие точки зрения, упрочение своего положения
Выработка стратегии (плана), ее одобрение (поддержка)	Изменение результата	Соглашение, создание уверенности (в себе и другом), впечатление, развитие, раскрытие точки зрения, выявление возражений
Освобождение от этих иллюзий (ложных представлений), получение истинного знания	Опровержение/утверждение соглашения	Развитие, раскрытие точки зрения, приобретение опыта

## ИМЕННОЙ УКАЗАТЕЛЬ

- Альчуррон К. 162  
Аристотель 65, 75, 120, 121, 138, 139, 146, 148, 149, 167, 203, 278, 279, 280, 281, 282, 287, 289, 342, 352, 357  
Аткинсон К. 21, 277, 308, 309, 316—319, 321, 344  
Ауманн Р. 170—172, 342  
Барг Э. 16, 79, 87, 252, 253, 258  
Бентем Й. ван. 184, 186  
Бенч-Капон Т. 21, 277, 293, 309, 317—319, 321, 344  
Беснард П. 97, 98, 105, 217  
Блэр Дж. 77  
Бочвар Д. 101, 102  
Бозций Северин 289  
Братман М. 21, 286, 287, 289, 342  
Брауэр Э. 179  
Брюшинкин В. 23, 32, 117—120, 122  
Бэкон Ф. 353  
Вандервекен Д. 106, 154  
Венцель Дж. 75—77  
Витгенштейн Л. 87, 143, 147, 148  
Вудс Дж. 9, 10, 13  
Габбай Д. 9, 10, 13, 264  
Гёдель К. 179  
Герасимова И. 72  
Герденфорс П. 162, 177  
Геттиер Э. 201  
Грайс Г. 10, 11, 128, 131—133, 147, 258  
Гроотендорст Р. 12, 127  
Гудмен Н. 174  
Давидсон Д. 286  
Джонстон Г. 8  
Дунг П. 20, 21, 40, 41, 44, 69, 93, 96, 98, 99, 100, 195, 109, 215, 217, 218, 260, 263, 270, 294, 348  
Дюкро О. 152—155  
Еемерен Ф. ван 12, 127, 133  
Зайцев Д. 85, 99, 116, 117, 120, 122  
Ивин А. 72, 334, 335,  
Ивлев Ю. 72  
Каминада М. 21, 99, 100, 167, 217, 258,  
Канеман Д. 172  
Кант И. 184, 277, 285, 289  
Кеннеди Дж. 5, 6  
Кларк Р. 147  
Краббе Э. 16, 79—82, 87, 252  
Крипке С. 180  
Левинсон С. 153  
Лейбниц Г. 335  
Локк Дж. 149, 353  
Лоренц К. 16  
Лоренцен П. 16, 86, 87, 244  
Макинсон Д. 162  
Малли Э. 145  
Мигунов А. 23, 32, 122, 191, 227, 230  
Микиртумов И. 23, 32  
Нийнилуото И. 177  
Никсон Р. 3—6, 16, 30, 31, 33—36, 38, 41, 45, 48, 58, 59, 150, 160, 212, 236, 240, 242, 243, 249, 257, 265, 267, 300, 301, 303, 333, 350, 352

- О'Кифе Д. 73  
Ольбрехт-Тытека Л. 82, 140, 141, 144, 146  
Ольховиков Г.К. 198  
Омгуд Л. 21, 99, 100, 167, 217, 258  
Остин Дж. 136, 17, 150, 203  
Перельман Х. 75, 82, 123, 138, 140, 141, 144—146  
Платон 65, 75, 120, 121  
Пойа Д. 171  
Поллок Дж. 21, 105, 348  
Поспелов Д. 192  
Практен Х. 21, 104, 105, 215, 217, 218, 260, 261  
Протагор 30, 31, 61, 62, 197, 289, 333—344  
Рассел Б. 143, 145  
Решер Н. 88, 127  
Рорти Р. 142  
Сартор Дж. 21  
Сёрль Дж. 21, 106, 136, 147, 150, 154, 278, 283, 288, 289, 294, 295  
Скирмс Б. 147  
Смаллиан Р. 187  
Сократ 121  
Спербер Д. 133, 203  
Стич С. 173—175  
Тверски А. 172  
Тулмин С. 103, 104, 123  
Уилсон Д. 133, 203  
Уолтон Д. 21, 72, 79—84, 86, 277, 278, 284, 307, 308, 311, 313, 314, 316  
Финн Д. 32, 102, 103  
Фишер У. 28, 30  
Фодор Дж. 151  
Фреге Г. 142—145  
Хабермас Ю. 26—28, 110, 184, 299  
Хантер А. 97, 98, 105, 217  
Харсаньи Дж. 171  
Хинтиikka Я. 65  
Хрущев Н. 3—6, 16, 20, 31, 33—36, 38, 41, 45, 48, 58, 59, 150, 159, 160, 212, 236, 243, 249, 257, 267, 301—303, 333, 350, 352  
Хэмблин Ч. 79, 88—91, 127, 149, 150, 161, 358  
Цицерон 167, 203  
Чуешов В. 73  
Шеллинг Т. 29  
Шуман А. 106  
Эватл (Еватл) 30, 31, 61, 62, 197, 333—337, 342, 344  
Энскомб Ж.-К. 152—155  
Юм Д. 289, 358  
Юри Р. 28, 30

## ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

- Агент  
Интеллектуальный (рациональный) 10, 18, 20, 22, 65, 68, 72, 72—75, 77, 82, 86, 100, 127, 145, 147, 151, 156, 157, 161, 163, 168—170, 173, 175—176, 182, 183, 189—199, 203—205, 282, 284—288, 290, 293, 304, 307, 309, 310, 313, 314, 318, 324, 345, 347  
Когнитивный 13, 15, 16, 20, 21, 31—33, 38, 57, 58, 61—63, 65—67, 69, 70—75, 108—114, 123, 125, 152, 156—158, 159, 161, 163, 168, 169, 176, 183, 185, 187—190, 194—195, 197, 203—205, 207, 208, 209, 216, 225, 226, 241, 244, 271, 300, 306, 307, 312, 321, 325, 341, 345, 346, 346, 347, 348, 349  
(участник) спора (диалога) 10—13, 15—16, 18—21, 25, 28, 29, 30, 40, 47, 49, 50, 57, 58, 68, 73, 79, 82, 83, 103, 105, 107, 108—117, 120, 123, 129, 131, 141, 150, 156, 157, 159, 160, 161, 163, 164, 166, 168, 183, 185, 186, 206, 207, 209, 212—213, 224, 244, 247, 248, 250, 251, 253, 254, 258, 265, 266, 271—272, 276, 281, 282, 290, 292, 293, 294, 295, 296, 299, 303, 304, 305, 306, 308, 310, 311, 312, 314, 316, 321, 325—326, 327, 341, 342, 343, 345, 347, 349, 354, 355, 357, 359, 363, 364, 365, 366, 367, 368  
Антагонист 256  
Аргумент 159, 226—230, 260—264, 266—270, 273, 306, 345, 347, 348, 350, 352, 354, 355, 356, 359, 360, 361, 362, 363, 364, 365, 366, 367, 368, 370, 371  
ИмPLICITный (невывраженный), см. также довод 83, 196, 197, 264, 265, 266, 270, 273, 312, 363, 364  
Защищенный 51, 53, 59, 69, 109, 126, 197, 224, 225, 226, 237, 250, 251, 262, 333, 348, 349  
Относительно защищенный 44, 45, 48  
Полностью защищенный 44, 45, 48, 51—54, 59, 62, 69, 126, 226, 232, 235, 237, 238, 239, 240, 241, 242, 243, 261, 272, 329, 330, 331—332, 349  
Защита аргумента (точки зрения) 159—160, 165, 166, 178, 181, 197, 204, 212, 229, 245, 275, 276, 293, 299, 328, 329, 333, 347, 349, 353, 355, 356, 357, 367, 370

- Отклонение аргумента 45, 54, 97, 100, 104—106, 108, 122, 160, 162, 163, 200, 225, 226, 242, 262, 269, 290, 293, 294, 304, 305, 320
- Аргументативный инструментализм 11—12
- Аргументативный оптимизм 10—12, 68, 118
- Аргументативный спор 6, 8, 11, 15, 21, 46, 48, 51—58, 60, 63, 66, 70, 71, 73, 74, 82, 89, 100, 108, 109, 111—113, 116, 122, 128—129, 159—164, 166, 173, 175, 181, 183, 186, 188, 189, 191, 194, 197, 198, 204, 206, 207, 209—214, 222—225, 227, 229, 237—243, 246, 249, 251, 253—256, 258—259, 266, 270—273, 275, 276—278, 283, 285, 288, 296—297, 299, 300—305, 315, 318—319, 321, 325—326, 331—332, 336—338, 341, 343, 344, 346, 347, 348, 349, 350, 354, 356, 357, 359, 364, 365, 366
- Аргументационное множество 35—39, 42—49, 51, 54, 55, 56, 60, 92, 97—102, 109, 111—113, 130, 141, 159, 161, 164, 165, 196, 197, 204, 208, 209, 210, 214, 215, 220, 221, 222, 224—226, 230, 231, 232, 233, 234, 235, 236, 237, 240, 245—246, 259—260, 263, 265, 268, 270, 271, 283, 297, 299, 305, 306, 322—325, 326, 328, 338, 340, 342, 343—344, 350
- Бесконфликтное 38, 39, 92, 86, 197, 226, 227, 231, 232, 233—236, 262, 267, 271, 272, 288, 294, 295, 307, 323, 324, 349
- Допустимое 45, 99
- Относительное 326, 331, 332
- Аргументационная пара 97—98
- Аргументационная система 199—200, 206, 218, 219, 220, 221, 222, 227, 230, 233, 234, 235, 236, 260, 270, 271, 348
- Минимальная 206, 214, 215, 217, 218, 230—231, 236, 260, 263, 271—272, 321, 323, 344, 348
- Стандартная 206, 209, 214, 218, 237—238, 260, 263, 272, 321, 323, 330, 344, 348
- Относительная 206, 214, 219, 271, 277, 278, 286, 307, 315, 321—326, 328—329, 331, 343, 344, 348, 350
- Аргументационная структура 36, 37—39, 41—49, 51, 54, 60, 73, 93, 95, 101, 105, 109, 113, 130, 131, 141, 161, 169, 196, 208, 210, 213, 214, 215—217, 221, 222, 224—226, 233, 234, 235, 237, 244, 245, 246, 262, 265, 270, 291, 293, 294, 297, 305, 306, 322, 329—332, 344, 348, 350
- Аргументация
- Практическая (практическое рассуждение) 15, 17—21, 29—32, 40, 59, 60, 62, 63, 66, 67, 79, 81, 82, 108, 110, 124, 144, 146, 163, 164, 169—170, 177, 189, 195—197, 200, 203, 204, 206, 207, 208, 210, 214, 230, 247, 248, 250, 260, 274—277, 280—282, 286, 288—295, 297, 299, 300, 304, 306, 309—310, 312, 317, 324, 327, 328, 332, 333, 339, 341, 343, 345, 347, 348, 349
- теоретическая (теоретическое рассуждение) 20, 177, 278, 279, 280, 282, 283, 289, 294, 296, 300, 303, 304, 305, 308, 320, 312, 324
- аргументация в языке (см. радикальный аргументативизм) 152—155
- Ассертив 137, 150, 258, 366
- Атака **attack** (аргументативная) 17, 19, 20, 36—46, 55, 56, 59, 95—99, 105, 109, 124, 159, 160, 169, 170, 197, 200, 208, 209, 214, 215, 224, 225, 226, 244, 245, 246, 260, 261, 262, 264, 269—270, 272, 290, 291,



- 294, 296, 297, 304, 305, 323, 345
- Вид аргументации 14, 17, 31, 32, 48, 51, 55—64, 66—69, 73, 82, 129, 140, 141, 163, 169, 170, 173, 194, 196, 201, 203—204, 206, 207, 208, 210, 214, 230, 231, 244, 263, 267, 271, 272, 276, 277, 309—310, 343, 345, 347, 348, 349
- Дебаты 4, 5, 11, 30, 49, 115, 117, 150, 211, 212, 249, 298, 333, 352, 374
- Декларатив 137
- Директив 137, 150
- Диалектический подход 75—77, 79—86, 120, 140, 143, 245, 284, 292, 308, 349
- Диалектическая логика 87—91
- Диалектическая система 90—91
- Диалектический (диалоговый, аргументационный) протокол 21, 88—91, 127, 167, 277, 309, 315, 317, 318—321, 344
- Диалог 5—6, 8—11, 13—16, 24, 29, 32, 59, 61, 78—82, 88—92, 118, 128, 166, 175, 185, 206, 207, 208, 209, 211, 212, 228, 258—259, 292, 308, 310—312, 345, 346, 351, 353, 359, 369, 372—374
- вид диалога 80—82, 185, 353, 356, 366, 372—375
- информативный (информационный) 80, 185, 372
- убеждающий 80—82, 89—90, 373
- эристический 80, 121, 374
- Диалоговая (диалогическая) логика 16, 87, 244, 258
- Дискуссия 206, 211, 212, 253
- критическая 12—14, 127—131, 134, 135, 167, 315, 372—373
- Довод 7, 9, 13, 18, 97, 102—103, 115, 149, 169—170, 171, 198, 209, 214, 220, 221, 224, 226—227, 229, 258—270, 271, 273, 287, 306, 307, 311, 324, 326, 334, 353, 355, 363, 364, 365, 372
- Доказательство 12, 71, 72, 93, 98, 122, 127, 134, 143, 146, 167, 188, 199, 201, 203, 219, 245, 249, 258, 270, 279, 281, 295, 312, 354, 359, 362, 372, 373
- Защита позиции агента 7, 34, 48, 61, 69, 78, 86, 84, 95, 109, 130, 155, 156, 159—160, 165, 166, 178, 181, 197, 204, 210, 211, 214, 242, 243, 246, 248—253, 258, 271, 272, 275, 308, 309, 333, 345
- Знание 8, 15, 18, 20, 22, 32, 37, 57, 61—67, 71, 73, 77, 87, 97, 107—113, 120, 122, 151, 156—157, 162, 165, 166—173, 175—177, 179—183, 186—189, 190—199, 201—205, 207, 211, 222, 224—226, 260, 273, 276, 279, 280, 281, 283, 291, 300, 304, 305, 306, 307, 309—310, 312, 323, 327, 340, 343, 345, 346, 348, 372, 373, 374, 375, 371
- Желание 27, 32, 57, 62, 66, 212, 283, 284, 287—291, 293, 294, 297, 298, 302—303, 305, 306, 307, 323, 327, 343
- Иллокутивная логика 57
- Импликатура коммуникативная 131—132, 147, 292
- Интенция (см. также намерение) 57, 61, 67, 167, 274, 284, 286—288, 343
- Когнитивная модель аргументации 163, 164, 166
- Комиссив 137, 258
- Контраргумент (контраргументация) 7, 17, 19, 27, 37, 40, 43, 46, 47, 52, 95, 97, 102—103, 106, 109, 110, 124, 156, 159, 162, 170, 197, 200, 208, 209, 211, 214, 220, 223, 225, 231, 232, 242, 250, 251, 255, 259, 261, 290, 299, 345, 347, 349, 357
- Контратака 37, 44, 45, 54, 62, 64, 97, 243, 273, 278, 291, 297, 304, 305, 345
- Критика позиции агента 7, 37, 47, 49, 51, 52, 63, 64, 78, 84, 85, 86, 102—103, 110, 111, 134, 156, 159, 160, 162, 166, 175, 204, 207, 209, 211, 214, 220, 223, 229, 242, 243,

- 244, 246, 248, 249—254, 257, 258, 261, 270, 271, 273, 275, 291, 293, 297, 298, 299, 304, 308, 309, 321, 327, 328, 329, 345, 347
- Конфликт 7, 10, 24, 27—30, 68, 207, 223, 292, 294, 374
- Тип расхождения во мнениях 68, 213, 223, 246, 247, 250—251, 272, 294, 295, 304, 305, 314, 316, 327—328, 334, 343
- Критический вопрос 83—85, 284, 308—309, 315—321, 344
- Критическое мышление 33, 265
- Лингвистический поворот 142, 147—151
- Линия поведения 19, 25, 29, 58, 59, 61, 66, 82, 124, 207, 274—277, 281—283, 285, 287—292, 294—299, 304, 305—307, 309—310, 314, 316, 317, 321, 322, 324, 327—328, 330—331, 340—342, 343—344, 347, 348, 350
- Логика аргументации 101—103
- Логика немонотонная 20—21, 40, 42, 46, 69, 88, 95, 97, 98, 104, 243
- Логика умолчаний 46, 99
- Логика BDI (убеждений-желаний-интенций) 287—288
- Мнение (см. также убеждение) 7, 15, 16, 18, 20, 22, 32, 37, 57, 61—67, 71, 105, 109, 110, 116, 162—165, 168—169, 172, 175, 176, 179, 182, 186, 187—188, 195—199, 201—205, 207, 211, 222, 224—226, 252, 260, 273, 277, 279—283, 287—288, 291, 294, 298—299, 301—303, 304—306, 310, 312—314, 317, 322, 323, 327, 334, 340, 342, 343, 345, 346, 365, 360, 364, 371,
- Многообразие агентов, когнитивное 15—16, 20—22, 61, 108, 164, 166, 169, 171—183, 203, 205, 224, 225, 285, 292, 296, 306, 341, 344, 346, 347
- Намерение (см. также Интенция) 15, 18, 20, 27, 32, 57, 66—69, 80, 81, 121, 145, 157, 163, 164, 168—170, 182, 183, 185, 195, 198, 203, 205, 276, 277, 283, 286, 289—291, 294, 297—299, 301, 302, 303, 305, 306, 308, 310, 312, 314—315, 316—317, 323, 327—328, 339—342, 343, 346, 348
- Несогласие 213, 224, 246, 249—256, 293, 304, 314, 316, 327—328, 343, 352, 364, 374
- Неформальная логика 77
- Обоснование 17—21, 81—82, 108, 110, 115, 120, 123, 163, 164, 166, 169, 180, 189, 194, 195, 198—204, 206, 217, 230—232, 248, 250, 260, 267, 271, 272, 275, 276—278, 282, 283, 290, 291, 295, 296, 298, 300, 304, 305, 307, 328, 333, 343, 344, 347, 348, 349, 355, 356, 360, 361, 363, 367
- Оппонент 87, 159, 175, 244, 245, 256, 355, 371
- Опровержение 12, 37, 48, 72, 106, 120, 122, 148, 261, 269, 273, 295, 316, 323, 359, 362, 369, 373
- Отсечение 37, 97, 106, 261, 269, 273, 323
- Ошибка аргументации 21, 22, 81, 88, 90, 127—128, 134, 148—150, 351—371
- Позиция агента (участника) спора (диалога) 7, 13, 15, 17—21, 24, 27, 29, 32—41, 43—56, 58—68, 77—79, 81, 92, 103, 108—117, 120, 123—127, 129, 133, 139, 141, 156—158, 159—166, 168, 170, 181, 183, 188, 194—201, 204—205, 208—210, 213, 214, 215—218, 221, 222—225, 227, 231—232, 237, 240, 241, 242, 246—247, 249, 251, 258—259, 260, 265, 266, 271, 272, 282—286, 288, 290, 291, 292, 296—300, 304, 317, 321, 324, 327, 329, 330, 342, 343, 344, 345, 347, 349, 350, 354, 355, 357, 359, 361, 364, 367, 372
- Активная 117, 118, 248, 249, 259, 354, 355, 364

- Пассивная 47, 118, 135, 248, 249, 252, 266, 354, 366
- Переговоры 28, 80, 115, 372
- Поддержка (аргументативная) support 35, 38—42, 46, 49, 56, 60, 100, 109, 110, 113, 123—124, 131, 156, 159, 160, 199, 208, 215, 234—236, 246, 248, 255, 264, 275, 302, 304, 305, 318, 322—323, 325, 326, 328, 329, 337, 339, 345, 347, 358, 359, 364
- Подрыв 57, 106, 261, 269, 273, 324
- Посылка 14, 37, 83, 85, 89, 104, 145, 146, 153, 185, 221, 261, 269, 274, 283, 290, 292, 310, 311, 312, 313, 314, 338
- Аксиомная 169, 221, 222, 224—226, 260—261, 264, 273, 306, 323
- Обычная, 221, 222, 224—226, 260—261, 273, 306, 323
- Имплицитная (невыраженная) 83, 196, 264, 265, 273, 294, 312, 306, 364
- Постулаты рациональности (Омгуд-Каминады) 40, 99, 101, 167, 217, 258
- Правила аргументации 12, 78, 80, 81, 128, 132—134, 144, 146, 149—150, 185, 199—203, 219—220, 226, 227, 229, 230, 233, 245, 253, 258, 265, 286, 294, 307, 315, 322, 326, 351—371
- Прагматика (прагматический подход) 77, 93, 133, 140, 150, 154, 183, 191, 349
- Прагма-диалектический подход 12, 16, 50, 72, 76—77, 120, 127—137, 150, 167, 193, 203, 349
- Презумпция разумности (рациональности) 119, 132—133, 161, 167, 172, 175—176, 190, 192—193, 292, 293, 310—313
- Принцип кооперации (коммуникации) Г. Грайса 10, 11, 128, 131—133, 167, 258, 352, 356, 365, 367, 368
- Пропозиция (пропозициональное содержание) 18, 56, 60—63, 65, 66, 92, 102—103, 104, 122—124, 126, 131, 135—137, 146, 154, 184, 189, 194, 200, 208, 220, 222, 224—225, 252, 253—259, 298—299, 306—309, 311—313, 314, 316, 319, 322, 323, 324, 337, 350, 355, 357, 358, 359, 360, 364, 366, 367, 368, 369
- Пропонент 87, 244—245, 256
- Протагонист 256
- Радикальный аргументативизм 152—155
- Распространение аргументационного множества 43, 92, 111, 112, 124, 156, 165, 188, 210—211, 214, 232, 233, 234, 235, 250, 305, 335
- Распространение аргументационной структуры 43, 47, 95—96, 210—211
- Расхождение во мнениях 7, 12, 13, 53, 68, 127, 128, 134—136, 166, 213, 223, 227, 229, 244—259, 266, 271, 272, 295, 300, 304, 305, 314—316, 327—328, 343
- Несмешанное (см. также несогласие) 135, 247, 250, 255
- Смешанное (см. также конфликт) 135, 247, 255
- Расширение аргументационного множества 43, 92, 100—101, 111, 112, 165, 166, 188, 194, 210, 220, 231—236, 305
- Полное 238—239, 329—331
- Прочное 238—239, 240, 241, 242, 330—331, 332
- Предпочтительное 48, 232, 233, 234, 235, 236,
- Устойчивое 17, 232, 233, 234, 235—236
- Расширение аргументационной структуры 43, 48, 64, 96, 99, 210, 239, 294
- Полное 48, 239, 240, 263, 294, 329, 330—331
- Обоснованное 49
- Предпочтительное 45—47, 263, 293

- Прочное 238—240, 241, 242, 293, 332
- Устойчивое 46—47
- Рациональный судья 7, 20, 49—54, 59, 62, 63, 72, 109, 129, 141
- Функция «рационального судьи» 20, 50—54, 59, 62, 63, 109, 129, 131, 209, 237—239, 241—243, 260—261, 272, 325, 330, 348, 250
- Рабулистика 121
- Речевой акт (речевое действие (ход)) 8, 26, 50, 57, 72, 83, 88, 106, 127, 134—137, 147, 150, 183, 191, 192, 345, 364, 366, 369, 371
- Риторика (риторический подход) 18, 76, 77, 119, 138—146, 245, 264, 349
- Системная модель аргументации 15, 117—120, 164, 265
- Семантика 41, 102, 122, 217, 228, 232, 245
- Аргументационной системы 40, 42, 43, 95, 102, 122
- Доверительная 40, 42, 43, 45, 48, 49, 62, 66, 69, 217, 231, 232, 236, 262, 263, 271, 349
- Скептическая 40, 43, 62, 66, 69, 97, 236—237, 242, 262, 263, 272, 293, 343, 349
- Неподвижных точек 98, 241
- Реляционная / возможных миров 170, 177
- Сомнение 47, 213, 220, 223, 229, 246, 247, 248, 250, 251, 252, 253, 255—256, 266, 272, 295, 304, 305, 315, 316, 327, 328, 364, 366
- Состоятельность позиции агента спора 7, 17, 18, 20, 21, 32, 37, 40, 42, 47, 48, 49, 51, 55, 56, 58, 59, 62—64, 66—68, 103, 108, 110, 113—115, 123, 124, 126, 139, 141, 156, 161, 165, 166, 168, 189, 197—198, 205, 208, 212, 214, 220, 229, 250, 263, 264, 265, 271, 276, 339, 359, 345, 347, 348, 349, 350, 359, 361
- Сильная 40, 46, 47, 53, 67—69, 110, 111, 113, 197, 208—209, 229, 230, 231, 232—236, 238, 250, 271, 272, 329, 349
- Слабая 39—43, 46—48, 53, 62, 64, 67—69, 110, 111, 113, 197, 208, 231—236, 238, 250, 271, 272, 329, 333, 349
- Софистика (софистическая аргументация) 75, 120—122, 149, 352, 357, 369
- Способ демонстрации 21, 39, 41, 123, 124, 200, 215—217, 219—220, 266, 353, 356, 362
- Нестрогий (неполный) 123, 124, 199—201, 203, 219—220, 226, 227, 230, 233, 283, 359, 286, 344
- Строгий 18, 123, 199—201, 203, 219—220, 226, 227, 229, 230, 233, 350
- Стадии диалога 136, 209, 246, 252, 255, 318—319
- Завершающая 209, 319
- Начальная (подготовительная) 134, 209, 212, 244, 246, 249, 250, 252, 255, 272, 304, 319, 364
- Основная 209, 212, 252, 319
- Строение аргументационного множества 259, 266—269, 283, 305, 327, 344
- Схема аргументации (рассуждения) 21, 79, 82—86, 99, 130—131, 171, 277, 278, 307, 308—309, 310, 313—315, 317—318, 312, 344
- Тезис спора / диалога 12, 21, 34, 39—41, 55, 68, 95, 110—111, 118, 123, 124, 149, 200, 224, 252, 261, 345, 353, 354, 356, 357, 358, 364, 365, 367, 368, 370, 371
- Точка зрения 17, 25, 29, 37, 50, 55—57, 61—64, 67, 71, 72, 78, 93, 95, 100, 115, 122, 127—131, 135, 155—156, 209, 212, 213, 216, 220, 223, 225, 226, 227, 237, 245, 246—259, 261, 266, 267, 269, 282—283, 295, 299, 304, 305, 325, 326, 336, 338, 353, 354, 355, 356, 357,

- 358, 359, 360, 361, 362, 363,  
364, 365, 366, 367, 370, 372,  
373, 374
- Убедительность 17, 20, 32, 49—  
54, 59, 62, 66, 68, 69, 114, 115,  
119, 120, 127, 129—131,  
139—141, 161, 166, 168, 189,  
198, 205, 208—210, 216, 218,  
220, 223, 226, 237, 240, 242,  
243, 277, 296, 345, 347, 340,  
350, 359, 361,
- Сильная 55, 59, 229, 230, 238,  
240, 241, 243, 329, 347, 349
- Слабая 55, 59, 238, 240, 241,  
242, 243, 329, 333, 347, 349
- относительная 17, 19, 32, 66,  
69, 110, 166, 205, 208—210,  
220, 250, 275, 297, 307, 325,  
326, 327, 329, 345, 349
- Сильная 126, 328, 329,  
331—332, 343, 349
- Слабая 328, 329, 331—332,  
343, 349
- Убеждение (вид аргументации)  
81, 99, 72—74, 76, 80—82,  
108—110, 119, 120, 129, 134,  
138, 140—142, 163, 166, 169,  
189, 195, 197, 198, 203, 205,  
206—210, 214, 218, 230, 236—  
238, 241, 242—243, 250, 251,  
260, 263, 271—272, 275, 276,  
277, 278, 282, 283, 290, 291,  
294, 295, 300, 304, 305, 307,  
308, 322, 327, 328, 329, 332,  
333, 343, 344, 347, 348, 349, 361,  
373
- Убеждение (мнение) 64—65, 109,  
110, 112, 116, 118—120, 64—65,  
109, 110, 112, 116, 118—120,  
186, 203, 287, 294
- Изменение (ревизия / пересмотр)  
убеждений 15, 116, 118—120,  
166, 176, 313, 335
- Формальная диалектика 22, 87—91,  
135, 149, 161, 192, 244
- Цель (действия) 15—18, 20, 27, 32,  
57—61, 66, 67, 163, 164, 168, 169,  
170, 190—197, 201, 204, 205,  
274—277, 279—283, 284, 285,  
290, 291, 292, 294, 295, 296, 297,  
299, 301, 302, 303, 306, 307,  
309—310, 313, 314, 315, 316, 317,  
322, 327—328, 339, 343, 344, 345,  
348, 349
- Диалектическая (дискуссии, диа-  
лога) 79—82, 91, 128, 135,  
152—153, 345, 351, 364, 369,  
373—375
- Ценность 15, 17, 18, 20, 27, 32, 57,  
58, 61, 62, 66, 69, 157, 163, 168,  
169, 170, 190, 196, 201, 204, 274,  
275, 276, 277, 279, 283, 284, 291,  
293, 296, 298—299, 300, 201, 302,  
303, 304, 306, 307, 312, 314,  
316—320, 327, 343, 346, 348
- Черная риторика 121—122
- Экспрессив 137
- Энтимема 85, 264, 311—312, 363

## ЛИТЕРАТУРА

- Amgoud L., Prade H.* Using arguments for making and explaining decisions // Artificial Intelligence. 2009. Vol. 173.
- Aqvist L.* Deontic logic // The handbook of philosophical logic / Ed. D. Gabbay, F. Guentner. Vol. 8. Dordrecht, 1998.
- Artikis A., Sergot M., Pitt J.* An executable specification of a formal argumentation protocol // Artificial Intelligence. 2007. Vol. 171.
- Atkinson K., Bench-Capon T., McBurney P.* Dialogue Game Protocol for Multi-Agent Argument over Proposals for Action // Argumentation in Multi-Agent Systems. Lecture Notes in Computer Science. 2006. Vol. 3366.
- Atkinson K., Bench-Capon T.* Practical reasoning as presumptive argumentation using action based alternating transition systems // Artificial Intelligence. 2007. Vol. 171.
- Aumann R.* Common priors: a reply to Gul // Econometrica. 1998. Vol. 66. N 4.
- Aumann Robert J.* Agreeing to Disagree // The Annals of Statistics. 1976. Vol. 4. N 6.
- Barth E. M.* A Framework for Intesubjective Accountability: Dialogue Logic // The Handbook of the Argument and Inference. The Hahdbook of the Argument and Inference. The Turn Towards the Practical / Ed. D. Gabbay, R. Johnstone et al. Elsevier, 2002.
- Barth E. M., Ktabbe E. C.* From Axiomto Dialogue. Berlin; New York: Walter de Gruyter, 1982.
- Barwise J., Etchemendy J.* Language, Prof and Logic. London, 1999.
- Baumann R.* Normal and strong expansion equivalence for argumentation frameworks // Artificial Intelligence. 2012. Vol. 193.
- Bench-Capon T., Doutre S., Dunne P.* Value-based argumentation frameworks // Artificial Intelligence. 2002. Vol. 171.
- Bench-Capon T., Dunne P.* Argumentation in artificial Intelligence // Artificial Intelligence. 2007. Vol. 171.
- Bentham van, J.* Rational Dynamics of Information // Minds and Machines / Ed. L. Floridi. 2003. Vol. 13 (4).
- Besnard P., Hunter A.* A logic-based theory of deductive arguments // Artificial Intelligence. 2001. Vol. 128 (1—2).

*Bex F., Prakken H., Reed C., Walton D.* Towards a formal account of reasoning about evidence: Argumentation Schemes and Generalisations // *Artificial Intelligence and Law*. 2003. Vol. 12.

*Bondarenko A., Dung P., Kowalski R., Toni F.* An abstract argumentation-theoretical approach to default reasoning // *Artificial Intelligence*. 1997. Vol. 93.

*Bratman M. E.* Intentions, Plans and Practical Reason. Cambridge, MA; Harvard University Press, 1987.

*Bratman M. E.* What is intention? // *Intentions in communication* / Ed. P. R. Cohen, J. Morgan, M. E. Pollack. Cambridge MA: MIT press, 1990.

*Grammatica Speculativa*, 1. Stuttgart-Bad Cannstatt: Frommann-Holzboog, 1977.

*Caminada M., Amgoud L.* on the evaluation of argumentative formalism // *Artificial Intelligence*. 2007. Vol. 171 (5—6).

*Caminada M., Gabbay D.* A logical account of formal argumentation // *Studia Logica*. 2009. Vol. 93 (2—3).

*Caminada M., Sá S., Alcântara J., Dvořák W.* On the Difference between Assumption-Based Argumentation and Abstract Argumentation // *IFCoLog Journal of Logic and its Applications*. 2015.

*Churchland P. S., Sejnowski T.* The Computational Brain. Cambridge, MA; MIT Press, 1992.

*Cohen P. R., Levesque H. J.* Intention is Choice with Commitment // *Artificial Intelligence*. 1990. Vol. 42 (3).

*Copi I. M., Cohen C.* Introduction to Logic. London, 1990 (8th edition).

*Davidson D.* Actions, Reasons and Causes // *Essays on Action and Events*, Oxford: Oxford University Press, 1980.

*Ditmarsch Hans van, Hoek Wieve van der, Kooi Barteld.* Dynamic Epistemic Logic // *Synthese Library*. 2008. Vol. 337. Dordrecht, Netherlands: Springer.

*Dung P. M.* On the acceptability of arguments and its fundamental role in nonmonotonic reasoning, logic programming, and n-person games // *Artificial Intelligence*. 1995. Vol. 77.

*Dung P. M., Kowalski R., Toni F.* Assumption-based argumentation // *Argumentation in Artificial Intelligence* / Ed. G. Simari, I. Rahwan, Springer 2009.

*Dutilh-Novaes C.* Medieval obligations as Logical Games of Consistency Maintenance // *Synthese*. 2005. Vol. 145 (3).

*Eemeren F. van, Grootendorst R., Snoeck Henkemans F.* Fundamentals of argumentation theory: a handbook of historical backgrounds and contemporary developments. New York: Routledge, 1996.

*Eemeren F. H. van, Grootendorst R.* A Systematic Theory of Argumentation. Cambridge University Press, 2004.

*Eemeren Frans van.* Argumentation and Democracy // *Речевое общение и аргументация*. Вып. 2. СПб., 1996.

*Feteris Evelyn T.* Dialectical approaches to legal argumentation: an overview // *Речевое общение и аргументация*. Вып. 2. СПб., 1996.

*Gabbay D.* Equational approach to argumentation networks // *Argument and Computation*. 2012. Vol. 3 (2—3).

*Gabbay D., Woods J.* Non-cooperation in dialogue logic // *Synthese*. 2001. Vol. 127.

- Gärdenfors P.* Conceptual Spaces as a Framework for Knowledge Representation // *Mind and Matter*. 2004. Vol. 2 (2).
- Game Theory and Linguistic Meaning / Ed. A. V. Pietarinen. Oxford: Elsevier, 2007.
- Gelder van T. J.* Using argument mapping to improve critical thinking skills // *The Palgrave Handbook of Critical Thinking in Higher Education* / Ed. M. Davies, R. Barnett. Palgrave Macmillan, 2015.
- Gettier E.* Is Justified True Belief Knowledge? // *Analysis*. 1963. N 23.
- Glazer J., Rubinstein A.* A study in the pragmatics of persuasion: a game theoretical approach // *Theoretical Economics*. 2006. Vol. 1.
- Godden D.* On the Priority of Agent-Based Argumentative Norms // *To-poi: An International Review of Philosophy*. 2015. Vol. 1.
- Green-Pedersen Niels J.* The tradition of the topics in the Middle Ages. Munchen, 1984.
- Haack S.* Philosophy of Logic. Cambridge, 1978.
- Habermas J.* The idea of the Theory of Knowledge as Social Theory // Habermas J. Knowledge and Human Interests. Boston: Bacon Press, 1978.
- Habermas J.* Theorie des kommunikativen Handelns. Frankfurt am Main, 1981.
- Hamblin Ch.* Fallacies. London: Methuen, 1970.
- Hintikka J.* The Fallacy of Fallacies // *Argumentation*. 1987. N 1.
- Horty John F.* Nonmonotonic foundations for deontic logic // *Defeasible Deontic Logic* / Ed. D. Nute. Kluwer, 1997.
- Jonstone H. W.* Some reflections on Argumentation // *Philosophy, Rhetoric and Argumentation*. Pennsylvania, 1965 (цит. по: *Ивин А. А.* Основы теории аргументации. М.: Владос, 1997).
- Khomenko I.* Informal logic; Between Logic and Epistemology // *Philosophy Study*. 2013. Vol. 11.
- Krabbe E. C. W., Hodges W.* Dialogue Foundations // *The Aristotelian Society: Supplementary*. 2001. Vol. 75 (The Symposia Read at the Joint Session of the Aristotelian Society and the Mind Association at the University of York July 2001). Part I (with Wilfrid Hodges): A Sceptical Look; Part II (Erik C. W. Krabbe): Dialogue Logic Revisited.
- Liu Fenrong.* Diversity of agents // *Proceedings of the Workshop on Logics for Resource-Bounded Agents*, organized as part of the 18th European Summer School on Logic, Language and Information (ESSLLI) / Ed. Th. Agotnes, N. Alechina. Malaga, 2006.
- Lorenzen P.* Lehrbuch der konstruktiven Wissenschaftstheorie. Stuttgart Weimar, 1987 (2000).
- Lorenzen P.* Logik und Agon // Lorenzen und K. Lorenz. Dialogische Logik. Darmstadt, 1978.
- Macagno F.* Presumptive reasoning in Interpretation. Implicative and conflicts of presumptions // *Argumentation*. 2012. Vol. 26.
- Modgil S., Bench-Capon T. J. M.* Metalevel argumentation // *Journal of Log. Comput.* 2011. Vol. 21.
- O'Keefe Daniel J.* Persuasion: Theory and Research. CA: Sage, 2002.
- Paglieri F., Castelfranchi C.* Why argue? Towards a cost-benefit analysis of argumentation // *Argument and Computation*. 2010. Vol. 1 (1).
- Parsons S., Sierra C., Jennings N. R.* Agents that reason and negotiate by arguing // *Journal of Logic and Computation*. 1998. Vol. 8.



- Perelman Ch.* Justice, Law and Argument. Dordrecht: Reidel, 1980.
- Perelman Ch., Olbrechts-Tyteca L.* The new rhetoric: A treatise on argumentation. (orig. publ. 1959) // The rhetorical tradition / Ed. P. Bizzell, B. Herzberg. New York: Bedford Books, 2001.
- Pollock J. L.* Defeasible Reasoning and Degrees of Justification // Argument and Computation. 2010. Vol. 1 (1).
- Prakken H.* An abstract framework for argumentation with structured arguments // Argument and Computation. 2011. Vol. 1 (2).
- Prakken H.* Formalising debates about law-making proposals as practical reasoning // Logic in the Theory and Practice of Lawmaking. Legisprudence Library. Vol. 2 / Ed. M. Araszkievicz, K. Pleszka. Springer, 2015.
- Prakken H.* Logical tools for modeling legal arguments. Amsterdam, 1994.
- Prakken H., Vreeswijk G.* Logic for Defeasible Argumentation // Handbook of Philosophical Logic. Vol. 4 (2nd Edition ed.) / Ed. D. M. Gabbay, F. Guenther. Dordrecht. Kluwer Academic, 2002.
- Provis Chris.* Negotiation, Persuasion and Argument // Argumentation. Vol. 18. Kluwer Academic Publishers, 2004.
- Rao S., Georgeff M. P.* Modeling Rational Agents within a BDI-Architecture // Proceeding of the 2nd International Conference on Principles of Knowledge Representation and Reasoning. San Francisco, 1991.
- Rescher N.* The Role of Rhetoric in Rational Argumentation // Argumentation. Vol. 12. 1998.
- Rescher N.* Dialectics: A Controversy-Oriented Approach to the Theory of Knowledge. Albany (State University of New York Press), 1977.
- Sartor G., Prakken H.* On the relation between legal language and legal argument: assumptions, applicability and dynamic priorities // Proceedings of the 5<sup>th</sup> Intern. Conf. on AI and Law. 1995.
- Schumann A.* Reflexive games and non-Archimedean probabilities // P-Adic Numbers, Ultrametric Analysis and Applications. 2014. N 1. Vol. 6.
- Shahid Rahman.* Hintikka's impossible worlds revisited // Open problems in epistemology. Acta Philosophica Fennica. Vol. 90 / Ed. J. Hintikka. Helsinki, 2013.
- Shoham Y.* Agent-oriented programming // Artificial intelligence. 1993. Vol. 60.
- Skyrms B.* Signals: Evolution, Learning, and Information. Oxford: Oxford University Press, 2010.
- Slob Wouter H.* How To Distinguish Good and Bad Arguments: Dialogo-Rhetorical Normativity // Argumentation. Vol. 16. Kluwer, 2002.
- Stegmuller W.* Remarks on the Completeness of Logical Systems Relative to the Validity-Concepts of P. Lorenzen and K. Lorenz // Notre Dame J. of Formal Logic, 1964. Vol. 5.
- Stich St.* Reflective equilibrium, analytic epistemology and the problem of cognitive diversity // Synthese. 1988. Vol. 74 (3).
- The Linguistic Turn: Recent Essays in Philosophical Method / Ed. R. Rorty.* Chicago and London: The University of Chicago Press, 1967.
- Toulmin S.* The uses of argument. Cambridge University Press, 1958.
- Vreeswijk G. A. W., Prakken H.* Credulous and Skeptical Argument Games for Preferred Semantics // Proceedings of the 7th European Workshop on Logic for artificial Intelligence (JELIA 2000) Springer Lecture Notes in AI 1919. Berlin: Springer, 2000.

*Walton D.* Fundamentals of Critical Argumentation. Cambridge: Cambridge University Press, 2006.

*Walton D.* Relevance in argumentation. London; New Jersey: Lawrence Erlbaum publishers, 2004.

*Walton D.* Scare tactics: arguments that appeal to fear and threats. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 2000.

*Walton D.* A dialogue model of belief // *Argument and Computation*. 2010. Vol. 1 (1).

*Walton D., Krabbe E. C. W.* Commitment in dialogue: Basic concepts of interpersonal reasoning. Albany: CUNY press, 1995.

*Walton D., Macagno F.* Enthymemes, argumentation schemes and topics // *Logique & Analyse*. 2009. Vol. 205.

*Walton D., Reed Ch., Macagno F.* Argumentation schemes. Cambridge: Cambridge UP, 2008.

*Weinberg J., Nichols Sh., Stich St.* Normativity and Epistemic Intuitions // *Philosophical Topics*. 2001. Vol. 29 (1/2).

*Wells S., Reed Ch.* Testing formal dialectic // *Lecture Notes in Computer Science* / Ed. S. Parsons et al. Vol. 4049. Berlin: Springer Verlag, 2006.

*Woods J.* The death of argument: fallacies in agent based reasoning. Dordrecht: Kluwer, 2004.

*Woods J., Gabbay D.* More on non-cooperation in dialogue logic // *Journal of IGPL*. 2001. Vol. 9 (2).

*Woods J., Gabbay D.* Formal approaches to practical reasoning. A survey // *Handbook of the Logic of the Argument and Inference* / Ed. J. Woods, D. Gabbay et al. Amsterdam: Elsevier, 2002.

*Woods J., Walton D.* 'Ad baculum' // *Grazer Philosophische Studien*. 1976. Vol. 2.

*Абгаджавва Д. А.* Проблемы легитимации и институционализации конфликтов в современной России // *Вестник С.-Петерб. ун-та*. 2008. Сер. 6. Вып. 4.

*Альчуррон К. Э., Макинсон Д.* Иерархии правил и их логика / Пер. с англ. А. Е. Гомановой, Е. Н. Лисанюк // *Нормативные системы и другие работы по философии права и логике* / Под ред. Е. Н. Лисанюк. СПб.: Изд. Дом СПбГУ, 2013.

*Альчуррон К. Э., Герденфорс П., Макинсон Д.* Логика теории изменения: функции ревизии и сокращения через частичное пересечение / Пер. с англ. Д. Тискина // Там же.

*Антонов М. В., Лисанюк Е. Н.* Деонтическая логика и теория нормативных систем // Там же.

*Анцупов А. Я., Шпилов А. И.* Конфликтология: Учебник для вузов. М.: Юнити, 2000.

*Аншаков О. М., Скворцов Д. П., Финн В. К.* Об аксиоматизируемости многозначных логик, связанных с формализацией правдоподобных рассуждений // *Логические исследования*. М.: Наука, 1993.

*Арапова Г. В.* Проблема логического всеведения и его теоретико-познавательные основания // *Фундаментальные исследования*. 2013. № 8—1.

*Аристотель.* Метафизика / Пер. А. В. Кубицкого // *Аристотель*. Соч. в 4 т. Т. 1. Москва: Мысль, 1978.

- Аристотель*. Топика / Пер. М. И. Иткина // Там же. Т. 2. Москва: Мысль, 1978.
- Аристотель*. Вторая Аналитика // Там же.
- Аристотель*. О софистических опровержениях // Там же.
- Аристотель*. Первая Аналитика // Там же.
- Аристотель*. Риторика // Античные риторика / Под ред. А. А. Тахо-Годи. М.: Изд-во МГУ, 1978.
- Аристотель*. Топика // Аристотель. Соч. в 4 т. Т. 2.
- Арно А., Николь П.* Логика, или искусство мыслить. М., 1991.
- Баранов А. Н.* Лингвистическая теория аргументации (когнитивный подход): дис. ... докт. филол. наук. М., 1990.
- Берков В. Ф., Яскевич Я. С., Павлюкевич В. И.* Логика. Минск, 1998.
- Блинов А. П., Петров В. В.* Элементы логики действий. М.: Наука, 1991.
- Бочаров В. А., Маркин В. И.* Введение в логику. М., 2008.
- Бочвар Д. А.* Об одном трехзначном исчислении и его применении к анализу парадоксов классического расширенного функционального исчисления // Математический сборник. 1938. Т. 4. Вып. 2.
- Бредемайер К.* Черная риторика. Власть и магия слова. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2005.
- Брюшинкин В. Н., Сологузов А. М.* Типы адресатов аргументации в философском тексте // Модели рассуждений-2: Аргументация и рациональность: Сб. науч. ст. / Под общ. ред. В. Н. Брюшинкина. Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2008.
- Брюшинкин В. Н.* Аргументорика: исходная абстракция и методология // Там же.
- Брюшинкин В. Н.* Достоинства и недостатки логического подхода к моделированию аргументации // Вестник Российского государственного университета им. И. Канта. 2010. Вып. 12.
- Брюшинкин В. Н.* Когнитивные карты наборов аргументов // Модели рассуждений-4: Аргументация и риторика: Сб. науч. ст. / Под общ. ред. В. Н. Брюшинкина. Калининград: Изд-во БФУ им. И. Канта, 2010.
- Брюшинкин В. Н.* Когнитивный подход к аргументации // Модели рассуждений-3: Когнитивный подход: Сб. науч. ст. / Под общ. ред. В. Н. Брюшинкина. Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2010.
- Брюшинкин В. Н.* Системная модель аргументации // Трансцендентальная антропология и логика: труды международного семинара «Антропология с современной точки зрения» VII Кантовских чтений. Калининград. 2000.
- Брюшинкин В. Н.* Системная модель аргументации для фрагмента философского текста // РАЦИО.ru. 2009. № 1.
- Вагин В. Н., Головина Е. Ю., Загорянская А. А., Фомина М. В.* Достоверный и правдоподобный вывод в интеллектуальных системах / Под ред. В. Н. Вагина, Д. А. Поспелова. М.: Физматлит, 2004.
- Важнейшие концепции теории аргументации / Пер. с англ. В. Ю. Голубева, С. А. Чахойан, К. В. Гудковой; науч. ред. А. И. Мигунов. СПб.: Филол. ф-т СПбГУ, 2006.
- Ван Бентем Й.* Логика и рассуждение: много ли значат факты? // Вопросы философии. 2011. № 12.
- Ван дер Варден Б.* Пробуждающаяся наука. М.: Физматгиз, 1959.

*Вандервекен Д.* Истина, пропорциональные установки и тождество пропозиций // *Логико-философские штудии*. Вып. 7. СПб., 2009.

*Васильев Л. Г.* Аргументативно-лингвистические принципы понимания теоретического текста // *Теория коммуникации и прикладная коммуникация* // *Вестник Российской коммуникативной ассоциации*. Вып. 1 / Под общ. ред. И. Н. Розиной. Ростов-на-Дону: ИУБиП, 2002.

*Вернан Ж.-П.* Происхождение древнегреческой мысли / Пер. с фр., под ред. Ф. Х. Кессиди, А. П. Юшкевича. Москва: Прогресс, 1988.

*Витяев Е. Е., Перловский Л. И., Ковалерчук Б. Я., Сперанский С. О.* Вероятностная динамическая логика мышления // *Нейроинформатика*. 2011. Т. 5. № 1.

*Волков А. А.* Основы риторики. М.: Академический проект, 2003.

*Вострикова Е.* Знание и каузальное обоснование // *Логос*. М., 2009. № 2.

*Вригт Г. Х. фон.* Нормы, истина и логика // *Вригт Г. Х. фон. Логико-философские исследования*. М.: Прогресс, 1986.

*Герасимова И. А.* Введение в теорию и практику аргументации. М.: Логос, 2007.

*Грайс Г. П.* Логика и речевое общение // *Новое в зарубежной лингвистике*. Вып. 16. Лингвистическая прагматика. М.: Прогресс, 1985.

*Гуревич Я. А.* Категория средневековой культуры. М.: Искусство, 1984.

*Дарендорф Р.* Современный социальный конфликт. Очерк политики свободы / Пер. с нем. И. Ю. Пантиной. Под ред. Р. М. Грецкого. М.: РОССПЭН, 2002.

*Дейк Т. А. ван.* От грамматики текста к когнитивной теории дискурса // *Язык. Познание. Коммуникация*. М.: Прогресс, 1989.

*Локк Дж.* Опыт о человеческом разумении // *Локк Дж. Соч.* в 3 т. Т. 2. М.: Мысль, 1985.

*Диоген Лаэртский.* О жизни, учениях и изречениях знаменитых философов. М.: Мысль, 1986.

*Емемерен Ф. ван, Хоотлоссер П.* Аргументация и разумность. О поддержании искусного баланса в стратегическом маневрировании // *Мысль: аргументация*: Сб. ст. / Под ред. А. И. Мигунова, Е. Н. Лисанюк. СПб.: Изд-во С. Петерб. ун-та, 2006.

*Емемерен Ф. ван, Гроотендорст Р.* Речевые акты в аргументативных дискуссиях. СПб.: Нотабене, 1994.

*Емемерен Ф. ван, Гроотендорст Р., Снук Хенкеманс Ф.* Аргументация: анализ, проверка, представление. СПб.: Филол. ф-т СПбГУ, 2002.

*Зайцев Д. В.* Аргументативные рассуждения и логика // *Миссия интеллектуала в современном обществе*: Сб. ст. / Ред. кол. Ю. Н. Солонин (пред.) и др. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2008.

*Зайцев Д. В.* Вопросно-ответный диалог в аргументативном дискурсе // *Модели рассуждений-3: Когнитивный подход*: Сб. науч. ст. / Под общ. ред. В. Н. Брюшинкина.

*Зайцев Д. В., Зайцева Н. В.* Мороз и солнце: интересубъективность в аргументации // *Мысль* / Под ред. А. И. Мигунова, Е. Н. Лисанюк. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2006.

*Ивин А. А.* Логика для юристов. М.: Гардарики, 2004.

*Ивин А. А.* Логика норм. М.: Изд-во МГУ, 1973.

*Ивин А. А.* Основания логики оценок. М.: Изд-во МГУ, 1970.

- Ивин А. А.* Основы теории аргументации. М.: ВЛАДОС, 1997.
- Ивин А. А., Никифоров А. Л.* Словарь по логике. М.: ВЛАДОС, 1997.
- Иевлев Б. В.* Логика. Учебник для высших учебных заведений. М.: Изд-во МГУ, 1998.
- Кант И.* Критика практического разума // Кант И. Соч. в 6 т. Т. 4. Ч. 1. М.: Мысль, 1965.
- Карпенко А. С.* Логика на рубеже тысячелетий // Логические исследования. Вып. 7. М., 2000.
- Карпов Г. В.* Семантический анализ иллокутивных актов средствами прагматического языка Л Монтегю // Миссия интеллектуала в современном обществе: Сб. ст. / Ред. кол. Ю. Н. Солонин (пред.) и др. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2008.
- Козер Л.* Функции социального конфликта / Пер. с англ. О. Назаровой; под общ ред. Л. Г. Ионина. М.: Дом интеллектуальной книги: Идея-пресс, 2000.
- Колотилова Н. А.* Риторические фигуры как средства аргументации // Идеи и идеалы. 2013. № 3 (17). Т. 2.
- Крипке С.* Загадка контекстов мнения // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 18. Логический анализ естественного языка / Сост., общ. ред. и вступ. ст. В. В. Петрова. М.: Прогресс, 1986.
- Куслий П.* Знание, проблема Геттиера и некоторые дискуссии в современной отечественной эпистемологии // Вестник ТГУ. Сер.: Философия. Социология. Политология. № 2. Томск, 2011.
- Ламберов Л. Д.* Как важно быть серьезным: о некоторых критиках Геттиера // Эпистемология и философия науки. 2010. № 4.
- Лисанюк Е. Н.* Средневековый диспут // Логико-философские штудии. 2006. № 4.
- Лисанюк Е. Н.* Риторика и формальная диалектика // Модели рассуждений-4: Аргументация и риторика / Под ред. В. Н. Брюшинкина.
- Лисанюк Е. Н.* Аргумент *ad hominem* с точки зрения логики // Логико-философские штудии. Вып. 6: Сб. ст. / Под ред. Е. Н. Лисанюк, Я. А. Слинкина. СПб., 2008.
- Лисанюк Е. Н.* Аргументация в нормативных контекстах: подходы и проблемы // Коммуникативные практики в образовании / Под ред. С. И. Дудника. СПб., 2004.
- Лисанюк Е. Н.* Взаимоотношение аргументации и конфликта // Конфликтология. 2014. Вып. 1.
- Лисанюк Е. Н.* Доказательство как вид вербального взаимодействия // Философия, математика, лингвистика: аспекты взаимодействия. Материалы Международной научной конференции. С.-Петербург, 20—22 ноября 2009 г. / Отв. ред. О. Б. Прозоров. СПб., 2009.
- Лисанюк Е. Н.* Классификация расхождений во мнениях // Проблеми викладання логіки та дисциплін логічного циклу. V Міжн. Наук.-практ. конф. (2012 Київ) 3—4 травня 2012 р. (матеріали доповідей та виступів) / Редкол. А. Э. Конверський (та ін) Київ: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2012.
- Лисанюк Е. Н.* Когнитивные характеристики агентов аргументации // Вестник СПбГУ. Сер. 6. 2013. Вып. 1.
- Лисанюк Е. Н.* Когнитивный подход и системная модель аргументации // Электронный научный журнал Рацио.ru. 2012. № 8.

*Лисанюк Е. Н.* Обоснование в праве с точки зрения логики // Миссия интеллектуала в современном обществе: Сб. ст. / Под ред. Ю. Н. Соломина и др. СПб., 2008. (Вестник СПбГУ. Министерство образования и науки РФ. Приложение).

*Лисанюк Е. Н.* Полемика и средневековый логический «диспут» // Полемическая культура и структура научного текста в Средние века и раннее Новое время / Под ред. Ю. В. Ивановой, П. В. Соколова. М.: ИД НИУ ВШЭ, 2012.

*Лисанюк Е. Н.* Правила и ошибки аргументации // Логика: Учебник / Под ред. А. И. Мигунова, И. Б. Микиртумова, Б. И. Федорова. М.: Проект, 2010.

*Лисанюк Е. Н.* Правила победы и ошибки поражения в логике диалога // Вестник СПбГУ. 2008. Сер. 6. Вып. 1.

*Лисанюк Е. Н.* Предмет логики и логическая теория предмета // Вестник СПбГУ. 2012. Сер. 6. Вып. 1.

*Лисанюк Е. Н.* Принцип кооперации и некооперативные диалоговые игры // Материалы XI Международной конференции «Современная логика: проблемы теории, истории и применения в науке» 24—26 июня 2010 г. / Под ред. И. Б. Микиртумова и др. СПб: Изд-во СПбГУ, 2010.

*Лисанюк Е. Н.* Риторика и формальная диалектика // Модели рассуждений-4: Аргументация и риторика.

*Лисанюк Е. Н.* Сильных аргументов нет // Радио.ru. 2009. № 2.

*Лисанюк Е. Н.* Софистика — это не аргументация // Schole. 2014. 8 (2).

*Лисанюк Е. Н.* Средневековый диспут // Логико-философские штудии. Вып. 4: Сб. ст. / Под ред. Е. Н. Лисанюк, Я. А. Слинина. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2006.

*Лисанюк Е. Н.* Утешение логикой? // Вестник СПбГУ. 2004. Сер. 6. Вып. 1. № 3.

*Лисанюк Е. Н.* Учение о мысленном языке в средневековой логике // Вестник МГТУ. Т. 3. № 3. Мурманск, 2000.

*Лисанюк Е. Н.* Формально-прагматическая процедура анализа апеллирующих аргументов // Российский ежегодник теории права. Вып. 1. СПб.: Университетский издательский консорциум «Юридическая книга», 2009.

*Лисанюк Е. Н.* Что дозволено Юпитеру с точки зрения логики? // Вестник Мурманского ГТУ. 2002. Т. 5. № 3.

*Лисанюк Е. Н.* Является ли политическая дискуссия аргументативной? (На материале ток-шоу «К барьеру») // Мысль. Ежегодник С.-Петербургского философского общества. Вып. 6 / Под ред. А. И. Мигунова, Е. Н. Лисанюк. СПб., 2006.

*Лисанюк Е. Н.* Является ли словесная дуэль дискуссией? // Рациональность и свобода: Сб. ст. по материалам международной научной конференции. / Под ред. Б. И. Липского. СПб., 2006. Т. 2.

*Лисанюк Е. Н., Мигунов А. И.* Программа и методические рекомендации по дисциплине «Теория и практика аргументации» // Коммуникация и образование. Научно-методическое обеспечение / Под ред. С. И. Дудника. СПб.: СПФО, 2004.

*Лисанюк Е. Н., Микиртумов И. Б.* Дело «Протагор versus Эватл» принять нельзя отклонить // Человек познающий, человек создающий, человек верующий: Сб. ст. / Ред. кол. Ю. Н. Солонин (пред.) и др. СПб.:



Изд-во СПбГУ, 2009. (Вестник СПбГУ. Министерство образования и науки РФ. Спец. вып.).

*Лисанюк Е. Н.* Формально-прагматическая процедура анализа апеллирующих аргументов // Российский ежегодник теории права. Вып. 1 / Под ред. А. В. Полякова. СПб.: Университетский издательский консорциум «Юридическая книга», 2009.

*Лобанов Г. Ю., Хизанишвили Д. В.* Обзор представлений об антологиях: компьютерная наука, искусственный интеллект и теория аргументации // Радио.ru. 2012. № 8.

*Локк Дж.* Опыт о человеческом разумении // Локк Дж. Соч. в 3 т. Т. 1. М.: Мысль. 1985.

*Луканин Р. К.* Органон Аристотеля. М.: Наука, 1984.

*Люгер Д. Ф.* Искусственный интеллект: стратегии и методы решения сложных проблем / Пер. с англ. М.: Вильямс, 2003.

*Малахов В. П.* Логика для юристов. Екатеринбург, 2002.

*Мигунов А. И.* Аналитика и диалектика: два аспекта логики // Я. (А. Слинин) и МЫ: к 70-летию профессора Ярослава Анатольевича Слинина. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2002.

*Мигунов А. И.* Аргумент как речевое действие // Логика: Учебник / Под ред. А. И. Мигунова, И. Ю. Микиртумова, Б. И. Федорова. М.: Проспект, 2010.

*Мигунов А. И.* Логическая прагматика. Теория речевых актов // Там же.

*Мигунов А. И.* О риторическом контексте проблемы истины // Логико-философские штудии / Под ред. Я. А. Слинина. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2001.

*Мигунов А. И.* Семантика аргументативного речевого акта // Мысль / Под ред. А. И. Мигунова, Е. Н. Лисанюк.

*Мигунов А. И.* Энтимема в аргументативном дискурсе // Логико-философские штудии-4. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2006.

*Микиртумов И. Б.* Теория смысла и интенциональная логика. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2006.

*Микиртумов И. Б.* Аргументативная поддержка в логическом анализе дискуссии // Модели рассуждений-3: Когнитивный подход: Сб. науч. ст. / Под общ. ред. В. Н. Брюшинкина.

*Микиртумов И. Б.* Композициональность и ее прагматика // Эпистемология и философия науки. 2013. Т. 36. № 2.

*Микиртумов И. Б.* Логико-прагматические характеристики модификации эпистемических состояний // Логико-философские штудии. 2009. Вып. 7.

*Нечитайлов Ю. В.* К разнообразию представления ментальных свойств агентов в эпистемической логике // Логико-философские штудии. 2006. Вып. 4.

*Нечитайлов Ю. В.* О единстве основания проблемы логического всеведения // Вестник СПбГУ. Сер. 6: Философия.

Культурология. Политология. Право. Международные отношения. 2012. № 1.

*Нечитайлов Ю. В.* Эпистемическая логика // Логика: Учебник / Под ред. А. И. Мигунова, И. Б. Микиртумова.

*Нечитайлов Ю. В.* Параллельная композиция в динамической логике игр с ограниченной рациональностью // Логические исследования. 2003. Вып. 10.

- Нийнлдуото И.* Истина. Абсолютная или относительная? / Пер. с англ. Е. Н. Лисанюк, А. А. Савченко // Вестник СПбГУ. Сер. 17. 2013. Вып. 4.
- Никифоров А. Л.* Анализ понятия «знание»: подходы и проблемы // Эпистемология и философия науки. № 3. М., 2009.
- Новиков П. С.* Конструктивная математика с точки зрения классической. М., 1977.
- Ольховников Г. К.* О реальных и мнимых недостатках определения знания как истинного и обоснованного мнения // Эпистемология и философия науки. 2010. Т. XXVI. № 4.
- Остин Дж.* Как совершать действия при помощи слов? // Остин Дж. Избранное. М.: Идея-Пресс, 1999.
- Оуэн Г.* Теория игр. М.: Мир, 1971.
- Павлова А. М.* Истинность в ИФ-логике и диалоговой логике // Логические исследования. 2014. Вып. 21.
- Павлова А. М.* Формальная диалектика Чарльза Хэмблина и средневековой логической диспут // Логико-философские штудии. 2014. Вып. 12.
- Перельман Х., Олбрехт-Тытека Л.* Из книги «Новая риторика: трактат об аргументации» // Язык и моделирование социального взаимодействия. М.: Прогресс, 1987.
- Пермяков Ю. Е.* Правовые суждения. Самара, 2005.
- Поля Д.* Математика и правдоподобные рассуждения / Пер. с англ. И. А. Вайнштейна под ред. С. А. Яновской. М.: ИЛ, 1957.
- Попов П. С., Стяжкин Н. И.* Развитие логических идей от античности до эпохи Возрождения. М.: Изд-во МГУ, 1974.
- Поспелов Д. А.* Экспертные системы: состояние и перспективы. М.: Наука, 1989.
- Почепцов Г.* Теория коммуникации. М.: Рефлбук; Киев: Ваклер, 2001.
- Разин А. В.* Исторические тенденции развития морали и проблема ее обоснования // Этика: новые старые проблемы. М.: Гардарики, 1999.
- Рассел С., Норвиг П.* Искусственный интеллект: современный подход / Пер. с англ. М.: Вильямс, 2006.
- Светлов В. А.* Конфликт: Модели. Решения. Менеджмент. СПб.: Питер, 2005.
- Светлов В. А.* Практическая логика. СПб.: РХГИ, 1995.
- Сергеев В. М.* Когнитивные модели в исследовании мышления // Интеллектуальные процессы и их моделирование / Под ред. Е. П. Велихова, А. В. Чернавского. М.: Наука, 1987.
- Сергейч П.* Искусство речи на суде. М.: Юрайт, 2009.
- Сёрль Дж. Р.* Что такое речевой акт // Новое в зарубежной лингвистике. 1986. Вып. 17.
- Скребицова Т. Г.* Когнитивная лингвистика: Курс лекций. СПб.: Филол. ф-т. СПбГУ, 2011.
- Скрипник К. Д.* Философия. Логика. Диалог. Ростов-на-Дону, 1996.
- Смаллиан Р.* Векви неразрешимое. Путь к Гедделю через занимательные загадки / Пер. с англ. В. В. Целищева. М.: Канон+, 2013.
- Степанов Е. И.* Конфликтология переходного периода: методологические, теоретические, технологические проблемы. М.: Центр конфликтологии ИС РосАН, 1996.



Стребков А. И., Аладаганов М. М., Антипов В. А. Предметное поле и структура конфликтологии как науки и образовательной дисциплины // Вестник СПбГУ. 2009. Сер. 6. Вып. 3.

Суровцев В. А. Принцип автономии логики в философии раннего Витгенштейна: Авт. дис. ... докт. филос. наук. Томск, 2001.

Тарасов В. Б. От многоагентных систем к интеллектуальным организациям: философия, психология, информатика. М.: Эдиториал УРСС, 2002.

Уолтон Д. Аргументы *ad hominem*. М.: Ин-т фонда «Общественное мнение», 2002.

Филипс Л., Йоргенсен М. В. Дискурс-анализ. Теория и метод. Харьков: Гуманитарный Центр, 2004.

Финн В. К. Об одном варианте логики аргументации // Научно-техническая информация. Сер. 2: Информационные процессы и системы. 1996. № 5—6.

Фишер Р., Юри У. Путь к согласию / Пер. с англ. А. А. Медниковой. Язык и моделирование социального взаимодействия / Сост. В. М. Сергеев, П. Б. Паршин; под ред. В. В. Петрова. М.: Прогресс, 1987.

Фролов К. Г. О нюансах перевода и цитирования в контексте проблемы Геттиера // Вопросы философии. 2013. № 11.

Хабермас Ю. Моральное сознание и коммуникативное действие / Пер. с нем. Д. В. Складнева. СПб.: Наука, 2000.

Хинтиikka Я. В защиту невозможных возможных миров / Пер. А. Л. Никифорова // Хинтиikka Я. Логико-эпистемологические исследования / Сост., общ. ред. В. Н. Садовского, В. А. Смирнова. М.: Прогресс, 1980.

Хинтиikka Я. Семантика пропозициональных установок / Пер. с англ. В. Н. Брюшкина, Э. Л. Наппельбаума // Хинтиikka Я. Логико-эпистемологические исследования: Сб. ст. / Под ред. В. Н. Садовского, В. А. Смирнова. М.: Прогресс, 1980.

Хоменко И. В. Ложь как аргументативный феномен // Модели рассуждений-3: Когнитивный подход: Сб. науч. ст. / Под общ. ред. В. Н. Брюшкина.

Цепцов В. А., Куарье П. Когнитивная модель аргументации // Психологический журнал. 1997. Т. 18. № 1.

Цицерон. Об ораторе / Пер. Ф. А. Петровского // Цицерон. Эстетика. Трактаты, речи, письма. М.: Искусство, 1994.

Цицерон. Топика // Там же.

Черноскутов Ю. Ю. Немонотонная логика // Символическая логика / Под ред. А. И. Мигунова, Я. А. Слинина, Э. Ф. Караваева. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2005.

Чуешов В. И. Основы современной логики. Минск, 2003.

Швецов А. Н. Агентно-ориентированные системы: от формальных моделей к промышленным приложениям // URL: <http://ict.informatika.ru/ft/005656/62333e1-st20.pdf> (22.07.2014)

Шеллинг Т. Стратегия конфликта / Пер. с англ. Т. Даниловой; под ред. Ю. Кузнецова, К. Сонина. М.: Ирисэн, 2007.

Шипунова О. Д. Логика и теория аргументации: Учеб. пособие. М.: Гардарики, 2005.

Юм Д. Трактат о человеческой природе. СПб.: Азбука, 2001.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>Введение</b> . . . . .	3
<b>Глава 1. Аргументация: определение, виды и ключевые понятия</b> . . . . .	24
1.1. Аргументация и конфликт . . . . .	24
1.2. Определение, предмет и объект аргументации . . . . .	30
1.3. Состоятельность и убедительность позиции агента аргументативного спора . . . . .	49
1.4. Три вида аргументации . . . . .	56
<b>Глава 2. Аргументация как деятельность</b> . . . . .	70
2.1. Ключевые характеристики аргументации . . . . .	70
2.2. Уровни анализа аргументации и классификация исследовательских подходов . . . . .	74
2.2.1. Диалектический подход Д. Уолтона . . . . .	79
2.2.2. Формально-диалектические теории . . . . .	86
2.3. Формальные и формализованные теории аргументации . . . . .	92
2.4. Аргументация как познавательная деятельность . . . . .	108
2.5. Аргументация как речевая и социальная деятельность . . . . .	126
2.5.1. Прагма-диалектический подход . . . . .	127
2.5.2. Риторические подходы . . . . .	138
2.5.3. Лингвистические теории . . . . .	142
2.6. Аргументация как интеллектуальная деятельность . . . . .	155
<b>Глава 3. Когнитивные агенты аргументации</b> . . . . .	159
3.1. Позиция стороны спора и ее уточнение . . . . .	159
3.2. Интеллектуальные агенты в аргументативных спорах . . . . .	166
3.3. Когнитивное многообразие агентов . . . . .	173
3.4. Что такое когнитивный агент? . . . . .	183
3.5. Разновидности когнитивных агентов . . . . .	189
3.6. Структура когнитивного агента и его позиция в споре . . . . .	194

<b>Глава 4. Аргументативный спор: понятие, структура и функциональные особенности . . . . .</b>	<b>206</b>
4.1. Определение понятия аргументативного спора . . . . .	207
4.2. Позиция агента спора, способ демонстрации и аргумент . . . . .	215
4.3. Минимальная и стандартная аргументационные системы . . . . .	230
4.4. Расхождение во мнениях в споре. . . . .	244
4.5. Строение аргументационного множества . . . . .	259
4.6. Обоснование и убеждение в аргументативном споре. . . . .	270
<b>Глава 5. Практическая аргументация . . . . .</b>	<b>274</b>
5.1. Практический силлогизм и практические рассуждения . . . . .	278
5.2. Линия поведения: строение, защита и критика . . . . .	296
5.3. Критические вопросы и спор о линиях поведения . . . . .	308
5.4. Относительная аргументационная система . . . . .	321
5.5. Протагор vs Эватл, или Протагор vs Протагор? . . . . .	333
<b>Заключение . . . . .</b>	<b>345</b>
Приложение 1. Правила и ошибки аргументации . . . . .	351
Приложение 2 к главе 2. Виды диалогов . . . . .	372
Именной указатель . . . . .	376
Предметный указатель . . . . .	377
Литература . . . . .	379

*Научное издание*

**Елена Николаевна Лисанюк**  
**АРГУМЕНТАЦИЯ И УБЕЖДЕНИЕ**

Редактор издательства *Т. В. Глушенкова*  
Художник *П. Э. Палей*  
Технический редактор *О. В. Новикова*  
Компьютерная верстка *Т. Н. Поповой*

Подписано к печати 21.12.2015. Формат 60 × 90 1/16.  
Бумага офсетная. Гарнитура Таймс. Печать офсетная.  
Усл. печ. л. 25.0. Уч.-изд. л. 25.5. Тираж 300 экз.  
Тип. зак. № 1386

Санкт-Петербургская издательско-книготорговая фирма «Наука»  
199034, Санкт-Петербург, Менделеевская линия, 1  
E-mail: [main@nauka.nw.ru](mailto:main@nauka.nw.ru)  
Internet: [www.naukaspb.spb.ru](http://www.naukaspb.spb.ru)

ООО «ИПК «Береста»  
196084, Санкт-Петербург, ул. Коли Томчака, 28

ISBN 978-5-02-038423-1



9 785020 384231

## АДРЕСА МАГАЗИНОВ «АКАДЕМКНИГА»

### Магазины с отделами «Книга—почтой»

- 119192 Москва, Мичуринский проспект, 12, корп. 1;  
(код 495) 932-78-01  
Сайт: <http://LitRAS.ru/>; e-mail: [okb@LitRAS.ru](mailto:okb@LitRAS.ru)
- 199034 Санкт-Петербург, Менделеевская линия, 1;  
(код 812) 328-38-12; e-mail: [naukaspb1@yandex.ru](mailto:naukaspb1@yandex.ru)

### Магазины «Академкнига» с указанием букинистических отделов

- 660049 Красноярск, ул. Сурикова, 45;  
(код 3912) 27-03-90; [akademkniga@bk.ru](mailto:akademkniga@bk.ru)
- 117312 Москва, ул. Вавилова, 55/7;  
(код 499) 124-55-00 (Бук. отдел)
- 119192 Москва, Мичуринский проспект, 12;  
(код 495) 932-74-79 (Бук. отдел)
- 101000 Москва, Б. Спасоглинищевский пер., 8, строение 4;  
(код 495) 624-72-19
- 142290 Пушкино Московской обл., МКР «В», 1;  
(код 49677) 3-38-80
- 191104 Санкт-Петербург, Литейный проспект, 57;  
(код 812) 273-13-98; [academkniga.spb@bk.ru](mailto:academkniga.spb@bk.ru)  
(Бук. отдел)

### Коммерческий отдел, г. Москва

Телефон для оптовых покупателей: (код 499) 143-84-24

Сайт: <http://LitRAS.ru/>

E-mail: [info@LitRAS.ru](mailto:info@LitRAS.ru)

Отдел логистики, телефон: (код 495) 932-74-71

Факс: (код 499) 143-84-24