

## Обсуждение

доклада В.Н. Брюшинкина «Когнитивный подход к аргументации» на семинаре  
«Модели рассуждений – 3: когнитивный подход» в г. Светлогорске 1 октября  
2009 г.

### Предисловие к обсуждению

Третий из серии семинаров «Модели рассуждений» был посвящен когнитивному подходу к аргументации. По мере своих сил в своем докладе я попытался задать тон семинару, и частично это удалось. Свидетельством это являются те комментарии, которые В.С. Меськов и Д.В. Зайцев сочли возможным сопроводить мой доклад. Комментарии Д.В. Зайцева публикуются ниже, а комментарии В.С. Меськова содержатся в его статье, опубликованной в этом номере журнала<sup>1</sup>. Жанр комментариев устанавливает в письменной форме традицию дискуссий, которая так присуща сообществу участников семинара, но обычно практикуется в устной форме. Правда, для специалистов по логике, аргументорике, риторике критическая дискуссия – это предмет изучения, и как хотелось бы, чтобы сапожник не был без сапог. С этой публикации мы начинаем критическое обсуждение докладов и публикаций, состоявшихся в рамках семинаров «Модели рассуждений». Я бы хотел выразить свою глубочайшую благодарность В.С. Меськову и Д.В. Зайцеву, которые посвятили часть своего драгоценного времени разбору и критике моих взглядов. Хочется верить, что к начавшейся дискуссии присоединятся и другие участники семинара и другие наши коллеги, интересующиеся данной проблематикой. Мы готовы и в дальнейшем уделять электронное пространство нашего журнала «РАЦИО.ru» и бумажное пространство приложения к этому журналу, в качестве которого теперь будет выходить материалы семинаров. Приглашаю коллег продолжить эту дискуссию, если что-либо в ней вас задело.

---

<sup>1</sup> См. его статью «От логики рассуждений к методологии когнитивной деятельности» с. 23-35 и 50-52.

По форме дискуссия построена в виде моих ответов на комментарии В.С. Меськова и Д.В. Зайцева. Пользуясь тем, что электронное пространство не такой дорогостоящий ресурс как бумажное, для удобства чтения я счел возможным повторить высказывания моих коллег, на которые я отвечаю. Текст материалов к докладу, которые были предварительно разосланы участникам семинара и презентация доклада на семинаре, на которые ссылаются коллеги, можно найти на портале RATIO, в разделе «Модели рассуждений – 3» ([http://www.ratio.albertina.ru/Mod\\_Ras/Mod\\_ras\\_3](http://www.ratio.albertina.ru/Mod_Ras/Mod_ras_3)). Хочу только добавить, что это – во всех смыслах предварительные соображения, улучшенный вариант которых можно найти в моей статье этом номере журнала. Я счел возможным сохранить ссылки на предварительный вариант доклада и презентацию доклада, чтобы сохранить живой (или on-line, как предпочитает выражаться в своей инфореальности В.С. Меськов) характер обсуждения. Естественно, жду ответной реакции В.С. Меськова и Д.В. Зайцева, которые мы охотно разместим в следующем номере журнала.

В.Н. Брюшинкин

**Д.В. Зайцев**

**НЕКОТОРЫЕ СООБРАЖЕНИЯ ПО ПОВОДУ ДОКЛАДА В.Н.  
БРЮШИНКИНА «КОГНИТИВНЫЙ ПОДХОД К АРГУМЕНТАЦИИ»**

**Когнитивный подход к аргументации как таковой**

Когнитивный подход к аргументации как вариант построения теории аргументации представляется весьма интересным и плодотворным. К сожалению, такой взгляд на процесс полемики является не слишком распространенным, и на сегодняшний день известных хорошо обоснованных когнитивных теорий аргументации (в том же смысле, как логических, риторических или прагма-

диалектических) просто не существует. Более того, хотя многие авторитетные исследователи выделяют когнитивные *основания* аргументации и отмечают полезность их учета, но по большей части не считают это достаточным основанием для построения соответствующей теории. Так, Франс ванн Еемерен с коллегами пишут

*«There is no need to have detailed knowledge of all the cognitive processes that play a role in the interpretation of a discourse of text in order to be able to carry out an analysis based on externalized textual characteristics, but some insight into these processes can, of course, deepen the analysis.»* [3, p. 74]

Однако есть, по крайней мере, две компоненты или две стадии в аргументативном процессе, успешность которых самым существенным образом зависит от учета когнитивных процессов. Это, во-первых, понимание (интерпретация) аргументативного дискурса, в частности позиции оппонента, а во-вторых, планирование воздействия аргументации субъекта на оппонента. В одной из немногих работ, посвященных разработке именно когнитивного варианта аргументационной теории, С. Освальд отмечает:

*«Interpretation is a necessary condition for evaluation, since we need to make sense of any piece of information before we can evaluate it. So, intuitively, a fully-fledged theory of argumentation should address the question of interpretation, or at least include some module on which it can rely to deal with the question of meaning construction»* [6, p. 154]

Далее в статье приводятся достаточно веские аргументы в пользу именно когнитивного подхода по сравнению с теорией речевых актов Серля, на которой строит свою теорию Ф. ванн Еемерен.

Кроме этой работы можно, пожалуй, указать еще один характерный пример исследования, так и озаглавленного «Когнитивная модель аргументации» (см. [5]).

Эта работа выполнена в традиции вероятностного моделирования естественных рассуждений, а сами авторы видят решающее преимущество когнитивного подхода в том, что он позволяет совместить нормативный критерий оценки аргументации с убеждающей силой. В качестве подтверждения и развития такой позиции анонсируется специальная программа NAG (Nice Argument Generator), обеспечивающая согласованную оценку аргументацию по двум заявленным параметрам.

В тоже время имеется, без преувеличения, огромное количество работ, посвященных когнитивным моделям сознания и формализации различных познавательных процедур, и в том числе естественных рассуждений. В качестве примера приведу еще одну цитату, в которой существенным образом используется термин «mind», активно обсуждавшееся на семинаре в связи с докладом В.Н. Брюшинкина:

*«The expression ‘theory of mind’ is generally used as shorthand for our ability to attribute mental states to self and others and to interpret, predict, and explain behavior in terms of mental states such as intentions, beliefs, and desires» [4, p. 171].*

Таким образом, перспективы когнитивного подхода выглядят весьма многообещающими: проблемы поставлены, серьезный background имеется, есть даже попытка формальной экспликации пока еще не существующей когнитивной модели – остается только собрать все это вместе и разработать на этой основе оригинальную теорию.

### **Когнитивный подход к аргументации: вариант В.Н. Брюшинкина**

В своем выступлении на третьем всероссийском научном семинаре «Модели рассуждений» В.Н. Брюшинкин представил авторский вариант построения когнитивной теории аргументации. Прежде чем как-либо оценивать этот вариант

теории имеет смысл кратко изложить суть концепции Брюшинкина. Итак, в начале несколько цитат:

*«Когнитивный подход стремится воспроизвести естественные процессы аргументации, встречающиеся в текстах или речи, с максимальной степенью приближения.» [1, с. 1].<sup>2</sup>*

*«С точки зрения когнитивного подхода аргументация – абстрагированное субъект-субъектное взаимодействие, происходящее в психике действующего лица» [1, с. 2]*

*Аргументация – это система умственных действий, с помощью которой некоторое лицо намеревается изменить убеждения другого лица, приводя вербальные основания для этого изменения.» [1, с. 4]*

Когнитивной модель аргументации В.Н. Брюшинкина делает обращение к ментальной, психической жизни субъекта – как автора аргументации, так и ее адресата. Более того, по мнению ее автора, именно представление (ментальная репрезентация) адресата является ключевым моментом для порождения эффективных аргументов.

По мнению В.Н. Брюшинкина, необходимо различать три аспекта аргументации:

1. предварительные условия аргументации, называемые *диагностикой адресата*;
2. собственно *аргументацию*;
3. *осуществление* аргументации в убеждающем общении.

Первый аспект – диагностика – предваряет аргументацию, закладывая основу будущего убеждающего воздействия на субъекта.

---

<sup>2</sup> Здесь и далее ссылки на доклад В. Н. Брюшинкина даются в двух вариантах: по неопубликованному предварительному варианту текста доклада [1], любезно предоставленному автором участникам семинара незадолго до его начала, и по презентации доклада [2], столь же любезно предоставленной автором после завершения семинара.

*«Предварительные условия аргументации состоят в формировании субъектом представления о психике адресата аргументации, о том, на что можно опереться при изменении его убеждений.» [2, слайд 27]*

Именно благодаря диагностике субъект строит модель адресата, основанную на знании (1) предметной области – *модели мира* и (2) ценностных представлениях адресата – *опорах убеждений*. Модель мира предполагает представление субъекта об объектах некоторой предметной области и их базовых свойствах и отношениях. Среди опор убеждений выделяются ценности, интересы и психологические установки. Способности субъекта конструировать (1) и (2) квалифицируются как когнитивные способности.

Аргументация как таковая представляет собой «исключительно планирование процесса убеждения, происходящее в сознании некоторого лица», и получается, «путем последовательных абстракций от реальной коммуникации» (см. [1, с. 3]). Таким образом, аргументация есть последовательность ментальных действий, а ее осуществление состоит в преобразовании ментальных действий в речевые акты. Аргументация представляет собой некоторый проект изменения убеждений<sup>3</sup>, которому суждено осуществиться в вербальной деятельности.

*«Основное содержание аргументации – планирование изменений системы убеждений адресата, исходя из представления субъекта об адресате и структуре ситуации убеждения.» [2, слайд 20]*

Все это приводит В.Н. Брюшинкина к вполне ожидаемому выводу:

*«Осуществление аргументации – дело риторики, а не аргументорики» .*  
[1, с. 3]

---

<sup>3</sup> В докладе термин «убеждения» трактуется расширительно – как система положений, характеризующих позицию адресата, в которой каждое положение субъективно оценивается как приемлемое.

Иллюстрацией такого трехкомпонентного процесса аргументации в широком смысле служили два вымышленных диалога Отца и Дочери, рассмотренные в докладе.

Итак, основные нововведения, касающиеся когнитивной модели аргументации и представленные в докладе, таковы:

- во-первых, аргументация понимается как исключительной ментальный процесс проектирования будущих (вербальных) действий;
- во-вторых, необходимое условие успешной аргументации и, как следствие, – ее успешного осуществления – составляет представление адресата в психике субъекта;
- в-третьих, реализация аргументации в коммуникативном взаимодействии рассматривается как самостоятельная процедура, осуществление которой не включается в понятие собственно аргументации.

Такое трехчленное разбиение «аргументации в широком смысле» (автор предпочитает не называть весь этот комплекс аргументацией, а характеризует его как «действия субъекта, относящиеся к аргументации»<sup>4</sup>) и достаточно жесткое обособление получившихся частей представляется несколько спорным. С одной стороны, действительно, вполне оправданно говорить о возможных компонентах или этапах аргументации. В этом смысле диагностика адресата, проект аргументации и его осуществление выглядят вполне жизнеспособной схемой. С другой стороны, обособление этих компонентов (этапов) и в особенности, выведение первого и последнего из-под понятия аргументации, на чем настаивает В.Н. Брюшинкин, кажется не совсем корректным.

Рассмотрим более подробно диагностику адресата и ее роль в процессе убеждения. Во-первых, как мне представляется, диагностика адресата составляет не только предварительное условие аргументации, но и обеспечивает обратную связь и корректировку аргументативного проекта в процессе его осуществления. Фактически это означает, что осуществив на первом этапе некоторое ментальное моделирование

---

<sup>4</sup> См. [2, слайд 22]

адресата и разработав на втором этапе проект убеждающего воздействия на него, субъект по результатам первого коммуникативного контакта получает обратную связь в виде планируемых (желательных) или нежелательных реакций адресата. На основании этой информации субъект *в ходе убеждающего воздействия* корректирует проект и, естественно, меняет способы его реализации. Таким образом, изначально линейно упорядоченная последовательность действий нарушается: диагностика и проектирование оказываются погружены в реальный темпоральный процесс аргументативной коммуникации, разрушая тем самым заявленную независимость этих действий.

Во-вторых, если взглянуть на диагностику адресата несколько с другой стороны, можно задать вопрос об источнике или основаниях когнитивного моделирования адресата. Чем руководствуется субъект, когда формирует свою ментальную репрезентацию адресата? Рассматривая возможные варианты ответа на этот вопрос, авторы уже цитированной выше работы (см. [4, p. 172]) предлагают объединить их в две позиции – «теоретическую» и «симуляционную». Согласно «теоретическому» подходу, наше понимание другого основывается на данных некоторой теоретической науки (например, когнитивной психологии), предлагающей адекватное объяснение и интерпретацию поведения другого. «Симуляционный» подход предполагает рассуждение по аналогии, в котором источником информации служит симулирование другого в сознании субъекта – я ставлю себя в ситуацию, подобную той, в которой находится адресат аргументации, и на основании собственного опыта прогнозирую его поведение. И в том и в другом случае предварительная диагностика адресата оказывается частью более широкого, универсального когнитивного проекта, подразумевающего и аргументацию в том числе.

Касаясь трактовки аргументации как проекта, мысленного плана действий, хотел бы заметить, что в этом отношении аргументация не представляется мне чем-то уникальным, отличающимся от других видов многосубъектных взаимодействий. Представим себе боксера или шахматиста, готовящегося к бою с серьезным противником. Разве он не будет предварительно вместе со своим тренером

прорабатывать план (иногда очень детальный) будущего единоборства? Разве не станет он пытаться предугадать возможные действия своего противника, его предположительные реакции на собственные ходы? В этом отношении планирование любой недетерминированной деятельности, исход которой зависит не только от субъекта, ее осуществляющего, но и от другой, обладающей активностью и определенной степенью свободы, стороны, имеет общие с аргументацией проективные черты. Тем не менее, шахматы и бокс – это именно взаимодействие субъектов, а не то, что ему предшествует в голове каждого из них.

### **Выводы и перспективы исследований**

Не смотря на содержащиеся в моих комментариях вопросы и замечания, я считаю когнитивный подход к аргументации вообще, и предложенную В.Н. Брюшинкиным модель в частности, новаторским и перспективным направлением исследований. Обозначенные в докладе три различных типа аргументативных действий, на мой взгляд, могут быть с успехом объединены в единой когнитивной модели аргументации. Фактически сам В.Н. Брюшинкин делает это, указывая на связь диагностики, собственно аргументации и ее осуществления с основной задачей – изменением убеждений. Можно было бы метафорически заявить, что отмеченные три вида деятельности относятся к единой *науке (или искусству) изменения убеждений*. Боюсь только, это стало бы примером умножения терминов, не сопровождающегося умножением сущностей. Как эту науку не назови, она все равно остается наукой об аргументации.

Другое дело, что основа науки об аргументации действительно лежит в сфере когнитивного. При всем многообразии определений аргументации их авторы сходятся в одном: цель аргументативного воздействия – изменить убеждения (позицию, точку зрения и т.п.) адресата. Риторика, логика, психология и коммуникативистика служат пусть важными, но всего лишь *средствами* достижения главной цели. Сам выбор адекватных средств и способов убеждения оказывается предопределен когнитивной природой аргументации и зависит от того, каким предстает адресат, основы его

убеждений, его модель мира в ментальной репрезентации субъекта. Поэтому, на мой взгляд, если серьезно говорить о разработке теории аргументации как самостоятельной науки, то делать это следует именно в когнитивном контексте.

В предыдущем параграфе, особенно в его завершающей части, я сделал акцент на замечаниях по представленному В.Н. Брюшинкиным докладу. Думаю, в этом и состоит основной смысл подобных комментариев. Самое главное – проект новой теории аргументации – представлен ее автором. Наша задача как адресатов этого проекта – дать автору максимально возможную обратную связь, снабдить его информацией для совершенствования этого интеллектуального проекта. В том, что проект когнитивной модели аргументации может быть успешным, я несколько не сомневаюсь. Другое дело, что общая работа по совершенствованию этой модели может и должна быть долгой и кропотливой. В этом отношении мне представляется, что было бы весьма полезно продолжить работу над когнитивными основаниями аргументации в ходе будущих семинаров серии «Модели рассуждений». Сделан только первый шаг, получены многообещающие результаты, и слишком расточительно было бы, на мой взгляд, бросать начатое дело и менять тематику семинара.

### Список литературы

1. *Брюшинкин В.Н.* Когнитивный подход к аргументации. Рукопись доклада на всероссийском научном семинаре «Модели рассуждений – 3: когнитивный подход», Светлогорск, 1-3 октября 2009.
2. *Брюшинкин В.Н.* Когнитивный подход к аргументации. Презентация доклада на всероссийском научном семинаре «Модели рассуждений – 3: когнитивный подход», Светлогорск, 1-3 октября 2009.
3. *Eemeren, F. van and Grootendorst, R.* A Systematic Theory of Argumentation. The Pragma-dialectical Approach. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.
4. *Gallagher S. and Zahavi D.* The Phenomenological Mind. An Introduction to Philosophy of Mind and Cognitive Science. London: Routledge, 2008.

5. *Korb K., McConachy R. and Zukerman I. A Cognitive Model of Argumentation / Proceedings of the Nineteenth Annual Conference of the Cognitive Science Society, 1997.*
6. *Oswald S. Argumentation and Cognition: Can Pragma-Dialectics Interplay with Pragma-Semantics? // CADAAD Journal, 2007. Volume 1. Issue 1. P. 148-155.*

### **Ответы на комментарии В.С. Меськова**

Начнем с замечаний по поводу моей предпубликации В.С. Меськова (в дальнейшем МВС).

*«Когнитология – это что? Самостоятельная наука (по сравнению с логикой и психологией), со своими специфическими предметом, методами и принципами исследования или междисциплинарный (трансдисциплинарный) **подход**, что тоже приемлемо и может иметь продуктивные приложения, в частности, к аргументации?» [2, с. ].*

Что такое когнитология? Вопрос о том, что это такое, довольно трудный и, по моему, не имеет непосредственного отношения к нашей теме. Вопрос в том, существует ли когнитивный подход к аргументации и отличается ли он от других подходов, например, логического и риторического. Для целей аргументорики достаточно когнитивной стратегии исследования аргументации, нет необходимости в специальной области знания. И речь идет о том, что эта стратегия или этот подход, предлагает нам для исследования нашего объекта, и какие результаты мы можем получить в рамках этой стратегии. Отвечая на вопрос МВС о характере когнитологии (если такая есть), я полагаю, что это – трансдисциплинарный подход, у которого есть несводимое к другим дисциплинам ядро - опора на внутреннюю репрезентацию субъектом предметной области, позволяющее использовать этот подход для получения новых результатов в избранных областях исследования.

*«Что здесь значит “воспроизвести»? Что значит «с максимальной степенью приближения»? Приближение к чему? Если просто к естественным процессам аргументации (в текстах или речи), то, решая задачу «максимального приближения», их надо просто повторить. Но это явное не то...» [2, с. ].*

Здесь у МВС вполне оправданное сомнение насчет «воспроизвести». Вопрос заключается в том, можно ли вообще воспроизвести аргументацию в тексте, повторив сам текст? Ответ на этот вопрос отрицательный. Дело в том, что аргументация не является текстом, аргументация *содержится* в тексте, т. е. аргументацию в тексте еще надо распознать, причем это – довольно сложный процесс, учитывая, что сначала в тексте надо выделить то, что относится к убеждающему общению, т.е. выделить из текста убеждающее общение, а затем уже из этого убеждающего общения абстрагировать все, что имеет отношение к проектированию системы аргументов на основе внутреннего представления субъектом адресата убеждающего общения. Иначе говоря, аргументация должна быть еще абстрагирована из текста и совершается это в свете наших априорных представлений об аргументации. Об этом сказано в статье А.В. Мисюка в этом номере журнала [3, с. 146-148]. В этом отношении моделирование аргументации в тексте есть одновременно творческий акт ее конструирования, метасубъект (субъект моделирования) впервые строит самую аргументацию, выделяя ее из убеждающего общения. Поэтому идея «воспроизведения с максимальной степенью приближения» нуждается в уточнении. По-видимому, ее надо сформулировать так: «реконструкция аргументации, спроектированной субъектом убеждения», а приближаться можно только к намерениям субъекта. В этом смысле верно замечание МВС: «Возможно, что «воспроизвести» - это означает построить «когнитивную модель»» [2, с. 25].

*«(3') Видимо, это следует понимать так, что «логический подход» не позволяет строить модели аргументации, учитывающие особенности аргументативных актов в конкретных текстах или речи. Но, логический подход на это и не претендует и не может претендовать по определению. По определению*

*предметом науки логики являются рассуждения. Эта традиция определения логики как науки о рассуждениях восходит к И. Канту. Нужно различать «объект» исследования и «предмет» соответствующей науки. Для логики «объект» - это традиционно мышление. «Предмет» - это, в свою очередь, рассуждения, то есть результаты процесса мышления, представленные в языке. Таким образом, при логическом подходе аргументация исследуется поскольку и настолько, насколько «аргументативные акты» являются/представимы/моделируются как рассуждения. Дело, по-видимому, в том, что мышление является объектом не только для логики, но и для психологии. Но, для психологии «предметом» является такое представление мышления, как «поведение». Можно ли рассматривать «аргументативные акты» как являющиеся /представимыми /моделируемыми в поведении? Конечно, да. Итак, если на «аргументативные акты» мы смотрим как на рассуждения, то это предмет интереса логики; если как на поведение, то они – предмет интереса психологии. Априори понятно, что результаты исследования будут определяться (ограничиваться) не только соответствующими предметами, но и методами и принципами исследования этих наук» [2, с. 25-26].*

Насчет предмета логики, я бы не согласился. По-моему, это слишком широкое определение. Логика связана с определенным способом исследования рассуждений, а именно, с формой рассуждения (как бы ее ни понимать) на которой основывается наше суждение о правильности или неправильности рассуждений (составить такое суждение – конечная цель логики). О том, что логика есть канон, говорит И. Кант, на которого как раз и ссылается МВС. Поэтому с чисто логической точки зрения хорошая (правильная) аргументация – это логический вывод (рассуждение) с посылками, принимаемыми за истинные. Правда, здесь сразу же возникает вопрос: а кто их принимает за истинные, эти посылки? Субъект, адресат, метасубъект? А это сразу же переводит нас из области логики, которая такими вопросами не интересуется (она учитывает субъекта, только если какие-то его характеристики становятся компонентами логической формы суждений (как в логиках пропозициональных

установок), или выводов (как, например, в динамических или немонотонных логиках). Но когда мы говорим о признании нелогической истинности посылок выводов, то мы переходим от логического к коммуникативному смыслу. Поэтому *логика аргументацию вообще не изучает*, а изучает в лучшем случае абстрактное представление ее, в котором субъект и адресат аргументации совпадают и особенности их не учитываются. В этом смысле собственно изучение аргументации начинается только тогда, когда мы признаем существование, по крайней мере, двух лиц – субъекта и адресата, и признаем их различие. Поэтому логическое моделирование аргументации, по существу, невозможно, логически можно только промоделировать систему аргументов, которая и может быть в идеальном случае представлена - в терминологии МВС - как рассуждение (или логический вывод в подходящем языке). То же самое с поведением. Поведение – это внешние (в пространстве-времени) действия некоторого субъекта. Если мы не принимаем во внимание язык жестов и визуальную аргументацию (или может быть, визуальное убеждающее общение), то бихевиоризм вообще ничего общего с аргументацией не имеет, по концепции, представленной в моей статье – тем более. Мне бы хотелось сформулировать понимание аргументации, независимое от того, при помощи каких средств мы ее исследуем, так сказать, минимальные (необходимые) признаки аргументации, без которых объект уже аргументацией не является. И мне кажется, что я их нашел в рамках когнитивного подхода.

*«(5') Пока все ещё не ясно, что такое «когнитивный подход». Может быть, «неясность» есть результат того, что нет (не представлено) понимания, что есть когнитология (когнитивистика) по сравнению с логикой и психологией. Нерешенность этой проблемы толкает автора в объятия «психологистики» и даже теории ВНД».*

Когнитивный подход к чему бы то ни было означает исследование некоторой предметной области на основе внутренней репрезентации (представления) предметной области в сознании некоторого лица. Такой репрезентацией может быть, например, модель или образ мира, формируемые субъектом и служащие основанием

его исследований или решений. В частности, если предметная область, в свою очередь включает некоторое лицо, обладающее психикой (а это собственная область когнитивного подхода, область, в которой он может дать нетривиальные результаты), то такие исследования основываются на представлении какой-то части психики одного лица в сознании другого лица. Так, *differentia specifica* аргументации в соответствии с предлагаемым (когнитивным) подходом есть связь порождения системы аргументов с внутренним представлением адресата убеждения в сознании субъекта убеждения. Вообще-то я не вижу ничего страшного в «попадании в объятия» чего бы то ни было. “Anything goes”, если помогает решить нашу задачу. Я совершенно не озабочен поддержанием чистоты (например, логической) исследования аргументации, и не имею ничего против психологии или даже физиологии аргументации (если такую можно найти). Хотя подход, в котором четко различаются убеждающее общение как деятельность субъекта, направленная на изменение системы убеждений адресата, с одной стороны, и аргументация, как проект такого общения, состоящий в порождении системы аргументов на основе представления адресата в сознании субъекта, с другой, по-моему, отделяет собственно аргументацию как систему умственных действий от ее воплощения в речевых действиях субъекта. А это говорит о независимости нашего определения и от психологии, и от физиологии. Хотя я и не исключаю, что при анализе убеждающего общения необходимо и то, и другое.

*«(б') Очень важно введение понятия «субъекта» аргументации, которое («само по себе»), как мы покажем ниже, не влечет никакого психологизма».*

Когнитивный подход различает убеждающее общение и аргументацию. Я рассматриваю не субъекта аргументации, а субъекта убеждающего общения, который планируя изменение системы убеждений адресата, порождает аргументацию. (Если в моей предпубликации встречается термин *субъект аргументации*, то это дань моим прежним взглядам). Насчет психологизма, я когда-то показал, что даже символическая логика нуждается в установлении отношения с мышлением как оно совершается

человеком, и разработал для обоснования этого тезиса программу метапсихологизма [1].

*«(7') Утверждения в пунктах (6), (7), (8) придают когнитивному подходу явно «психологическую» окраску. Речь идет о «представлении субъекта об организации психики адресата», «представление адресата в психике субъекта», «взаимодействии происходящем в психике действующего лица». Но, в наших представлениях, «психика» не есть «предмет» когнитивного подхода. Безусловно верное структурное вычленение «субъекта» и «адресата» аргументации, вовлечение в оборот «представления субъекта об адресате» является ключевым моментом концепции проф. Брюшинкина, но, отсюда не следует, что оно (представление субъекта об адресате) есть именно «представление субъекта об организации психики адресата» или «представление адресата в психике субъекта». Представление об адресате безусловно шире этих возможных психологических картин в психике субъекта. Получается сплошной «майндизм»».*

Я все же думаю, что говоря об изменении системы убеждений адресата, мы не можем избежать опоры на структуры психики адресата убеждающего общения. Поскольку одним из главных видов опор убеждений являются психологические установки, то отказ от учета психологического фактора убеждения при планировании системы аргументов означал бы обеднение нашей модели. Поэтому представление адресата в уме («майндизм») субъекта и включает такой сугубо психологический компонент как психологические установки, принадлежащие к бессознательным структурам психики адресата. Насчет того, что представление адресата шире "психологических картин", я, пожалуй, соглашусь, с той лишь оговоркой, что даже если модель мира адресата не имеет психологического характера, то она целиком должна быть психологически приемлемой для него. "Психологически" здесь означает "сознательно или бессознательно".

*«(8') Начиная с пункта (8) до пункта (12), мы видим, что все-таки с точки зрения представленного нам когнитивного подхода аргументация как абстрагированное субъект-субъектное взаимодействие получается путем последовательных абстракций от «реальной» коммуникации, тогда как ситуация убеждения – абстракция от процессов диалогической коммуникации.*

*Слова «абстрагирование» и «абстракция» принципиально важны, пусть даже «образ» (а не нечто другое!) заменяет «реальный адресат» в сознании субъекта, но это уже теоретизирование. Надо сделать всего лишь один шаг и мы сможем оперировать понятием модели.*

*Абстрагируясь от чего-либо в прототипе (даже для предметных моделей) мы обязательно наделяем это «новообразование» чем-то, т.е. осуществляем на основании результатов операции абстрагирования операцию идеализации, т.е. «наделения». От «прототипа» к «абстрактному объекту», а от него к «идеализированному объекту», т.е. к модели».*

Здесь я полностью согласен с идеей МВС о наделянии чем-то в процессе абстрагирования и о порождении идеализации. Аргументация - это идеализация убеждающего общения. В терминах МВС, общение (коммуникация) – это прототип (у меня – оригинал), убеждающее общение – абстрактный объект, а аргументация – идеализированный объект. Этот момент я упустил в своей предпубликации, хотя и имел его в виду. Аргументации, как таковой не существует, она интегральный компонент убеждающего общения, который еще надо выделить из этого общения при помощи изолирующей абстракции, порождающей идеализированный объект. Я весьма благодарен МВС за указание на эту тему. По-видимому, это – результат применения его постнеклассической методологии.

*«(13') Пункт (13) стоит особняком. Мы бы переформулировали его в нашей терминологии и получили бы вполне приличные определения аргументации в свете нашего постнеклассического когнитивного подхода:*

*«Аргументация – система когнитивных действий, с помощью которых субъект аргументации намеревается создать соответствующие совместные контент и среду для себя и другого субъекта – адресата аргументации – путем изменения исходных контентов с помощью последовательного применения к ним операций трансценденции и экземплификации»».*

Здесь мне почти нечего добавить. Хотя мне кажется, что, если считать текст в кавычках определением аргументации, то оно будет слишком широким, поскольку под такое определение точно подходит убеждающее общение и, думаю, не только оно одно, поскольку в этом тексте не видно специфических характеристик аргументации. Хотя, возможно, МВС и прав. Убеждающее общение – среда аргументации, для успеха убеждающего общения в него должны вступить и субъект и адресат, т.е. создать себе какую-то общую среду. Вопрос в том, насколько она может быть общей. Здесь еще возникает вопрос об интерпретациях, на который обращает внимание в своих комментариях Д.В. Зайцев. Для аргументации важна интерпретация (хотя бы исходных терминов), поскольку это внутренний процесс субъекта, а вот для убеждающего общения – это ключевой вопрос. Общение успешно со стороны субъекта, если ему удалось при помощи аргументации произвести желаемые изменения в системе убеждений адресата, а для адресата успешным может быть такое общение, в котором он не поддастся аргументам адресата и не позволил изменить свою систему убеждений. Но второй случай выводит нас за пределы убеждающего общения в диалог, поскольку мы предполагаем активность адресата.

*(15') Ещё раз заметим, что результат преобразования умственных действий (мышления) в речевые действия в одном из возможных случаев (речевое действие с точки зрения языка) – это рассуждения (логика), в другом – это речевое поведение (психология).*

Еще раз замечу, что результат преобразования умственных действий в речевые – это *всегда* речевое поведение (т.е. с точки зрения МВС – психология), логика –

результат многократного абстрагирования этой деятельности. «Точка зрения языка», если таковая есть, ничего не меняет, поскольку логические языки не единственный и не самый распространенный вид языков.

*(16') Ну вот, наконец, «модель адресата», но опять «представление адресата в психике субъекта при помощи системы знаков и при помощи образов».*

Я, пожалуй, согласен, что, когда мы в данном контексте говорим о *субъекте* убеждающего общения, лучше говорить о его сознании, а не психике. Психика субъекта возникнет при постановке проблемы моделирования аргументации, в которую входит построение модели субъекта. Здесь придется рассматривать даже влияние бессознательных структур психики субъекта на построение представления адресата (модели адресата) в его сознании. Но отложим этот вопрос до рассмотрения проблемы моделирования.

*(17') Нельзя торопиться, здесь все уже очень тонко. Модель мира субъекта – это множество представлений объектов (представлений, а не самих объектов) и их базисных свойств и отношений, выделенных субъектом в предметной области. Что значит здесь «их»? «Их» - объектов, или «их» - представлений объектов? Если первое – то явная путаница с мета- и объектным уровнями, если второе – то очень хорошо – мы получаем абстракцию второго уровня.*

Здесь я был не до конца отчетлив. Конечно, речь идет о *представлениях свойств и отношений объектов в уме адресата*, иначе говоря, модель мира – это множество представлений объектов и представлений об их свойствах и отношениях. Входят ли в нее свойства и отношения представлений объектов – очень интересный вопрос. Допустим, у нас есть объект: шар зеленого цвета. Мы формируем, например, знаковое представление объекта – sphaera – в модели мира субъекта. У этого представления есть свойство второго порядка – «состоять из 6 букв латинского алфавита». Надо ли нам включать это свойство знакового представления объекта в модель мира? Ответ далеко не очевиден. Скорее, нет. Другое дело, что, создав

знаковое представление объекта – sphaera – мы можем создать и знаковое представление свойств «зеленый» - viridis – и затем соотнести это представление свойства с представлением объекта, породив новое представление sphaera viridis. Я имел в виду именно последнее. А насчет свойств и отношений второго порядка – вопрос хороший, но ответ на него представляется сложным и неоднозначным.

*«(18') Наконец, добрались до когнитивных способностей субъекта, которые трактуются как способности субъекта формировать представления об адресате, а именно: обнаруживать опоры убеждений адресата, конструировать модель мира адресата. Очень хочется описать всё это в нашей терминологии, но это во второй части статьи».*

Мне показалось, что я своевременно добрался до когнитивных способностей, но может быть и «наконец». Лучше поздно, чем никогда.

*«(20') Исключительно интересна последовательность шагов, зафиксированная в (20), (21) и (22): модель субъекта, модель адресата, модель представления адресата. «Модель субъекта» и «модель представления адресата» в каждом случае – это «система знаков». Более того, последняя «система знаков» - метамодель, модель по отношению к модели адресата, но, почему-то автор отказывает этой модели (модели адресата) в праве на трактовку в качестве «системы знаков». Было бы хорошо:*

*Модель – система знаков,*

*Метамодель – тоже система знаков,*

*и никакой отсылки к «психике субъекта». «То, что в психике» можно ли трактовать как систему знаков? «То, что в психике», можно ли трактовать как модель? На этот последний вопрос мы, вслед за автором, ответим «Да». Но, судя по всему, на предыдущий – должны ответить «Нет». Если это модель, но не система знаков, воспроизводящих структуру и содержание представлений адресата (наше*

*определение по аналогии с пунктом (20)), то это, возможно, система образов. Но может ли система образов трактоваться как модель?»*

В одной из лучших в нашей литературе книг о моделях выделяются три вида моделей: 1) мысленный образ, 2) описание знаковыми средствами, 3) материальная система [4, с. 44-45]. Я бы присоединился к этому мнению. Так что система образов может трактоваться как модель. В этом смысле мы говорим, что персонажи и их отношения, описанные в литературном произведении, есть модель фрагмента социума. Модель адресата, конечно, также может быть системой знаков, метамодель – система знаков, значения которых принадлежат другой системе знаков. Но вопрос не в этом, а в соотношении систем знаков и психики. Смыслы и значения знаков обрабатываются и преобразуются в ходе ментальных действий, преобразования самих систем знаков вторичны. Преобразования систем знаков становятся единственным содержанием нашей деятельности не связанной с ментальными (психическими) действиями, если мы относимся к этой системе чисто синтаксически. И уж конечно внутренние представления в любой интеллектуальной системе используют некоторый язык (систему знаков) внутреннего представления. Ср. Mentalese Дж. Фодора.

*«(24') Мы далее предложим «подходящий язык моделирования» (см. (23) и (24))».*

Это придется анализировать отдельно.

*«(25') Постнеклассическая методология, приложенная к когнитивной деятельности, как раз «позволит установить и описать содержательные компоненты аргументации». Содержательные компоненты аргументации – в нашей терминологии это смыслы».*

В это хочется верить, и я за постнеклассическую методологию, лишь бы она продвигала нас в понимании способов решения задачи понимания и моделирования

аргументации. И все же, когда встречается слово *смысл*, мне всегда хочется спросить: смысл чего? Это – вопрос не только к МВС, но, например, и к Гуссерлю.

*«(26') Сравним (1) и (26). Эволюция (Феликс)! От «воспроизведения» до создания модели естественного процесса аргументации».*

Этот оборот «естественного процесса аргументации» я бы с удовольствием забрал назад. Нет такого естественного процесса, есть естественный процесс общения людей, а убеждающее общение и, тем более аргументация, являются абстракциями, а последнее даже идеализацией, как верно подметил МВС. Поэтому не «воспроизведение» и «не модель естественного процесса», а идеализация, которая получается в результате конструирования (в крайнем случае, реконструирования). Остается загадкой, кто такой Феликс, но, видимо, мне здесь не хватает образования.

### Список литературы

1. Брюшинкин В.Н. Логика, мышление, информация. Л.: Изд-во ЛГУ, 1988.
2. Меськов В.С. От логики рассуждений к методологии когнитивной деятельности // РАЦИО.ru. 2009. № 2. С. 23-65.
3. Мисюк А.В. Моделирование аргументации: подход Стивена Тулмина // РАЦИО.ru. 2009. № 2. С. 145-151.
4. Неуймин Я.Г. Модели в науке и технике. История, теория, практика. Л.: Наука, 1984.

### Ответы на комментарии Д.В. Зайцева

*«К сожалению, такой взгляд на процесс полемики является не слишком распространенным, и на сегодняшний день известных хорошо обоснованных когнитивных теорий аргументации (в том же смысле, как логических, риторических или прагма-диалектических) просто не существует».*

По Д.В. Зайцеву, главным предметом, на который направлено изучение аргументации, является полемика. Однако уже это вызывает возражения: 1) полемика – только один из видов спора, 2) но и спор является только средой аргументации, хотя, по-видимому, не бывает спора без аргументации. Однако то, что аргументация является необходимым компонентом спора, не означает еще, что она есть спор.

*«There is no need to have detailed knowledge of all the cognitive processes that play a role in the interpretation of a discourse of text in order to be able to carry out an analysis based on externalized textual characteristics, but some insight into these processes can, of course, deepen the analysis».*

В цитате из Еемерена привлекает внимание то, что речь идет о когнитивных процессах, сопровождающих анализ аргументации, основанный на «выраженных внешне в тексте характеристиках». А что если аргументация сама есть когнитивный процесс, т.е. процесс, связанный с нашими умственными действиями, основанными на внутренних репрезентациях и только выраженный внешним образом в тексте тем, чтобы донести ее до адресата, который по-иному аргументацию не воспринимает? Такого рода понимание нельзя а priori исключить. Убеждение Еемерена, похоже, основывается на предположении (ни на чем не основанном), что аргументация дана нам в тексте. Хотя следует согласиться с тем, что нет необходимости учитывать все когнитивные процессы, связанные с интерпретацией текста. На мой взгляд, надо учитывать только некоторые, но учитывать не как сопутствующую деятельность, а как базисные характеристики аргументации.

*«Однако есть, по крайней мере, две компоненты или две стадии в аргументативном процессе, успешность которых самым существенным образом зависит от учета когнитивных процессов».*

Здесь проходит различие между нашими подходами. Д.В. Зайцев заранее знает, что аргументация есть диалог (полемика), в котором можно различить компоненты, некоторые из которых имеют когнитивный характер. А я задаюсь вопросом: какова

разумная трактовка аргументации, которая позволяет отличить ее от других сходных процессов, даже от процесса убеждения? Ответ на этот вопрос как раз и дает когнитивный подход к аргументации. Я, кстати, не утверждаю, что этот подход единственный. Аргументация может изучаться с разных сторон и различные подходы могут внести свой вклад в изучение этого вида человеческой деятельности. Однако чтобы отличить аргументацию от сходных процессов, когнитивный подход представляется мне наиболее плодотворным.

*«Это, во-первых, понимание (интерпретация) аргументативного дискурса, в частности позиции оппонента, а во-вторых, планирование воздействия аргументации субъекта на оппонента».*

С важностью интерпретации для понимания аргументации в тексте можно только согласиться. Но интерпретация – это не видовое отличие аргументации, интерпретация всегда есть там, где есть текст, содержащий аргументацию или нет. А вот планирование в сочетании с другими признаками вполне может сыграть роль видового отличия, что я и пытался сделать в своем докладе.

*«Во-первых, как мне представляется, диагностика адресата составляет не только предварительное условие аргументации, но и обеспечивает обратную связь и корректировку аргументативного проекта в процессе его осуществления. Фактически это означает, что осуществив на первом этапе некоторое ментальное моделирование адресата и разработав на втором этапе проект убеждающего воздействия на него, субъект по результатам первого коммуникативного контакта получает обратную связь в виде планируемых (желательных) или нежелательных реакций адресата. На основании этой информации субъект в ходе убеждающего воздействия корректирует проект и, естественно, меняет способы его реализации. Таким образом, изначально линейно упорядоченная последовательность действий нарушается: диагностика и проектирование оказываются погружены в реальный*

*темпоральный процесс аргументативной коммуникации, разрушая тем самым заявленную независимость этих действий».*

С тем, что диагностика адресата может обеспечивать обратную связь с адресатом убеждающего общения я совершенно согласен. Однако надо разобраться в том, является ли сама диагностика адресата признаком, который следует включать в понятие аргументации. Диагностика адресата состоит в выявлении характеристик адресата, которые могут быть в дальнейшем использованы для порождения (или корректировки) представления адресата в сознании субъекта. С точки зрения системной модели аргументации представление адресата – это его модель мира и опоры аргументации. Убеждающее общение может быть представлено как циклическое повторение следующей последовательности действий, которой еще в качестве общего условия начала процесса предшествует мотивация к изменению системы убеждений другого лица: *диагностика адресата – формирование/корректировка субъектом представления адресата – порождение/корректировка системы аргументов – осуществление аргументации - успех/неуспех убеждающего воздействия.* Мое расхождение с Д.В. Зайцевым относится к двум пунктам:

1) Я не вижу здесь нарушение «изначально линейно упорядоченной последовательности действий». Указанный цикл может быть выделен в общении именно в такой последовательности. Я говорю «может быть выделен», потому что в реальном общении эти умственные и внешние действия могут совершаться и хаотически. Важно сознавать, что это - *выделяемая* из реального общения последовательность действий, теоретическая модель. Но это не изменяет того факта, что если мы поставим вопрос о мотивационной и причинной связи действий субъекта в убеждающем общении, то получится вот такой линейный порядок. То, что в реальной речи заключение силлогизма может предшествовать посылкам, не меняет последовательность логического вывода.

2) Я не называю весь этот цикл аргументацией. Вообще, это – часть более общего вопроса: возможно ли и, если да, то необходимо ли, выделять аргументацию из диалога? Рассмотрим сначала вопрос о возможности. Довольно часто встречается ситуация, когда некое лицо размышляет, каким образом изменить убеждения другого лица, и разрабатывает для этого систему аргументов, а затем по каким-то причинам не предъявляет их адресату. Назовем мы деятельность первого лица аргументацией или нет? Я думаю, что в любом нормальном смысле такую деятельность, направленную на изменение системы убеждений другого лица, но не осуществленную в речевых действиях, следует называть аргументацией. Минимальным условием для того, чтобы эта деятельность была аргументацией, служит как раз то, что разработка системы аргументов основывалась на представлении адресата. Этот признак отличает, например, аргументацию от логико-математического доказательства. В последнем случае представление об адресате зашифровано где-то глубоко в недрах исчисления, может быть, в виде онтологических допущений языка и пресуппозиций системы, но для построения самого доказательства не имеет значения. Иначе говоря, если разработанная система аргументов не применялась в реальном общении, то деятельность по ее порождению не перестала от этого быть аргументацией. Этот довод от неосуществленного убеждения как и раз и показывает, что аргументация в собственном смысле предполагает реальное общение только как мотив и цель. Сама аргументация нуждается только в предварительно сформированном представлении адресата и состоит в построении с учетом этого представления набора аргументов с использованием когнитивных способностей и на основе логической компетенции субъекта убеждающего общения. Конечно, мотивация аргументации идет из общения, из диалога. Однако сама аргументация есть особая часть убеждающего общения, не теряющая своего статуса, например, из-за того, что реального общения не имеет места. Впрочем, вопрос о правильности такого рода определения не имеет окончательного априорного решения, поскольку объем понятия, связанного с деятельностью общения, (как и других рефлексивных понятий) зависит от самого этого определения. Нет сущности под названием «аргументация». Хорошее

определение такого рода доказывает свою состоятельность как исследовательская программа. Если программа, основывающаяся на предложенном определении, решает задачи из области, традиционно относящейся к тому, что мы называем аргументацией, ставит новые задачи и помогает продвинуться в понимании этого вида деятельности, то тогда это – хорошее определение. Хотя такой подход не исключает и учета соответствия предложенного определения нашей первоначальной интуиции. Здесь я хотел бы добавить личное замечание. В ходе своих исследований аргументации я вышел на коммуникативный подход, при котором в отличие от традиционного логического подхода аргументация признается видом диалога. Однако дальнейшие исследования породили определенные трудности в понимании аргументации как диалога, результатом осмысления которых и стала когнитивная концепция аргументации, намеченная в моем докладе. Интересно отметить, что когнитивная концепция аргументации в определенном смысле возвращается к логической, а именно в том, что аргументация трактуется как процесс, происходящий в сознании одного лица, но результаты которого предназначены для предъявления другому лицу.

*«Предварительная диагностика адресата оказывается частью более широкого, универсального когнитивного проекта, подразумевающего и аргументацию в том числе».*

С этим можно только согласиться, но это как раз и доказывает, что диагностика адресата не специфична для аргументации, а представляет собой более широкий круг условий, в которых совершается аргументация. Этих условий вообще довольно много. Онтологические – должно существовать как минимум два различных лица, способные вступить в общение. Когнитивные, логические и т.п. Диагностика адресата – одно из ближайших условий аргументации, потому что именно она ведет к формированию одного из главных компонентов аргументативной деятельности, а именно, представления адресата.

*«Касаясь трактовки аргументации как проекта, мысленного плана действий, хотел бы заметить, что в этом отношении аргументация не представляется мне*

*чем-то уникальным, отличающимся от других видов многосубъектных взаимодействий».*

И с этим я готов согласиться. Проективный характер аргументации также не является ее отличительным признаком. Тем не менее, он является существенным признаком аргументации, т.е. признаком, без которого ее нельзя помыслить. Вообще, отличительным признаком аргументации будет конъюнкция следующих признаков:

- 1) «быть предназначенной для изменения системы убеждений другого лица»
- 2) «быть основанной на представлении адресата»,
- 3) «порождать систему умственных действий, предназначенных для словесного выражения».
- 4) «быть проектом деятельности убеждающего общения».

В общем плане можно сказать, что среда аргументации – убеждающее общение, среда убеждающего общения – спор как вид общения. (Это замечание относится и к пожеланию МВС, согласно которому когнитивная модель должна учитывать среду). Кстати, о связи умственных действий и их словесного выражения. Целью аргументации является изменение системы убеждений адресата, т.е. порождение в психике адресата умственных действий, которые необходимым образом приведут к смене его убеждений. Словесное выражение при такой трактовке играет роль крайне важного, но все же посредника между умственными действиями субъекта и адресата убеждающего общения. Это подчеркивает то положение моей концепции, согласно которому аргументация есть последовательность умственных действий. Конечно, при ограничениях, налагаемых единством языка и мышления и разделением языка внутренних представлений и внешней речи.

**Комментарии к «Выводам и перспективам исследования» Д.В. Зайцева**

По поводу отнесения выделенных трех составляющих убеждающего общения к теории аргументации. Думаю, что все эти три вида являются *предметом* аргументорики, а ее *объектом* – аргументация как система умственных действий. Так, что в принципе я согласен с Д.В. Зайцевым. И дело действительно не в словах. Как только мы различили эти три составляющие убеждающего общения и осознали необходимость их синтеза для построения разумной теории убеждения, уже не так существенно, как это назвать. Хотя я и не считаю, что это – дело только вкуса. Мне кажется, что диалоговые модели не являются моделями аргументации, что при понимании аргументации как диалога теряется направление нашего исследования, и мы можем пройти мимо существенных вещей (как случилось с понятием представления адресата, значимость которого высветил именно монологический подход к аргументации). Однако сознавая это, мы можем пренебречь различиями в терминологии и вместе двигаться по пути, ведущему к состоятельной теории убеждающего общения, которая послужит основой эффективных моделей аргументации. И здесь мне только хочется согласиться с Д.В. Зайцевым, что такую сложную работу лучше делать коллективно, и выразить надежду, что исследовательский коллектив, сложившийся вокруг семинаров "Модели рассуждений" несмотря на различия исследовательских интересов (а, может быть, и благодаря им) сможет продвинуть эту интересную тему до построения работающей модели аргументации и убеждающего общения.

В.Н. Брюшинкин