

В.Н. Брюшинкин  
АРГУМЕНТАЦИЯ: ОБЩЕСТВО И СООБЩЕСТВО

*В статье рассматриваются различные подходы к исследованию аргументации. Показывается, что их существование вызвано различными потребностями общества. На примере российского и западного обществ демонстрируется зависимость преобладающего типа аргументации от их специфики. На основе анализа особенностей российского общества делается вывод о необходимости создания сообщества по исследованию аргументации для повышения уровня его рациональности.*

*The article considers different approaches to argumentation as a consequence of the different social wants. Comparing the western and Russian societies the author shows that the prevailing type of argumentation in a certain society depends on its specificity. Based on analysis of Russian society the author concludes that it is necessary to establish community for studying of argumentation in order to increase the level of its rationality.*

**Ключевые слова:** аргументация, общество, рациональность, культура, образование.

**Keywords:** argumentation, society, rationality, culture, education.

1. Теоретические проблемы изучения аргументации и общество

Изучение аргументации (впрочем, как в свое – древнегреческое – время и логики<sup>1</sup>) исходило из общественной потребности, в частности, из потребностей образования (неформальная логика и критическое мышление). После сорока с лишним лет интенсивных исследований и накопления опыта построения теорий

---

<sup>1</sup> См. (Грязнов Б.С. 1982. С. 232-240).

и моделей аргументации имеет смысл задуматься над вопросом: какие общественные потребности удовлетворяют (или могут удовлетворять) существующие (и возможные) теории и модели аргументации. Для этого нам придется предпринять некоторый социально-философский анализ и указать на перспективы рассмотрения общества. Я ограничусь только рассмотрением современного общества<sup>2</sup>, целостность которого основана на согласовании интересов существующих в нем общественных групп и индивидов. Благоприятные для общества в целом тенденции развития связаны с согласованием интересов, неблагоприятные – с невозможностью согласования интересов. Очевидно, что в политической области способом согласования интересов является демократия, особенно, если понимать ее как переговорный процесс – концепция, которую развивает В.М. Сергеев (Сергеев В.М. 1999). Демократия означает рациональную организацию общества, в которой интересы высказываются явно, обосновываются и отстаиваются. Рациональная организация общества связана с предсказуемостью, прозрачностью процедур и согласованием интересов. В области мышления стремление к рациональной организации общества формирует запрос на критическую рациональность и разработку способов разрешения конфликтов позиций и мнений. Противоположная стратегия исходит из признания основополагающего значения для общества *влияния* индивидов и общественных групп друг на друга, целое при этом складывается не обязательно сознательно. Социальное влияние определяется в социальной психологии как изменение мыслей, чувств, установок или способов поведения индивида в результате взаимодействия с другим индивидом или группой. С этой точки зрения общество есть не что

---

<sup>2</sup> Здесь еще трудный вопрос, какие из ныне существующих обществ являются современными.

иное, как система влияний, одним из которых является власть. В области мышления эта потребность индивидов и групп выражается в запросе на разработку эффективных способов убеждения.

Таким образом, мы получаем две стратегии рассмотрения общества, которые позволяют сформулировать две крайние ориентации на построение моделей аргументации: ориентацию, задающую стандарт рациональности и согласования интересов, и ориентацию, концентрирующую наше внимание на убеждении или на отношении лицо – аудитория. Анализ положения в аргументорике показывает, что типы моделей аргументации, предлагаемые современными исследователями, в принципе соответствуют этим двум запросам общества. Примерно такая классификация исследований аргументации дается основателями прагматодialeктической теории Емереном и Гротендорстом. В книге “Systematic theory of Argumentation” (2004) они формулируют общий подход к аргументации как к рациональному диалогу с точки зрения разумного (reasonable) критика. Я напомним их определение аргументации, с которого, собственно, и начинается книга: «Аргументация – это вербальная, социальная и рациональная деятельность, направленная на убеждение (convincing) разумного критика в приемлемости некоторой точки зрения с помощью выдвижения совокупности высказываний, оправдывающих или опровергающих высказывание, выражающее точку зрения» (Eemeren F., Grotendorst R. 2004, p. 1). Подход прагматодialeктики ориентирован на «носителей языка, которые действительно хотят разрешать свои расхождения во мнениях при помощи аргументации» (Eemeren F., Grotendorst R. 2004, p. 17). Емерен и Гротендорст различают две программы исследования аргументации, в наиболее общем плане называемыми ими диалектической и риторической.

*Философски*, это – это различие между критико-рационалистской и антропологическо-релятивистской концепциями разумности (reasonableness).

*Аргументорически*, это – различие между прагмадиалектической и эпистемически-риторической теориями аргументации.

*Практически*, это – различие между реконструкцией аргументации, ориентированной на разрешение расхождений во мнениях и ориентированной на убеждение (persuasion) аудитории<sup>3</sup>.

Уже отмечалось, что стратегии исследования (модели) аргументации такого рода соответствуют двум различным запросам, которые общество выставляет исследователям аргументации. Однако в реальной практике коммуникации часто встречается ситуация, когда оба эти типа запросов удовлетворяются одновременно, в одном и том же акте коммуникации. Это, кстати, находит отражение и в рассматриваемой книге, правда, в примечании, в котором говорится, что хотя мы «жестко противопоставили диалектический вариант исследовательской программы риторическому варианту, на практике определенные элементы обеих программ могут сочетаться» (Eemeren F., Grotendorst R. 2004, p. 37прим.). В прагмадиалектике это желание сочетать так резко противопоставленные позиции выразилось в понятии «стратегического маневрирования» (Eemeren F., Houtlosser P. 2006). Между полюсами универсальной рациональности и индивидуального релятивизма расположен целый спектр промежуточных случаев, которые отображаются в моделях аргументации, сочетающих элементы этих противоположных подходов.

Тем не менее, продвинемся по дихотомиям, которые имеются в литературе и которые связаны с на-

---

<sup>3</sup> О трудностях с передачей дихотомии convincing-persuading на русском языке см. (Ермолаев В.К 2011).

шей темой. Дэйл Хэмпл (Dale Hampl) вводит другое различие в ориентациях, связанное с первым, но раскрывающее его с другой стороны. Это различие между теориями аргументации, ориентированными на анализ текста (или моделирование аргументации, содержащейся в тексте): «В исследованиях по аргументации доминируют четыре академических ориентации: неформальная логика, прагматическая, риторика и специализация в исследованиях коммуникации, называемая аргументацией. Все четыре практикуют взгляд на аргументацию как на текст» (Hampl D. 2007. P. 163); и теориями, ориентированными «не на тексты, а на людей» (Ibidem). Хэмпл утверждает, что «настоящее аргументирование производится только людьми, создателями и получателями аргументов, и никогда не бывают словами, расположенными на странице» (Ibidem). Упор на тексты Хэмпл объясняет прозрачностью текстов и непрозрачностью аргументирующих лиц (arguers).

Еще одна дихотомия, связанная с рациональностью, с одной стороны, и субъективностью, с другой, заключается в противопоставлении единиц анализа знаний субъектов<sup>4</sup>, участвующих в убеждающем общении. Это дихотомия пропозиционального и репрезентационного способов представления знаний. Однако прежде – общее замечание. Аргументорика не должна быть ухудшенной или ослабленной логикой. Например, такое радикальное изменение стратегии исследования рассуждений как неформальная логика, тем не менее, основывается на пропозициональном способе представления аргументации, выражающемся в частности в схемах аргументации. Для придания обоснованности этим схемам в неформальной логике пришлось изобрести процедуру формулировки вопросов о релевантности, приемлемости и т.п., задаваемых

---

<sup>4</sup> Или как говорят на жаргоне ИИ «способов представления знаний».

рациональным судьей. Насколько я понимаю, проблема здесь состоит в установлении предела, до которого рациональный судья может прийти, высказывая свое обоснованное сомнение. Представляется, что единственным более или менее точно устанавливаемым пределом и являются логические выводы. Иначе говоря, неформальная логика, интересуясь обоснованностью своих схем, стремится к формальной как к своему пределу. В теории аргументации (неформальной логике) были разработаны схемы аргументации, допускающие исключения и зависимые от предметных областей. Ответом логики была разработка немонотонных логических систем, которые позволяли учесть исключения и новые посылки, а в последнее время предлагаются и системы, зависимые от предметной области (*Prakken H.* 2005; *Зайцев Д.В.* 2011.). Тем самым мы получаем парадоксальную картину: аргументорика пытается построить теорию неформальных рассуждений, отличную от логической, но логика либо является предельным способом обоснования, либо формализует эти неформальные рассуждения. На мой взгляд, эти особенности соотношения логики и теорий аргументации связаны с избираемым способом представления знаний (или выделением единицы анализа знаний). И неформальная логика, и прагматодialeктика и другие теории аргументации выбирают *пропозициональный* способ представления аргументов. Аргументация при этом есть способ связи высказываний. Именно поэтому все виды анализа аргументации, начинающие с такого способа представления аргументов, тяготеют, в конечном счете, к логике. Даже в схеме Тулмина и неориторике Перельмана устанавливаются отношения между высказываниями. Если аргументорика хочет обрести собственное лицо, то ей следует найти такую единицу анализа знаний, которая отличалась бы от высказывания. Естественным кандидатом выглядят объектные струк-

туры – представления (репрезентации), иначе говоря, выделение представления как единицы анализа, т.е. репрезентационный способ представления знаний. Репрезентационный подход связан с отношением причина-действие и, тем самым, с ментальной причинностью, которая не обязана основываться на логических отношениях, но содержит в себе необходимость связи. Мы получаем связи представлений как базисные структуры, которые могут составить предмет «нелогической» теории аргументации, или точнее, положить каузальные отношения (между представлениями) в основу, а отношения основание-следствие (логические) считать в такой теории аргументации производными. С более подробным рассмотрением этого тезиса можно ознакомиться по моей статье о когнитивном картировании (Брюшинкин В.Н. 2011).

С указанными потребностями и запросами общества связана и еще одна дихотомия в исследованиях аргументации: диалогическое-монологическое. Запрос на разрешение конфликта интересов вызывает к жизни диалогические теории аргументации, а запрос на убеждение – монологические. Точнее, диалогичность связана с моделями аргументации, настаивающими на активности обеих сторон взаимодействия, а монологичность означает, что мы абстрагируемся от активности одной из сторон (именно абстрагируемся, а не отрицаем ее). Поэтому монологичность в области убеждающего общения относительна. Например, в моем когнитивном подходе, где собственно аргументация (порождение набора аргументов) происходит в уме субъекта убеждения и отталкивается единственно от созданного этим субъектом образа адресата (представления об адресате), диалог рассматривается как среда аргументации. Диагностика адресата может иметь место в диалоге, и обычно так и происходит, осуществление аргументации предполагает обратную связь, вы-

ражающуюся в изменении образа адресата и приводящую к порождению нового набора аргументов. Хотя когнитивный подход не настаивает на обязательности диалога, на его основе можно определить аргументативный диалог. К тому же образ адресата может быть и априорным для данного действия порождения аргументов. Перельман, похоже, именно это имел в виду, говоря об универсальной аудитории. *Диалог → убеждение → аргументация*, такова цепочка абстракций, которые приводят к выделению собственно аргументации (Брюшинкин В.Н. 2010). В связи с этим возникает вопрос о рациональности-иррациональности. Если мы вводим в аргументацию *реального* адресата убеждения, который, по удачному выражению Д. Хэмпла, является непрозрачным (*opaque arguer*), то в аргументацию вторгается иррациональный элемент – непредсказуемость воздействия аргументов на адресата. Поэтому в неформальной логике и прагматодialeктике и приходится вводить рационального судью, который оценивает наборы аргументов независимо от адресата, по их внутренним качествам. Однако очевидно, что набор аргументов может быть сколь угодно хорошим и устраивать рационального судью, но не оказать никакого воздействия на адресата.

На мой взгляд, предшествующие соображения подводят нас к заключению, согласно которому различные потребности общества вызывают к жизни различные модели аргументации, которые абстрагируют из реального диалога различные его свойства и отношения сторон. Обществу нужен целый спектр моделей аргументации, из которого различные индивиды, группы могут выбирать себе подходящие, исходя из своих задач.

## 2. Аргументация: социальный и коммуникативный контекст



В последние годы существенно расширилось изучение аргументации и с точки зрения ее компьютерного моделирования, и исходя из потребностей исследований по искусственному интеллекту, например, в рамках мультиагентных систем: «Мультиагентные системы состоят из собрания автономных агентов, которые взаимодействуют в рамках общего (shared) социального контекста и которые выполняют действия, направленные на достижение их индивидуальных и коллективных целей. В таких ситуациях на действия этих индивидуальных агентов влияют мотивации двух ... видов. Во-первых, *внутренние влияния* отображают субъективные мотивации, которые вдохновляют индивидуального агента на достижение его собственных внутренних целей. Во-вторых, поскольку агенты обитают и действуют в рамках некоторой социальной общности, на их действия влияет социальный контекст. Мы относим мотивации второго вида к категории *социальных влияний*» (Karunatilake, N. C., Jennings, N. R., Rahwan, I. and Norman, T. J. 2005). В исследованиях по аргументации в компьютерной науке и ИИ формализуется роль социального контекста как среды формирования убеждений (beliefs) (Reed C. 1997), рассматривается проблематика переговоров, основанных на аргументации (Argumentation-based negotiation), которые обеспечивают агентов эффективными средствами разрешения конфликтов в рамках мультиагентного общества и т.п. (Karunatilake, N. C., Jennings, N. R., Rahwan, I. and Norman, T. J. 2005a, b). Хотя эти исследования имеют во многом формальный характер, они также могут внести ценный вклад в понимание соотношения аргументации и социальной среды.

### 3. Аргументация, культура, образование

Сосредоточение на схемах аргументации, текстах и правилах критической дискуссии ведет к построе-

нию теорий аргументации по образцу логики, т.е. независимых от культурного контекста. Однако в таком случае аргументорика не использует одного из своих главных преимуществ по отношению к логике, а именно способности к учету предметной области и лиц, участвующих в аргументации: «Аргументация от начала и до конца есть подвид коммуникации, а коммуникация есть сложное действие, которое объединяет культурный и субкультурный символизм, социальных субъектов и локальный контекст. Это означает, что любой данный аргумент или его часть могут быть приемлемы, уместны, полезны или осмысленны, когда они употребляются одним множеством лиц в одно время и в одном месте, и не приемлемы и т.п., когда какая-либо из этих переменных (или все они) изменяется. То, что традиционно описывается как ошибки, не есть виды высказываний, но относится к тому, что лица делают с высказываниями» (Gilbert M. 1995).

Обычно говорят о потребности общества в аргументации вообще, и утверждают, к примеру, что в демократическом обществе аргументация востребована, а в недемократическом – нет. На мой взгляд, надо вопрос сформулировать по-другому, не об отношениях аргументации вообще и общества вообще, а об отношениях конкретного общества и модели аргументации. Главный вопрос: какой вид моделей аргументации востребован в данном обществе? Рассмотрим этот вопрос на примере двух обществ: западного и российского, оставив в стороне вопрос о принадлежности России к европейской цивилизации.

Для характеристики западного общества в интересующем нас отношении воспользуемся метафорой К. Поппера, согласно которому в западной цивилизации битва мечей заменилась битвой слов. Поэтому для западного общества главное направление – критическая, рациональная дискуссия. Это задает тенденцию

анализа аргументации: все неосознаваемые предпосылки должны быть максимально выявлены и представлены для анализа дискутирующим сторонам, которые в максимально возможном сознании судят о состоятельности или несостоятельности аргументации. Поэтому западный мейнстрим – текстуальный анализ аргументации (неформальная логика, прагматическая и т.п.), субъективное, когнитивное направление – периферия. Однако следует отметить, что субъективное направление (Гилберт, Хэмпл и другие) также имеет место в западном аргументорическом сообществе. В любом современном обществе кроме стремления к желаемому уровню рациональности есть еще и потребности маркетинга, рекламы, политических манипуляций и т.п., и это отражается в моделях аргументации. Для современного российского общества характерны статусность и манипуляции сознанием людей как в политике, так и в экономике. Даже образование с введением ЕГЭ и построением обучения как подготовки к тестам переходит в область бессознательного формирования навыков (кстати, в противоречии с объявленным компетентностным подходом). Похоже, что современное российское общество формулирует запрос на модели аргументации, основанные на убеждении с компонентом манипуляции. Здесь надо учитывать и культурные константы русской жизни, например, недоверие к рациональным процедурам (Брюшинкин В.Н. 2005). Однако кроме удовлетворения спроса есть еще и задачи развития российского общества, включающие и рост его рациональности. Это означает, что обществу следует предложить спектр моделей аргументации и основанных на них образовательных технологий так, чтобы, зацепившись за современные потребности, предложить обществу и путь, ведущий к росту рациональности. Либо в моделях аргументации следует соблюдать баланс убеждения и ра-

циональности, субъективного и объективного, личностного и текстуального, либо предлагать различные модели и основанные на них образовательные технологии. Вопрос об образовании и образовательных технологиях также очень важен для развития аргументологии. В США, например, курс критического мышления послужил мощным стимулом для развития теории аргументации: «... Мой курс критического мышления вызывал у студентов гораздо большее удовлетворение, чем какой-либо другой из моих курсов. Именно об этом курсе студенты, которых я встречал через пять или десять лет, говорили как о самом важном курсе, который они изучали в университете. Этого никогда не случилось с курсом «Введение в символическую логику» (Gilbert M. 1995. Р. 125). У меня создается впечатление, что сейчас в российском обществе есть платежеспособный спрос на наши услуги, вопрос в том, как научиться его удовлетворять и как использовать его для стимулирования роста рациональности общества, если это, конечно, является одной из наших целей.

#### *4. Создание современного сообщества по изучению аргументации*

Цель – создание исследовательского сообщества, способного на основе теоретических разработок создавать образовательные технологии и применять их для удовлетворения общественных потребностей.

Задачи:

- определение способов создания исследовательского сообщества, способного работать на уровне высших мировых достижений в исследовании аргументации,
- интеграция в мировое сообщество.
- распознавание потребностей общества в «аргументативных услугах».

- создание образовательных технологий, позволяющих успешно обучать навыкам аргументации и удовлетворяющих потребности общества.
1. Создание исследовательской среды в России: конференции, семинары, журналы.

Трудность: обеспечение конкуренции, способной повысить качество событий и журналов. Как всегда, в русской культуре приходится осваивать то, что сделано на Западе. В связи с этим интересен опыт создания журнала *Argument&Computation* (2010, Taylor&Francis):

«Мотивация создания нового журнала проста: возрастающее по числу сообщество работает в явно плодотворной области и до сих пор не имело журнала, посвященного публикации результатов этой работы. В последнее десятилетие, или около того, возникла новая междисциплинарная область на почве, с одной стороны, компьютерной науки – конкретнее, искусственного интеллекта – а, с другой, той части философии, которая концентрируется на языке и структуре аргументации» (EDITORIAL. 2010. P. 1).

Основанию журнала предшествовала работа по организации нескольких серий семинаров и конференций на протяжении 10 лет:

- The year 2000 represents one good point at which to mark the rise of the interdisciplinary area between computing (specifically, artificial intelligence) and argumentation. In 2000, the Symposium on Argument and Computation brought together philosophers, AI researchers, linguistics, psychologists, lawyers and rhetoricians
- The 2001 saw The Computational Models of Natural Argument (CMNA1)

- Computational Models of Natural Argument (CMNA1) workshops;
- The year 2004 witnessed the introduction of a workshop series focusing specifically on argumentation in multi-agent systems, ArgMAS2
- The 2006 saw the inauguration of the new international conference series on Computational Models of Argument, COMMA3.
- Etc.

Авторы Editorial специально отмечают, что везде обеспечивался высокий уровень отбора (reviewing) докладов и статей. Мне кажется, что это – полезный опыт организации последовательности событий, приведшей к созданию журнала по новой области знаний. В роли коллективного организатора российского аргументационного сообщества, я предлагаю использовать электронный журнал РАЦИО.ru, организовав в нем реальное и тщательное рецензирование публикаций членами нашего сообщества.

2. Организация специальной подготовки по аргументации в рамках магистерских программ, возможно, на английском языке. Насколько мне известно, сейчас такая программа работает в Амстердаме, и еще есть PhD программа на основе университета Лозанны (Швейцария). Такая программа требует сотрудничества различных университетов и институтов, возможно, с привлечением зарубежных партнеров. При исполнении доклада будут сформулированы конкретные предложения по организации такой программы.
3. Включение молодых российских исследователей в западное исследовательское сообщество через стажировки и публикации на иностранных языках в западных журналах.

### Список литературы

1. Брюшинкин В.Н. 2005. Феноменология русской души // Вопросы философии. № 1. С. 29-39.
2. Брюшинкин В.Н. 2010. Когнитивный подход к аргументации // Модели рассуждений – 3: когнитивный подход. Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта. С. 9-27.
3. Брюшинкин В.Н. 2011. Когнитивные карты наборов аргументов // Модели рассуждений – 4: Аргументация и риторика. Калининград: Изд-во БФУ им. И. Канта.
4. Грязнов Б.С. 1982. Логика, рациональность, творчество. М.: Наука.
5. Ермолаев В.К. 2011. Persuader/Convaincre (Persuading/Convincing) – проблема терминологического различения двух видов речевого воздействия // Модели рассуждений – 4: Аргументация и риторика. Калининград: Изд-во БФУ им. И. Канта.
6. Зайцев Д.В. 2011. Схемы аргументации: игры риторического Mind'a или источник общезначимости аргументативных рассуждений? // Модели рассуждений – 4: Аргументация и риторика. Калининград: Изд-во БФУ им. И. Канта.
7. Сергеев В.М. 1999. Демократия как переговорный процесс. М.: Издательский центр научных и учебных программ.
8. EDITORIAL. 2010. Introducing Argument & Computation // Argument and Computation. Vol. 1. No. 1. P. 1-5
9. Eemeren F., Grotendorst R. 2004. Systematic theory of Argumentation. Cambridge.
10. Eemeren F. Houtlosser P. 2006. Strategic Maneuvering: A Synthetic Recapitulation // Argumentation. Vol. 20, P. 381-392.

11. *Gilbert M.* 1995. Arguments&Arguers // Teaching Philosophy. Vol. 18. N 2. P. 125-138.
12. *Hampe D.* 2007. Arguers // Informal Logic. Vol 27. N 2.
13. *Karunatilake, N. C., Jennings, N. R., Rahwan, I. and Norman, T. J.* 2005a. Argument-based negotiation within a social context // 2nd International Workshop on Argumentation in Multi-Agent Systems. pp. 74-88.
14. *Karunatilake N., Jennings N., Rahwan I., Norman T.* 2005b. Arguing and Negotiating in the Presence of Social Influences // M. Pechoucek, P. Petta, and L.Z. Varga (Eds.): CEEMAS 2005. LNAI 3690. P. 223-235.
15. *Prakken H.* 2005. AI&Law, logic and argument schemes // Argumentation. Vol. 19. P. 303-320.
16. *Reed C.* 1997. Representing and Applying Knowledge for Argumentation in Social Context // AI&Society. Vol. 11. P. 138-154.

### Об авторе

Брюшинкин Владимир Никифорович – доктор философских наук, профессор, заведующий кафедрой философии Балтийского федерального университета им. И. Канта, [VBriushinkin@kantiana.ru](mailto:VBriushinkin@kantiana.ru).

### About author

*Prof. Dr. Vladimir Bryushinkin*, Head of the Department of Philosophy, Immanuel Kant Baltic Federal University, [VBriushinkin@kantiana.ru](mailto:VBriushinkin@kantiana.ru).