

В.Н. Брюшинкин¹

КОГНИТИВНЫЙ ПОДХОД К АРГУМЕНТАЦИИ²

Изложены основы когнитивного подхода к аргументации. Определено место аргументации в системе убеждающего общения. Разработано понятие аргументации в когнитивном аспекте. Выделено внутреннее представление адресата субъектом убеждения как решающий фактор порождения аргументации.

The article offers the basics of cognitive approach to argumentation defining the role of argumentation in the system of persuasive communication. The author develops a notion of argumentation in the cognitive aspect and determines the internal representation of the addressee by the agent of persuasion as the key factor of argumentation generation.

Ключевые слова: *аргументация, убеждение, общение, представление адресата убеждения, логическая компетентность, когнитивные способности.*

Keywords: *argumentation, persuasion, communication, addressee's representation, logical competence, cognitive powers.*

Когнитивный подход к аргументации возникает в связи с задачей моделирования процессов решения задач в интеллектуальных системах. В определенном смысле когнитивный подход возникал в оппозиции к логическому. Если логический подход основывается на формальной правильности рассуждений, то когнитивный подход стремится к воспроизведению аргументации при помощи установления зависимостей содержательных компонентов аргументации. Когнитивное моделирование аргументации основывается на учете содержания представлений или содержательной истинности суждений, преобразуемых в ходе аргументации. Проблемы когнитивного подхода активно обсуждаются в работах Р.

¹ Статья содержит результаты исследований по проекту Российского гуманитарного научного фонда № 07-03-00593а «Исследование рациональности аргументации».

² Эта статья подготовлена на основе доклада автора на семинаре «Модели рассуждений – 3: когнитивный подход», состоявшемся в октябре 2009 г. Материалы к докладу были распространены среди участников перед семинаром и вызвали живое обсуждение во время семинара и после него. Поскольку ряд участников семинара в той или иной письменной форме отреагировали на текст материалов, то я счел нужным оставить следы предварительного текста и в тексте этой статьи, чтобы опубликованные в этом издании обсуждения этих материалов могли быть отнесены и к тексту статьи. Хотя некоторые положения, касающиеся общей характеристики когнитивного подхода, мне уже хотелось бы изменить. Я выражаю свою глубокую благодарность всем участникам семинара, которые так активно обсуждали и материалы доклада и сам доклад.

Абельсона [1], Д.А. Поспелова [10], В.М. Сергеева [13], А.Н. Баранова [2] и других исследователей. Как отмечает В.М. Сергеев, уже в 70-х годах прошлого века недостатки логического подхода к моделированию аргументации были хорошо осознаны, что привело к необходимости создания альтернативных подходов. Основными недостатками логического подхода, по мнению Сергеева, являются следующие:

- в силу того, что логика ничего не говорит о структуре понятий и контекстах их использования, поскольку занимается лишь универсальными аспектами умозаключений, логический аппарат оказывается слишком бедным для воссоздания естественных процессов аргументации.
- использование более богатых логических средств приводит к тому, что получившаяся модель оказывается слишком усложненной и громоздкой и теряет всякое сходство с оригиналом³.

Различия логического и когнитивного подходов по В.М. Сергееву можно суммировать (см. [13, с. 179-180]) в таблице:

<i>Формальная логика</i>	<i>Когнитивный подход</i>
оперирует с высказываниями,	оперирует с понятиями,
выделяет универсальные аспекты умозаключения,	говорит о структуре понятий и контекстах их использования,
использует небольшое число кванторов и логических связей	эксплицирует структуру понятия,
строит слишком бедные модели для того, чтобы «подробно промоделировать естественные умозаключения человека»,	изучает взаимосвязь структуры понятия и контекста его использования,
использует универсальные правила вывода.	изучает зависимость правил вывода от структуры понятия.

Когнитивное моделирование аргументации ставит своей целью воспроизведение естественных процессов аргументации, встречающиеся в текстах

³ Этот тезис обосновывается И.Н. Грифцовой в [8, с. 5].

и речи, с максимальной степенью приближения. Этот тезис, распространенный в публикациях по когнитивной модели, конечно, нуждается в уточнении⁴. Действительно, «максимальная степень приближения» к чему? Что такое «естественные процессы аргументации»? На эти вопросы, я буду отвечать в остальной части статьи.

Понятие и структура аргументации в свете когнитивного подхода

Главным вопросом этой части статьи является следующий: каким образом когнитивный подход к исследованию аргументации влияет на само понятие аргументации и на понимание ее структуры? Для этого сначала следует определить, что такое когнитивный подход.

Когнитивный подход состоит в анализе связей содержаний преобразуемых представлений или высказываний. Это делает аппарат когнитивного моделирования значительно более гибким по сравнению с логическим подходом, позволяет строить модели аргументации, учитывающие особенности актов убеждения в конкретных текстах или речи. Вместе с тем когнитивные модели порождаемые таким подходом всегда контекстно зависимы и часто не могут быть распространены на другие, даже во многих отношениях сходные ментальные процессы. При этом, с одной стороны, получаются модели, которые подобны реальным процессам убеждения, а, с другой стороны, оказываются зачастую не менее сложными, чем сами естественные процессы убеждения⁵. Когнитивный подход связан с коммуникативным подходом, но не сводится к нему.

⁴ Что, например, было отмечено в комментариях В.С. Меськова к исходному тексту.

⁵ В.М. Сергеев, к примеру, строя когнитивную модель аргументации в “Основах метафизики нравов” Канта, выделяет в ней 5 операторов, каждый из которых “как минимум эквивалентен весьма сложной программе искусственного интеллекта” [11, с. 52]. Речь в данной статье идет о нескольких страницах текста Канта. Понимание того, что и логические, и когнитивные, и риторические средства моделирования аргументации в отдельности порождают модели, которые не проще, а в некоторых отношениях и сложнее оригинала и породили идею такой комбинации достоинств этих средств, которая позволила бы, освободившись от их недостатков, создавать модели схожие с оригиналом и упрощающие оригинал в существенных отношениях. На основе этой идеи была построена системная модель аргументации [3]. Конкретный пример взаимодействия логических и когнитивных средств, позволяющего упростить модель см. в [7, с. 49-51].

Рассмотрим основные особенности когнитивного подхода в сравнении с логическим и коммуникативным в решении проблемы моделирования аргументации.

Базисные концепции анализа аргументации основываются на логическом подходе. При таком подходе аргументация анализируется в соответствии со стандартной логической схемой:

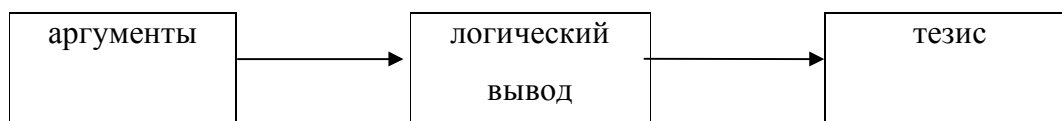


Схема. 1. Логическое моделирование аргументации

Аргументы, связанные отношением (логического или в дальнейшем, возможно, другого) следования будем называть *системой аргументов*. Роль аргументов играют высказывания, которые могут анализироваться с разной степенью детальности в зависимости от выбранного языка. Тезис – также высказывание, логически следующее из высказываний предыдущего уровня⁶. При логическом подходе объектом-оригиналом моделирования является система аргументов и тезис, выделяемые в тексте⁷. Язык описания – в пределе формализованный язык, на практике часто используются фрагменты полужформализованных систем типа силлогистики или логики высказываний и фрагментов логики предикатов, возможно, обогащенных модальными или временными операторами. В последние десятилетия логический подход пытаются приблизить к структуре рассуждений при помощи использования аппарата немонотонных и паранепротиворечивых логик. В частности, немонотонные логики отображает такое свойство естественных рассуждений как изменение отношения выводимости по мере включения в рассуждение дополнительной информации.

В 50-х годах XX века в исследовании аргументации произошел коммуникативный поворот (Ст. Тулмин, Х. Перельман, а затем прагматдиалектика).

⁶ Об уровнях логической аргументации см. [3, с. 144].

⁷ Здесь, как всегда, дьявол скрыт в деталях. Выделение системы аргументов и тезиса практически в любом тексте – довольно сложный и творческий процесс.

В рамках коммуникативной концепции появилась стандартная коммуникативная схема:

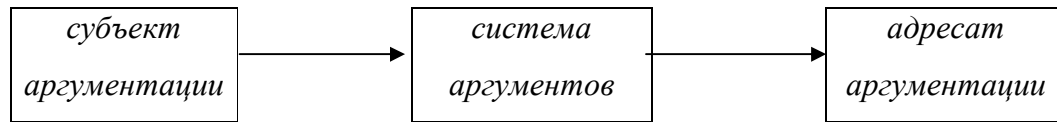


Схема. 2. Коммуникативное моделирование аргументации.

Большое достоинство этой схемы – явное включение субъекта и адресата в структуру аргументации, означающее признание их возможных различий по отношению к предмету убеждения. В этом коренное отличие коммуникативной схемы от логической, в которой субъект и адресат признаются одинаково устроенными абстрактными рациональными субъектами. Именно в силу такого рода абстракции отождествления логическая схема обходится без явного обращения к субъекту и адресату аргументации. В коммуникативной схеме подразумевается, что субъект строит систему аргументов и предъявляет ее адресату аргументации с целью изменения убеждений последнего. Однако, эта схема не отвечает на вопрос, каким образом, на каком основании порождается система аргументов. Система аргументов каким-то образом возникает и оказывает воздействие на адресата, который определяет ее пригодность или непригодность для изменения своих убеждений. В аргументацию тем самым вводится совершенно иррациональный компонент – оценка системы аргументов адресатом аргументации, которую практически невозможно предсказать или которая может существовать только в виде отрицательной обратной связи. Так, в модели Тулмина приемлемость/неприемлемость вводится при помощи оговорки (rebuttal), которая предвосхищает возражения адресата. Адресат в коммуникативной схеме выступает в виде черного ящика, который может давать ответы «Да» или «Нет», но о способе действия которого субъект не имеет систематического представления. В большинстве коммуникативных подходов к аргументации решением этой проблемы считается признание аргументации диалогом и построения диалоговых моделей аргументации. Однако в случае признания аргументации фрагментом реального диалога проблема порождения системы аргументов все равно остается

неразрешенной до тех пор, пока адресат как-нибудь не проявится в диалоге, т.е. не сообщит о себе какой-либо информации, усвоив которую субъект будет строить свою систему аргументов. Ключевым моментом для порождения системы аргументов при этом представляется именно это усвоение информации, поступающей в диалогическом общении от адресата и формирование на этой основе представления об адресате, на основе которого уже порождается система аргументов. Это положение выводит нас за рамки коммуникативного подхода и заставляет заключить, что решающим фактором порождения системы аргументов является не сама коммуникация, а возникающее у субъекта представление об адресате. Здесь мы сталкиваемся с когнитивным подходом, отличительной чертой которого является учет внутреннего представления (внутренней репрезентации) при объяснении любых действий субъекта.

Что нового для построения схемы моделирования аргументации вносит когнитивный подход? Поскольку когнитивное моделирование основывается на содержательной истинности используемых высказываний или на структуре представлений субъекта и адресата аргументации, то это означает, что для порождения системы аргументов в рамках когнитивного подхода существенно представление субъекта об организации умственной деятельности⁸ адресата. *Представление адресата в уме субъекта* в рамках когнитивного подхода становится ключевым моментом порождения системы аргументов. Такой подход заставляет нас переосмыслить само понятие аргументации, ключевым моментом которого становится именно представление субъекта об адресате или, как мы будем говорить в дальнейшем, *представление адресата* в уме субъекта.

Осознание значения этого положения для понимания аргументации связано с уточнением самого понятия аргументации и места аргументации в структуре реального общения. Общение всегда есть диалог, в котором все стороны активны. Однако с целью построения теоретической модели (которая всегда есть упрощение, и если не является упрощением, то и не может быть моделью), разумно из диалога

⁸ К сожалению, в русском языке нет точного термина, который означал бы тот уровень психической деятельности, учет которого необходим при моделировании аргументации. Я буду называть его умственной деятельностью или для краткости, умом. При этом предполагается, что умственная деятельность (ум) включает в себя также и чувственный уровень (в отличие от рассудка или разума, например), и определенного рода бессознательную деятельность психики. В дальнейшем я точнее укажу на те компоненты психической деятельности субъекта и адресата аргументации, которые необходимо учитывать при моделировании аргументации.

абстрагировать влияние одной стороны на другую с целью изменения убеждений последней. Результат этого абстрагирования я буду называть *убеждающим общением*, или *убеждением*. Убеждающее общение получается с помощью *абстракции односторонности убеждения* (см. [5]). Мы отвлекаемся от активности лица, чьи убеждения изменяются и обращаем внимание только на то, изменилась ли система ее/его убеждений или нет. В ходе применения этой абстракции возникает *ситуация убеждения*. Я исхожу из того, что убеждение – собственное, присущее данному лицу основание действия. Основная форма выражения убеждений такова: «Я убежден в том, что *p*», где *p* есть принимаемое мною суждение. Например, «Я убежден в том, что *все люди – добрые*». Формы типа «Я убежден в *существовании внеземных цивилизаций*» – только сокращения для форм первого типа. По логической форме убеждения являются суждениями. Выразить веру или составлять основания для действия могут мысли, которые что-то утверждают или отрицают о человеке и мире. Отсюда определение убеждения: *убеждение* – суждение, которое некоторое лицо считает истинным, в которое оно верит или которое считает достаточным основанием своего действия. Каждое лицо характеризуется системой убеждений. *Система убеждений* – множество убеждений некоторого лица, упорядоченное формальными и содержательными отношениями. Формальные отношения представлены логическими отношениями между высказываниями, выражающими убеждения, а содержательные – отношениями между представлениями, лежащими в основе убеждений. Изменение системы убеждений состоит в порождении нового убеждения, устранении имеющегося убеждения или изменении отношений между убеждениями. Убеждение всегда субъективно. Оно относится к данному конкретному лицу и может распространяться или не распространяться на другие лица. Аргументация имеет отношение к желанию некоторого лица распространить имеющиеся у него убеждения⁹ на другие лица. Убеждения имеют *основания*. Рассмотрим следующее высказывание: «Его поведение убедило меня в том, что он – тот, за кого себя выдает». В этом случае основанием убеждения «Он – тот, за кого себя выдает» послужило наблюдение и его интерпретация данным лицом. Основаниями

⁹ Я не буду затрагивать случай, когда одно лицо желает породить в психике другого лица убеждение, которое само не имеет.

некоторого убеждения могут быть другие убеждения, например, «Я ему верю, потому что он – порядочный человек». Центральным вопросом по отношению к убеждениям и аргументации является следующий: как образуются убеждения в уме некоторого лица? К числу главных источников убеждений относятся культура, вера, аргументация. Культура как система навыков, позволяющая некоторому лицу жить в неопределенном мире (см. [4]), порождает в уме данного лица некоторое множество суждений, формулирующих необходимые условия жизни данного лица. Эти суждения представляют собой самоочевидные убеждения, основания которых могут быть осознаны данным лицом только в результате рефлексии над его культурой. Вера также порождает в нашей психике убеждения, для которых не обязательно иметь сознательные основания. Они могут быть, например, чисто внешними (авторитет бога) или вообще отсутствовать («Я ему верю, и всё»). Я буду различать *процесс* убеждения и убеждение как *результат* этого процесса. Это различие, как правило, будет ясно из контекста употребления этих терминов. Однако в случаях, которые могут привести к недоразумениям, я буду явно указывать, что имеется в виду, называя процесс убеждения убеждающим общением. Рассмотрим структуру процесса убеждения. Лицо, изменяющее убеждения другого лица, назовем *субъектом убеждения*. Лицо, чьи убеждения подвергаются изменению, назовем *адресатом убеждения*. Установление или изменение связей между убеждениями назовем *процессом убеждения*. Иначе говоря, коммуникативная структура аргументации, о которой шла речь выше, в рамках настоящего подхода имеет непосредственное отношение к убеждению как процессу, результатом которого является изменение системы убеждений.

С точки зрения такого подхода аргументация – абстрагированное субъект-субъектное взаимодействие, имеющее место в умственной деятельности субъекта убеждения. Аргументация подразумевает исключительно *планирование* процесса убеждения, происходящее в сознании некоторого лица. Хороший пример такого рода аргументации – аргументативный текст, который создается в отсутствие реального адресата убеждения. Однако это характерно и для любого процесса аргументации. Там, где речь идет об аргументации, мы всегда имеем дело с планированием процесса убеждения одним лицом другого лица. Осуществление аргументации – дело риторики, а не аргументорики [5]. Риторика уже имеет дело с

реальным адресатом убеждения. В аргументорике рассматривается только представление субъекта об адресате. В этом плане интересно противопоставление риторики и аргументации, проведенное Н. Решером. Он определяет аргументацию как «проект поиска, обеспечивающего принятие некоторых точек зрения при помощи приведения обосновывающих их соображений» [14, р. 315]. Для принимаемого в этой статье подхода к аргументации важно, что Решер обращает внимание на то, что аргументация является *проектом*, т.е. умственной деятельностью лица пытающегося обеспечить принятие точки зрения. Парадоксально, что такое понимание аргументации возникает в рамках диалогического подхода, т.е. такого подхода в котором аргументация понимается как реальный диалог. Нетрудно заметить, что такое понимание аргументации Решером противоречит его базисным установкам. Похоже, что монологический (и, на мой взгляд, правильный) подход к аргументации пробивается через заранее принятую диалогическую концепцию.

Аргументация получается путем последовательных абстракций от реального общения. Ситуация убеждения, которую мы проанализировали, представляет собой абстракцию от процессов диалогического общения, в котором обе стороны активны. Ситуацию убеждения мы получаем за счет отвлечения от активности адресата убеждения и акцента на активность субъекта убеждения. Тем не менее в ситуации убеждения мы имеем дело с адресатом как реальной стороной общения. В процессе убеждения субъект предъявляет адресату основания для изменения его убеждений, а адресат изменяет свою систему убеждений или нет. В качестве таких оснований и выступает система аргументов, являющаяся результатом планирования убеждения, проектом убеждения. Аргументация – *средство* убеждения. Убеждать можно по-разному, например, внушение также может быть способом убеждения. Аргументация отличается от процесса убеждения тем, что аргументация – это целиком внутренняя деятельность субъекта убеждения, который формирует в своем сознании представление адресата и планирует систему аргументов только на основании этого представления. Иначе говоря, аргументация это деятельность субъекта убеждения, в которой реальный адресат убеждения заменяется на его «образ» в сознании субъекта. Только с этим представлением и имеет дело субъект при порождении системы аргументов. Аргументация

абстрагирует некоторое свойство убеждающего общения и переносит его целиком в сознание субъекта убеждения. Таким образом, основой аргументации является *намерение* одного лица изменить систему убеждений другого лица, а основным содержанием аргументации является *планирование* изменений системы убеждений адресата, исходя из представления субъекта об адресате и структуре ситуации убеждения. Убеждающее общение абстрагирует из диалога влияние одного лица на другое с целью изменения системы убеждений последнего, а аргументация есть следующий шаг абстрагирования, в ходе которого субъект убеждения создает идеальный образ – представление - адресата, тем самым получая возможность отвлечься от реального адресата убеждения и сосредоточиться на планировании процесса изменения убеждений адресата. Аргументация получается в результате *двойной абстракции* от реального диалога, реального общения – отвлечения от активности адресата и создания его идеального образа. Суть аргументации заключается в том, что на основе представления адресата разрабатывается система аргументов, соотнесенных с тем, что субъект считает опорами убеждений адресата и его моделью мира. Изложенные соображения позволяют сформулировать определение аргументации с точки зрения когнитивного подхода:

Аргументация - это умственные действия субъекта убеждения, производимые на основе созданного им представления адресата и направленные на выработку системы аргументов, предъявление которых адресату призвано изменить систему убеждений последнего.

Проанализируем, какие последствия для понимания аргументации и места ее в системе убеждающего общения влечет за собой такой подход.

В этой статье понятие системы аргументов было введено на основе логического подхода к аргументации. Однако это понятие имеет и более общий смысл. Связи между аргументами могут быть не только логическими, но и когнитивными и риторическими. В отличие от логического подхода связи последнего типа основываются на содержании представлений, преобразуемых в ходе умственных действий субъекта по построению системы аргументов и на содержательных связях самих аргументов. Примером такого подхода является,

например, когнитивное картирование [8]. Взаимодействие между формальными и содержательными компонентами аргументации происходит при любом, в том числе и логическом подходе. В логическом подходе – действия по созданию системы аргументов также содержательны, именно поэтому они не учитываются в логической структуре аргументации, которая основывается на формальных связях. В рамках когнитивного подхода также могут иметь место формальные компоненты, связанные с использованием логических выводов в когнитивных структурах. Предлагаемый в данной статье когнитивный подход к аргументации связан с различением выработанной системы аргументов и реального их применения в общении. Система аргументов – продукт умственной деятельности субъекта убеждения, выраженный в языке внутренних репрезентаций (см. [13]). Предъявление системы аргументов адресату предполагает выражение ее во внешней речи. Эти два аспекта деятельности субъекта, связанные с системой аргументов следует последовательно различать. Если выработка системы аргументов есть часть аргументации как системы, то предъявление аргументов адресату есть система речевых актов и относится к убеждающему общению. Прагма-диалектический подход к аргументации, например, с этой точки зрения не является теорией аргументации, а есть теория убеждающего общения. Схема Тулмина, наоборот, скорее является схемой аргументации, но не теорией убеждения.

Предложенный подход позволяет точнее представить, каким образом происходит построение аргументации. Субъект убеждения формирует целевое убеждение¹⁰, которое должно возникнуть в уме адресата в результате предъявления ей/ему системы аргументов. При логическом подходе это целевое убеждение предстает в виде тезиса аргументации, выраженного в виде некоторого высказывания. В общем случае целевое убеждение предстает как ментальная структура, которая не обязательно выражается во внешней речи, зато предназначена служить основанием умственных или внешних действий адресата убеждения. Формулированию целевого убеждения предшествует волевой акт субъекта, стремящегося изменить убеждения адресата. Целевое убеждение

¹⁰ Мысль о разделении системы аргументов и целевого убеждения возникла в ходе обсуждений этой темы с И.Н. Грифцовой, которая подметила противоречие между предложенным мною первоначально пониманием тезиса как аргумента нулевого уровня и когнитивным подходом к аргументации.

порождает потребность в формулировании системы аргументов, поддерживающих это убеждение. Для порождения системы аргументов, поддерживающих данное убеждение в психике адресата формируется представление адресата. Таким образом, мы получаем следующую схему:

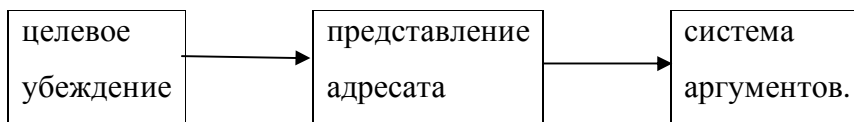


Схема 3. Когнитивное моделирование аргументации.

На основе такого подхода к аргументации становятся ясными различия между структурой убеждения и структурой аргументации. Если убеждение есть субъект-субъектное взаимодействие, в котором принимается абстракция пассивности одной из сторон, то аргументация есть *проект* одного лица, направленный на убеждение другого лица. При этом в аргументации мы принимаем во внимание только внутреннее представление адресата убеждения, формирующееся у субъекта убеждения, а не самого реального адресата. Конечно, в реальном общении всегда имеет место диалог, в котором все стороны активны. Убеждающее общение – уже есть абстракция, а аргументация – абстракция второго уровня. С этой точки зрения логический подход к аргументации – абстракция третьего уровня, на котором отвлекаются не только от адресата, но и от субъекта (а, следовательно, и от представления адресата). Аргументация – умственная деятельность субъекта. Субъект на основе представления об адресате проектирует систему аргументов, предназначенных изменить систему убеждений адресата. В аргументации адресат реально не участвует, он пассивная сторона, о которой субъект формирует свои представления.

Рассмотрение представлений об аргументации, распространенных в современной литературе, приводит к заключению, согласно которому действия субъекта, относящиеся к аргументации, смешиваются с другими коммуникативными действиями. Обычно под понятие аргументации подводятся следующие разнородные действия:

- предварительные условия аргументации (диагностика адресата),

- собственно аргументация,
- осуществление аргументации в убеждающем общении.

Аргументация сама по себе не является деятельностью общения, хотя она и предназначена для дальнейшего использования в общении. Аргументация есть последовательность *умственных* действий субъекта, осуществление аргументации есть преобразование умственных действий в *речевые* действия¹¹. Эти речевые действия становится компонентом реального общения субъекта и адресата убеждения, на этапе осуществления аргументации может возникать диалог. При осуществлении аргументации в процессе убеждения система аргументов предъявляется адресату убеждения и производит или не производит на него желаемое действие. Таким образом, осуществление аргументации означает, что аргументация становится частью структуры убеждения. Осуществление аргументации есть убеждение реального субъекта на основе представления о нем субъекта убеждения. Предварительные условия аргументации состоят в формировании субъектом представления о психике адресата аргументации, о том, на что можно опереться при изменении его убеждений.

Таким образом, структура ситуации убеждения с точки зрения проделанного анализа выглядит следующим образом:



Схема 4. Структура ситуации убеждения

Решающим компонентом аргументации как процесса планирования убеждения является *представление адресата* в уме субъекта, или *модель* адресата. Модель мы будем понимать в обобщенном смысле, в котором она может быть представлена и при помощи системы знаков и при помощи образов. В этом смысле моделью местности может быть и карта, и пейзаж, и словесное описание ее. Формируя представление адресата, субъект учитывает организацию психики

¹¹ Поэтому для понимания аргументации недостаточно только текста или речи, необходима еще реконструкция умственных действий субъекта, на основе которых создавался этот текст.

адресата. Какие же компоненты психики адресата необходимо учитывать субъекту для построения модели аргументации? Этот вопрос эквивалентен другому: что нужно знать об адресате для того, чтобы построить убедительную для него систему аргументов? Ответ на этот вопрос вытекает из рассмотрения объектной и субъектной сторон убеждения. Убеждение всегда касается какой-либо предметной области и связано с оценкой некоторого суждения как приемлемого. Поэтому нам надо рассмотреть, каким образом в психике адресата представлена предметная область, и какие представления являются основаниями оценки суждения как приемлемого. Поскольку речь идет о формировании представления субъекта об адресате убеждения, то в это представление должны быть включены компоненты, которые, по мнению субъекта, влияют на принятие адресатом нужных убеждений. К таким компонентам относятся представления адресата о предметной области убеждения, служащие основанием приемлемости фактических суждений, и ценностные представления адресата, служащие основанием его оценочных суждений. Универсальные принципы с этой точки зрения можно рассматривать либо как обобщения фактических суждений, либо как суждения об абстрактных объектах, вводимых непосредственно в предметную область. Начнем с ценностных представлений. Такого рода ценностные представления назовем *опорами убеждений*¹² и будем различать три вида их:

- ценности,
- интересы,
- психологические установки.

В совокупности опоры убеждений характеризуют лицо с точки зрения его представлений о приемлемом или неприемлемом для него.

Другим видом посылок аргументации являются общие принципы и фактические суждения. И те, и другие в процессах аргументации связаны со структурой сознания (и, шире, психики) субъекта и адресата аргументации. Общий принцип или факт значимы для адресата аргументации только в том случае, если они связаны с тем представлением о мире, которое имеется в его психике. Для

¹² Подробнее об этом см. в моей статье [6]. То, что в указанной статье называется опорами аргументации в данной статье названо опорами убеждений, что с точки зрения когнитивного подхода точнее отражает то обстоятельство, что конечной целью аргументации является изменение системы убеждений адресата. При порождении системы аргументов, субъект принимает во внимание опоры убеждений адресата, формируя его представление о нем.

того, чтобы отразить этот аспект аргументации в исследованиях по теории аргументации вводится понятие модели мира.

Модель мира - это выделяемое субъектом в предметной области множество представлений (например, знаковых) объектов и их базисные свойства и отношения [3].

Формирование представления адресат зависит от *способностей* субъекта к обнаружению опор убеждений и реконструкции модели мира адресата. Назовем способности такого рода *когнитивными способностями*. Построению представления адресата предшествует эмпирическое исследование адресата:

- наблюдение за его реакциями на языковые стимулы, выявления стоящих за этими реакциями опор убеждений,
- установление его представлений о предметной области убеждения,
- установление степени рациональности адресата, т.е. его способности оценивать связь между аргументами и убеждениями,

Эмпирическое исследование происходит в ходе предварительного общения с адресатом и не всегда является сознательным. На основании этого эмпирического исследования формируется (как правило, интуитивное) представление об опорах убеждений и модели мира адресата, а также о его способности устанавливать связь между возможными аргументами и убеждениями. Систематическое осуществление эмпирического исследования адресата приводит к разработке методов диагностики адресата, т.е. более или менее осознанно выраженных способов выявления его опор убеждений и модели мира. В качестве методов диагностики могут быть использованы, например, вопросо-ответные системы или некоторые способы психологического тестирования. Схематически:

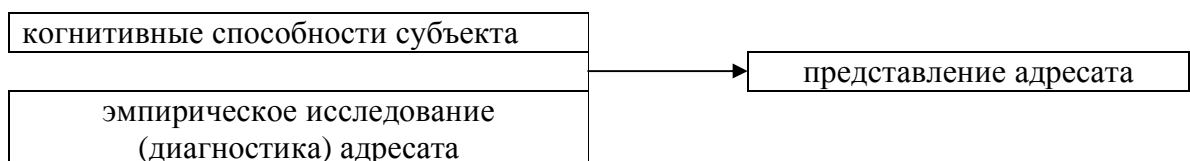


Схема 5. Порождение представления адресата

Диагностике адресата предшествует формулирование субъектом целевого убеждения, о котором речь шла выше.

Субъект формирует систему аргументов, исходя из его

- представления адресата,
- представлений о возможных аргументах и их связях,
- способностей к организации системы суждений.

Способности субъекта всегда ограничены, разные субъекты обладают большими или меньшими ограничениями способности порождения аргументов. Способность субъекта к порождению аргументов и их организации назовем *логической компетентностью субъекта*. Схематически:

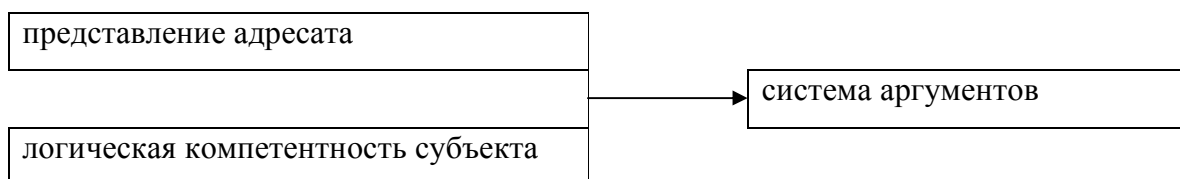


Схема 6. Порождение системы аргументов

На основе предложенного когнитивного подхода по-новому строится понятие моделирования аргументации. В соответствии с описанной структурой моделирование аргументации разбивается на следующие компоненты:



Схема 7. Моделирование аргументации

Моделирование аргументации также совершается некоторым субъектом – субъектом моделирования. Его мы будем называть *метасубъектом*, который создает *представление субъекта убеждения* в своем сознании. Тогда получается следующая организация взаимодействия субъектов при моделировании

аргументации: субъект создает в своем сознании представление адресата, включающее и бессознательные структуры психики адресата, а метасубъект при моделировании аргументации создает представление субъекта, которое может включать и бессознательные компоненты психики субъекта убеждения. С точки зрения метасубъекта вполне осмыслен вопрос о том, влияют ли бессознательные структуры психики субъекта на порождение последним системы аргументов на основе представления адресата в его сознании. В таком случае мы можем говорить о рациональности, нерациональности или даже иррациональности порождения системы аргументов субъектом убеждения. Внутренне рациональная умственная деятельность субъекта убеждения не всегда является таковой с точки зрения метасубъекта.

Моделирование ментальной деятельности субъекта убеждения носит знаковый характер, порождая систему знаков, значениями которых являются структуры ментальной деятельности субъекта.

Модель субъекта – это система знаков, воспроизводящих структуру и содержание представлений субъекта, предназначенных изменять систему убеждений адресата.

Модель представления адресата - это система знаков, воспроизводящих структуру и содержание представления адресата, формируемого субъектом.

Если представление адресата в уме субъекта считать моделью адресата, то модель представления адресата – это метамодель, модель модели.

Модель порождения системы аргументов – это система знаков, воспроизводящая умственные действия субъекта аргументации по проектированию системы суждений, предназначенных для изменения системы убеждений адресата аргументации.

Таким образом, полное моделирование аргументации основывается на анализе структуры психики субъекта и планируемых им действий по изменению системы убеждений адресата. Само моделирование заключается в описании результатов этого анализа в подходящих языках. Такими языками могут быть как языки символической логики, так и более мягкие языки традиционной логики, когнитивного картирования, семантических сетей, фреймов и т. п., а также комбинации различных способов представления знаний. Выбор языка

моделирования представляет собой сложную содержательную проблему, решение которой зависит от оригинала моделирования, т.е. от специфики актов аргументации, включенных в более широкий контекст убеждающего общения и от установок и предпочтений метасубъекта.

В дополнение к теоретическим рассуждениям данной статьи приведу примеры из почти реального убеждающего общения, подчеркивающие существенность представления адресата для порождения системы аргументов.

Диалог первый.

Дочь: "Папа! Сегодня на "Трамвайке" выступает группа "Много шума из ничего"! Я очень хочу пойти! Дай мне триста рублей и отпусти меня до 3 часов ночи!".

Отец: "Ишь, чего придумала! Бродить по ночам неизвестно где, да еще за мои 300 рублей! Не пойдешь!".

Дочь ударяется в слезы. Занавес.

Диалог второй.

Дочь: "Папа! У нас долгожданное событие. Приезжает группа «Много шума из ничего». Ты знаешь, как я их люблю. Мы с друзьями собрались на концерт. К сожалению, они выступают на «Трамвайке», концерт закончится часа в три ночи. Но мы договорились с друзьями, и они меня проводят до дома. Билет стоит 300 руб., но у меня есть 100. Если бы ты добавил 200, то я могла бы уже сегодня купить билет. Хотелось бы пойти, другого шанса не будет. Иначе придется опять всем сидеть у нас дома и слушать Диккрика!»

Отец: «Диккрика!? Нет, не надо. А друзья точно тебя проводят?»

Дочь: «Обязательно, можешь не беспокоиться».

Отец: «Ну, возьми 200 рублей и иди».

Почему второй подход успешнее? Потому что Дочь строила аргументацию, исходя из более точного представления адресата, в частности используя следующие опоры убеждений отца:

- ценности: *счастье дочери, ее безопасность.*
- интересы: *экономия финансов.*

- психологические установки: *нелюбовь к громкой музыке*.

Для более полного анализа представления адресата необходима еще и реконструкция модели мира адресата, но это – выходит за пределы настоящей статьи.

В заключение приведу определение когнитивной модели аргументации в свете тех соображений, которые были представлены в этой статье.

Когнитивная модель аргументации – модель, основанная на признании решающего влияния на успех/неуспех аргументации внутреннего представления адресата субъектом убеждения и учете ограничений логических и познавательных возможностей субъекта.

Литература

1. *Абельсон Р.* Структуры убеждений // Язык и моделирование социального взаимодействия. М.: Прогресс, 1987. С. 317-380.
2. *Баранов А.Н., Сергеев В.М.* Естественная языковая аргументация в логике практического рассуждения // Мышление, когнитивные науки, искусственный интеллект. М.: Центр. Совет филос. (методол.) семинаров при Президиуме АН СССР, 1988.
3. *Брюшинкин В.Н.* Системная модель аргументации // Трансцендентальная антропология и логика: Труды международного семинара «Антропология с современной точки зрения» и VIII Кантовских чтений / Калинингр. ун-т – Калининград, 2000. С. 133-155. (Интернет публикация: http://www.ratio.albertina.ru/pub/theory_of_argumentation.)
4. *Брюшинкин В.Н.* Системная модель аргументации как основа методологии философской компаративистики // Модели мира. Исследования по логике, аргументации и истории философии: Сб. научных статей / Под общ. редакцией В.Н. Брюшинкина. Изд. 2-е, испр. и доп. Калининград: Изд-во КГУ, 2004. С. 66-86. (Интернет публикация: http://www.ratio.albertina.ru/pub/theory_of_argumentation.)
5. *Брюшинкин В.Н.* Аргументорика: исходная абстракция и методология // Модели рассуждений — 2: Аргументация и рациональность: Сб. науч. ст. / Под общ. ред. В. Н. Брюшинкина. Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2008. С. 7-19.

6. *Брюшинкин В.Н.* Аксиология аргументации // Оценки и ценности в современном научном познании: сб. науч. тр. / под ред. С.С. Ваулиной, В.И. Грешных. Ч. 1. Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2009. С. 5-14.
7. *Брюшинкин В.Н.* Системная модель аргументации для фрагмента философского текста // РАЦИО.ru. Электронный журнал. 2009. № 1. С. 43-62. (http://www.ratio.albertina.ru/Ratio_ru/archive/2009_1).
8. *Грифцова И.Н.* Логика как теоретическая и практическая дисциплина. К вопросу о соотношении формальной и неформальной логики. М.: Эдиториал УРСС, 1998.
9. *Паршин П.Б.* Об использовании лингвистических методов при анализе политической концепции автора текста // Математика в изучении средневековых повествовательных источников. М.: Наука, 1986. С. 63-82.
10. *Поспелов Д.А.* Моделирование рассуждений. Опыт анализа мыслительных актов. М.: Радио и связь, 1989. – 184 С.
11. *Сергеев В.М.* О логике аргументации в “Основах метафизики нравственности” И. Канта // Кантовский сборник. Вып. 11. Калининград, 1986.
12. *Сергеев В.М.* Структура политической аргументации в «Мелийском диалоге» Фукидида // Математика в изучении средневековых повествовательных источников. М.: Наука, 1986. С. 49-62.
13. *Сергеев В.М.* Когнитивные модели в исследовании мышления: структура и онтология знания // Интеллектуальные процессы и их моделирование /Под ред. Е.П. Велихова и А.В.Чернавского. М.: Наука, 1987. С. 179-195.
14. *Fodor J.* The Language of Thought. Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1975.
15. *Rescher N.* The Role of Rhetoric in Rational Argumentation // Argumentation. 1998. Vol. 12.

Владимир Никифорович Брюшинкин – доктор философских наук, профессор, заведующий кафедрой философии и логики Российского государственного университета имени Иммануила Канта, VBriushinkin@kantiana.ru.

Prof. Dr. Vladimir Bryushinkin, Head of the Department of Philosophy and Logic,
Immanuel Kant State University of Russia, VBriushinkin@kantiana.ru.