

Д.В. Хизанишвили
РАЦИОНАЛЬНОСТЬ АРГУМЕНТАЦИИ С ТОЧКИ
ЗРЕНИЯ КОГНИТИВНОГО ПОДХОДА¹

В статье описывается когнитивный подход к аргументации, в рамках которого аргументация рассматривается как внутренняя структура убеждающего общения. Убеждение, или убеждающее общение, в свою очередь, является результатом абстракции от реального процесса общения. В соответствии с этим подходом по-новому ставится вопрос о рациональности аргументации и убеждающего общения: задаются критерии рациональности аргументации и убеждающего общения. Описывается специфика моделирования аргументации как инструмента выяснения степени ее рациональности.

The article describes cognitive approach to argumentation. Within the scope of this approach argumentation is considered as an internal structure of persuasion. Persuasion by-turn is the result of abstraction from the actual communication. In accordance with cognitive approach the question of rationality of argumentation and of persuasion is put in a new way. Peculiarity of argument modeling as an instrument of evaluation of argumentation's degree of rationality is described.

Ключевые слова: аргументация, аргументорика, рациональность, убеждение.

Keywords: argumentation, argumentorics, rationality, persuasion.

В результате исследований по проекту выработано целостное представление о той области знания,

¹ Статья содержит результаты исследований по проекту Российского гуманитарного научного фонда № 10-03-00798а «Когнитивный подход к аргументации».

которая занимается изучением рассуждений, направленных на убеждение кого-либо в чем-либо. С этой целью рассматриваются исходная абстракция и основной метод новой дисциплины, занимающейся как теоретическим, так и эмпирическим исследованием аргументации.

Научное изучение рассуждений начинается с Аристотеля. Именно он ввел в рассмотрение две главные дисциплины, которые — каждая со своей стороны — занимаются рассуждениями: логику и риторику. Логика с той поры претерпела многообразные изменения, превратившись в науку, постоянно расширяющую область изучаемых ею рассуждений. Риторика, несмотря на два тысячелетия ее развития — временами интенсивного, — так и осталась эмпирическим описанием приемов, которые применяются в более или менее успешных образцах убеждающей речи, учением об украшении речи и в лучшем случае — последовательной классификацией этих применяемых на практике способов убеждения. Дело в том, что в риторике так и не была сформирована подходящая система абстракций, которая обобщает первоначальные эмпирические или практические знания о предмете, превращая их в законы и правила, а также формирует и допустимый эмпирический базис теории.

В логике дело обстояло как раз наоборот. Логика очень рано сформировала исходную абстракцию: правильность рассуждений зависит только от формы этих рассуждений и не зависит от их содержания. Первоначальное абстрагирование от материи (содержания) рассуждений сразу же создало теоретический объект — автономную форму рассуждений, не зависящую ни от предметной области рассуждений, ни от того, каким образом мы осуществляем эти рассуждения. Размышляя над этой абстракцией, Кант создал концепцию логической формы, не зависящей ни от какой предмет-

ной области [см. 3]. В этом его поддержал Фреге. Начавшись с создания базисной системы символической логики — классической логики высказываний и предикатов, — дальнейшее развитие пошло по пути учета некоторых аспектов содержания рассуждений при помощи их формализации, т.е. обогащения базисного языка элементами содержания рассуждений, например модальными, временными и другими операторами, или правилами, передающими особенности некоторых процедур обращения с определенным родом высказываниями, как в динамической, паранепротиворечивой или немонотонной логике.

Однако логика способна учитывать компоненты содержания, только превращая их в компоненты формы. Поэтому логика, созданная Аристотелем в виде силлогистики, и ее последующие видоизменения вплоть до символической логики справедливо получили название *формальной*. Логика началась с абстракции очень высокого порядка, что сразу же лишило ее эмпирического базиса и затруднило сопоставление логических форм, систематизируемых логическими теориями с реальными рассуждениями, проводимыми людьми в науке и обычной жизни.

По замыслу Аристотеля между логикой как наукой высокого теоретического уровня и риторикой как изучением реальных способов убеждения, должна была располагаться промежуточная дисциплина, которую он начал развивать в «Топике» [подробнее об этом см. 9]. Однако эта предполагаемая дисциплина за два с половиной тысячелетия так и не приобрела сколько-нибудь определенного вида. В течение последнего века она стала называться теорией аргументации. Однако это название страдает значительной двусмысленностью. Во-первых, концепции, введенные в этой дисциплине, не являются в полной мере теориями, поскольку не определены исходные абстракции,

не проанализирована предметная область, не выявлены специфические методы исследования. Во-вторых, к этой дисциплине не подходит слово «теория» в единственном числе, поскольку мы имеем некоторое множество концепций. В-третьих, не определены условия принадлежности к этому множеству, а потому непонятно, что в него включать, а что нет. С этим диагнозом согласен, например, Франс ван Еемерен: «Исследования аргументации пока не привели к созданию признанной всеми теории аргументации. Современное состояние теории аргументации характеризуется сосуществованием нескольких подходов, значительно различающихся по степени концептуализации, охвату проблем и глубине их теоретической разработанности» [8].

Для того чтобы эта область исследования стала настоящей теоретической дисциплиной необходимо ответить на поставленные вопросы. С этой целью предлагается проложить русло для потока такого рода исследований, чтобы они обрели свое собственное место под солнцем, отличное как от логики, так и от риторики. Эту область исследований рассуждений будем называть *аргументорикой*. В отличие от логики эта дисциплина имеет эмпирическую часть и в отличие от риторики занимается построением теоретических моделей реальных рассуждений.

Общей чертой подходов к анализу аргументации, выходящих за пределы логики (внелогических подходов), является рассмотрение аргументации как акта общения или речевого акта. Человеческое общение, как правило, является диалогом, в котором все участвующие стороны активны. Теория общения обязана учитывать особенности этого диалога. Однако, говоря об аргументации, мы выделяем в качестве главного, определяющего именно аспект влияния одного лица на другое при помощи аргументов. В аргументо-

рике аргументация представляется в качестве средства убеждения или убеждающего общения, при рассмотрении которого из диалога абстрагируется влияние одной стороны на другую с целью изменения убеждений последней. Исходная абстракция аргументорики — односторонность влияния одного лица, вступающего в коммуникацию, на другое лицо. Аргументорика абстрагируется от влияния убеждающего (субъекта убеждения) лица на самого себя в процессе убеждения и от влияния убеждаемого лица (адресата убеждения) на убеждающего. В исходные абстракции аргументорики входит изменение системы убеждений (а, следовательно, содержания психики) адресата убеждения и не входят изменения содержания психики субъекта убеждения. Аргументорика абстрагируется от изменений субъекта, и это создает ее предмет. В реальных процессах общения, конечно, изменяются убеждения и структура психики субъекта убеждения, но аргументорика этого не учитывает, сосредоточиваясь только на изменении системы убеждений и соответствующих изменениях содержания психики (если это необходимо для изменения системы убеждений) адресата убеждения. Таким образом, убеждение — это такое общение, которое абстрагирует из диалога влияние одной стороны на другую с целью изменения системы убеждений последней. Это одностороннее воздействие образует исходную абстракцию аргументорики, отделяет исследования, ведущиеся в ее рамках от исследований, выполненных в русле других сходных дисциплин, логики, риторики, теории коммуникации, когнитивных наук.

Аргументация, в свою очередь, абстрагируется не только от влияния второй стороны диалога, но и от самого адресата убеждения; она полностью переводит процесс изменения убеждений в сознание лица, изменяющего убеждения. Таким образом, 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.

Предмет аргументорики — коммуникативные процессы, состоящие в изменении убеждений одного лица другим, в которых не учитывается активная роль лица, убеждения которого изменяются. В рамках этого предмета различные теории аргументации строят свои объекты, т.е. определенные конкретизации исходной абстракции аргументорики, выделяя те факторы, которые оказывают решающее влияние на изменение убеждений лица, которому адресована аргументация. Выделение аргументорики как области знания объясняет, почему до сих пор не образовалось общепризнанной теории аргументации. Это желание получить общепризнанную теорию как раз и связано с неразличением области знания и теорий в рамках этой области знания. Представляется, что само название дисциплины «Теория аргументации» и привело к возникновению этого стремления получить общепризнанную теорию. Иначе говоря, отождествление целой области знания с отдельной теорией в ее рамках знания породило неоправданные ожидания общепризнанной теории в этой области знания.

Уже одно осознание того, что аргументорика представляет собой дисциплину, отличную от логики, риторики и других сходных областей знания, приводит к лучшей ориентации конкретных исследований аргументации. К примеру, чисто логические модели процессов аргументации не являются исследованиями по аргументорике, поскольку в них не учитываются ментальные состояния лица, которому адресована аргументация. Логические модели дают нам знания о логических отношениях высказываний, встречающихся в

процессе аргументации, но не являются моделями самого процесса.

В рамках аргументорики возможно существование множества конкурирующих теорий или моделей аргументации, по-своему конкретизирующих исходную абстракцию аргументорики. Например, модель аргументации Стивена Тулмина в структуре аргументации учитывает предвосхищение возможных возражений адресата аргументации (Rebuttal). Это – конкретизация исходной абстракции аргументорики, придающая модели Тулмина своеобразие и делающая ее одной из аргументорических теорий. Эти теории или модели могут конкурировать, сменять одна другую и т.п., как в любой научной дисциплине. Определение единого дисциплинарного поля помогает осознать, что многообразие конкурирующих теорий или моделей аргументации представляет собой нормальное явление в рамках одной дисциплины, и нет необходимости добиваться создания единой теории аргументации.

Аргументорика как исследовательская дисциплина характеризуется используемыми методами. Вряд ли существуют специфические методы аргументорики, отличные от методов логики, риторики, когнитивных наук. Однако есть аспект этих методов, который создает своеобразие аргументорических исследований и который связан с исходной абстракцией аргументорики. Основным методом аргументорики является метод моделирования. Он предполагает установление моделируемого объекта (оригинала), моделирующего объекта (модели), средств моделирования, отношения подобия между оригиналом и моделью. Проблема моделирования аргументации – вопрос о возможности построения такой модели аргументации, которая воспроизводила бы основные характеристики аргументации в исходном тексте и не была бы слож-

нее, чем сам анализируемый процесс. Осознание этой проблемы связано с пониманием того, что такое модель аргументации, каковы ее формальные и содержательные особенности. Под моделью обычно понимают физическую или знаковую систему, воспроизводящую характеристики оригинала, существенные для решения поставленной задачи. Это означает, что нам нужно составить представления, во-первых, об оригинале, во-вторых, о задаче, решаемой в моделировании и, в третьих, о тех характеристиках оригинала, которые подлежат воспроизведению моделью аргументации.

Аргументация является компонентом процесса изменения убеждений адресата убеждающего общения под влиянием субъекта убеждающего общения, имеющие место в реальных актах общения и выраженных в устной или письменной речи. Выделение влияния одного лица на другое означает, что акты убеждающего общения уже являются абстракцией от реального процесса общения. Выделение из убеждающего общения аргументации означает еще один акт абстракции, приводящий к построению идеализированного объекта. Оригинал аргументации уже представляет собой абстрактный объект, превратившийся в объект самостоятельного рассмотрения одну из сторон реального процесса живого человеческого общения. При построении модели мы отвлекаемся от многих факторов реального процесса общения, что и составляет залог успеха моделирования. Одновременно это означает, что модель в определенных существенных отношениях должна быть проще моделируемого акта аргументации. Иначе говоря, аргументация должна быть еще абстрагирована из текста, и совершается это в свете наших априорных представлений об аргументации [подробнее об этом см. 10].

В этом отношении моделирование аргументации в тексте есть одновременно творческий акт ее кон-

струирования, метасубъект (субъект моделирования) впервые строит саму аргументацию, выделяя ее из убеждающего общения. Тогда решаемая задача сводится к требованию построения идеализированного объекта — аргументации, содержащейся в убеждающем общении (например, в тексте).

В таком случае моделирование аргументации разбивается на следующие компоненты, соответствующие компонентам структуры аргументации: (1) Модель субъекта — это система знаков, воспроизводящих структуру и содержание представлений субъекта, предназначенных изменять систему убеждений адресата. (2) Модель представления адресата — это система знаков, воспроизводящих структуру и содержание представления адресата, формируемого субъектом. (3) 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. Выбор языка моделирования представляет собой сложную содержательную проблему, решение которой зависит от оригинала моделирования, т.е. от актов убеждающего общения и абстрагирования из него собственно аргументации. Понимание того, что аргументация есть идеализированный объект, выделяемый из убеждающего общения при помощи системы абстракций, вносит

много нового в проблематику моделирования аргументации. Можно даже сказать, что аргументация создается в процессе ее моделирования, что моделирование и есть акт изолирующей абстракции, впервые порождающий аргументацию в чистом виде.

В отличие от теории аргументации аргументорика включает в себя также и эмпирическое исследование аргументации. Исследователь в области аргументорики имеет дело с областью процессов общения, производящих убеждения. Его главная проблема заключается в неисчерпаемости и неоднородности такого рода области. Логика избавляется от этой проблемы, представляя эти процессы общения в виде рассуждений и начиная с абстракции, согласно которой хорошие (правильные) рассуждения отличаются от плохих (неправильных) только на основании их формы, которая может быть представлена в некотором стандартном (в пределе — формализованном) языке. Тем самым достигается однородность области исследования, а исследование приобретает чисто теоретический характер. Однако цена такой абстракции — отвлечение от реального хода рассуждений и от их цели. Рассуждение направлено на убеждение некоторого лица, а это означает, что оно связано с внутренней организацией этого лица. Не учитывая внутренней организации, мы не можем решить, успешными или нет, были предъявленные адресату аргументы. Введение в контекст исследования цели рассуждений сразу же делает нашу область неопределенной и неоднородной. Построение теории требует однородности исследуемой области, иначе невозможно сформулировать хотя бы один теоретический закон.

Что же такое неоднородность области исследования? Это — неупорядоченное множество однородностей. Иначе говоря, перед субъектом мыслящим неопределенную и гетерогенную область исследования

встает задача выделения каких-то однородностей, которые позволят сформировать эмпирический базис его теории и определяют тот запас теоретических положений, которые составят основу теории. Такая неоднородность области исследования, выражающаяся в множестве рассуждений, не сводимых друг к другу по своей убедительности в силу разнообразия способов внутренней организации адресатов аргументации, является основой плюрализма теорий аргументации. *Нет теории аргументации, есть теории аргументации.* Эти теории могут отличаться друг от друга областями анализируемых рассуждений (философские, юридические, обыденные и т.п.), степенью подробности анализа внутренней организации субъекта и адресата аргументации, допустимыми средствами моделирования рассуждений, порождающих убеждения.

Современный уровень развития аргументорики, правда, еще вряд ли позволяет говорить о хорошо построенных теориях аргументации, скорее, мы имеем дело с концепциями и моделями. Среди этих концепций выделяются когнитивные концепции (Р. Абельсон [1], В.М.Сергеев [11, 2], С.Тулмин [14]), риторические (Перельман и Ольбрехт-Тытека [13]), прагматодialeктические [12], неформальная логика [7] и другие. Одной из моделей аргументации в рамках аргументорики является системная модель аргументации [4, 5].

Методологический анализ представлений об аргументорике позволяет уточнить ряд обычных характеристик аргументации и сходных с ней процессов, в частности такую характеристику процесса убеждения как рациональность. Существенной чертой аргументорических исследований является рассмотрение аргументации в более широком контексте — в среде убеждающего общения. Поскольку убеждение и аргументация как его компонент являются прагматиче-

скими процедурами, направленными на изменение системы убеждений адресата, то рациональность в рамках аргументорики понимается в прагматическом аспекте. А этот аспект рациональности связан с понятием целесообразности. Иными словами, касающийся любой прагматической процедуры вопрос «в каком случае эта процедура рациональна?» можно перефразировать следующим образом: «при каких условиях данная процедура достигает поставленной цели?». Понимаемую таким образом рациональность мы будем называть прагматической.

Цель убеждающего общения — изменение системы убеждений адресата. Убеждающее общение — сложный процесс, в который входит опора как на сознательные, так и на бессознательные компоненты психики адресата. Конечно, мы можем выделить идеализированные полюса такого общения — убеждения, опирающиеся только на сознательные компоненты, и убеждения, опирающиеся только на бессознательные компоненты психики². Последнее будем называть внушением. Охарактеризовать рациональность убеждающего общения можно путем указания на специфику типов целевой установки субъекта в первом и втором случаях. Если целевой установкой субъекта является изменение убеждений адресата на основаниях, известных самому адресату, то такую целевую установку субъекта будем называть рациональной установкой. В том случае, если субъект пытается произвести изменения в системе убеждений адресата, основания которых неизвестны адресату, то подобный вид убеждающего общения назовем внушением, а установку субъекта — иррациональной.

Хотя следует заметить, что в чистом виде воплотить иррациональную установку в жизнь представляется невозможным. В любом случае в изменении си-

² В системной модели аргументации это — опоры убеждений.

стемы убеждений участвуют сознательные структуры, хотя бы способы интерпретации речи субъекта убеждения. Однако только наличие у субъекта рациональной установки не делает еще убеждающее общение рациональным.

Для более точной характеристики рациональности убеждающего общения введем еще одну дихотомию: рациональное/нерациональное. Для того чтобы получить ответ на вопрос о рациональности убеждающего общения, необходимо выяснить, на основании каких аспектов его можно оценивать как рациональное или нерациональное. Поскольку убеждающее общение является прагматической процедурой, то таковыми факторами будут конечные его результаты. Итогами убеждающего общения могут быть следующие четыре альтернативы:

- 1) происходит смена убеждений адресата и либо
 - а. адресат осознает основания смены убеждений, либо
 - б. адресат не осознает оснований смены убеждений;
- 2) смены убеждений не происходит и либо
 - а. адресат видит веские основания для сохранения исходных убеждений, либо
 - б. адресат не осознает причин для сохранения исходных убеждений.

Успешное достижение поставленной субъектом цели, т.е. изменение адресатом системы своих убеждений, свидетельствует об эффективности убеждающего общения. Успех в виде смены адресатом своих убеждений, однако, не делает убеждающее общение рациональным. Убеждающее общение может быть успешным, не будучи рациональным, и рациональным, не будучи успешным: рациональность убеждающего общения не сводится к его эффективности. Рациональным убеждающее общение делает второй фактор, вы-

ражающий его итог — осознанность оснований смены или сохранения убеждений. Этот аспект убеждающего общения не просто отражает рациональную установку субъекта: он позволяет процессу убеждения состояться как таковому и, соответственно, дает нам критерий его рациональности.

В итоге мы получаем определение рационального убеждающего общения: рациональным называется такое убеждающее общение, при котором основания смены или сохранения убеждений полностью осознаются адресатом убеждения. Аналогичным образом мы будем называть убеждающее общение нерациональным, если основания смены или сохранения убеждений адресатом полностью не осознаются. Очевидно, однако, что в реальности случаев, при которых убеждающее общение было бы полностью рациональным, как и случаев полностью нерационального убеждения, не бывает. Ввиду этого можно говорить о том, что рациональность и нерациональность являются противоположными полюсами убеждающего общения, реальные ситуации которого располагаются между этими полюсами и практически никогда их не достигают.

Аргументация является абстракцией второго уровня от реального процесса общения. Помимо влияния адресата, мы также абстрагируемся и от самого реального адресата, заменяя его ментальной структурой — представлением адресата [см. 6]. Ввиду этого осознанность адресатом оснований смены убеждений, очевидно, не может выступать в роли критерия рациональности аргументации. Тем не менее, она все же будет иметь ключевое значение при оценке аргументации с точки зрения ее рациональности в качестве следствия рациональной установки субъекта. Именно от рефлексивной установки на осознанность оснований смены убеждений зависит выбор субъектом средств аргументирования. Данная установка инициирует

субъекта к попытке построить аргументацию таким образом, чтобы

- аргументы опирались только на осознаваемые адресатом компоненты его психики;
- целевое убеждение логически, когнитивно или риторически следовало из системы аргументов;
- связи между системой аргументов и целевым убеждением были явно выраженными.

Аргументация, которая отвечает данным требованиям, может быть признана рациональной.

Еще одним важным вопросом, касающимся предмета данной статьи, является вопрос о соотношении способов установления рациональности и эффективности убеждающего общения и установления рациональности аргументации. Наиболее простым среди них является способ выяснения того, был ли процесс убеждения эффективным или нет. В качестве инструмента для этого может выступить простое обращение к адресату с соответствующим вопросом в расчете на его честность или же наблюдение за его действиями. Гораздо сложнее обстоит дело с рациональностью убеждения. Выяснить, было ли убеждающее общение рациональным, может позволить только сложная вопросно-ответная процедура, базирующая на глубоких знаниях в области психологии. Однако ни способ определения эффективности убеждающей коммуникации, ни способ определения ее рациональности не входят в поле аргументорики. Методология определения рациональности аргументации, напротив, есть непосредственная задача аргументорики. Методом проверки рациональности аргументации является построение модели аргументации.

Моделирование аргументации состоит в построении модели субъекта убеждения, модели представления адресата и модели порождения системы аргументов. Получившаяся в результате моделирования аргу-

ментации знаковая структура выявляет последовательность построения субъектом системы аргументов, эксплицируя являющиеся скрытыми на стадии осуществления аргументации опорные суждения³, связи между ними, а также между ними и целевым суждением. В результате построения модели аргументации должна получиться схема, по структуре напоминающая логическое дерево аргументации или когнитивную карту. В ней целевое убеждение, представленное в виде целевого суждения, выводится либо непосредственно из опорных суждений, выражающих опоры аргументации, либо посредством суждений, логически, когнитивно или риторически связанных с опорными суждениями. Проецируя три приведенных выше требования к аргументации на ее модель, можно четко сформулировать формальные критерии рациональности аргументации.

1. В качестве посылок модели системы аргументов могут выступать только опорные суждения. Будем называть их исходными суждениями системы аргументов.

2. Целевое суждение прямо или опосредованно должно следовать из исходных суждений.

3. Ни одно из производных суждений, соединяющих исходные суждения и целевое суждение, не должно оставаться необоснованным. Иначе говоря, всякое производное суждение должно логически, риторически или каузально прямо или опосредованно следовать из исходных суждений.

Возможность построения такой модели аргументации свидетельствует о рациональности аргументации, невозможность построения такого рода модели

³ Опорными будем называть суждения следующих двух видов: 1) оценочные суждения, получающиеся путем приложения опор убеждения (ценностей, интересов, психологических установок) в виде предикатов образующихся суждений к объектам модели мира; 2) суждения, строящиеся из объектов, свойств, отношений модели мира и их обобщения.

говорит о нерациональности или частичной рациональности аргументации.

Список литературы

1. *Абельсон Р.* Структуры убеждений // Язык и моделирование социального взаимодействия / Под ред. В.В. Петрова. 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. С. 104–119.
3. *Брюшинкин В.Н.* Парадигмы Канта: логическая форма // Кантовский сборник. Вып. 10. Калининград: Калининградский гос. ун-т, 1985. С. 30–40.
4. *Брюшинкин В.Н.* Системная модель аргументации // Трансцендентальная антропология и логика: Труды международного семинара «Антропология с современной точки зрения» и VIII Кантовских чтений. Калининград: Калининградский гос. ун-т, 2000. С. 133–155.
5. *Брюшинкин В.Н.* Обобщенная системная модель аргументации // Аргументация и интерпретация. Исследования по логике, аргументации и истории философии: Сборник научных статей / Под ред. В.Н. Брюшинкина. Калининград: Изд-во РГУ им. И.Канта, 2005. С. 11–17.
6. *Брюшинкин В.Н.* Когнитивный подход к аргументации // Модели рассуждений – 3: когнитивный подход / Под общ. ред. В.Н. Брюшинкина. Калининград: Изд-во РГУ им. И.Канта, 2010. С. 9–27.
7. *Грифцова И.Н.* Логика как теоретическая и практическая дисциплина. К вопросу о соотношении

- формальной и неформальной логики. М.: Эдиториал УРСС, 1998.
8. *Еемерен Ф.Х. ван.* Современное состояние теории аргументации // Важнейшие концепции теории аргументации. СПб.: Филологический ф-т СПбГУ, 2006. С. 15.
 9. *Мигунов А.И.* Несколько замечаний о специфике раздела логического знания, называемого «Теория аргументации» // Модели рассуждений – 1: Логика и аргументация / Под общ. ред. В.Н.Брюшинкина. Калининград: Изд-во РГУ им. И.Канта, 2007. С. 37–49.
 10. *Мисюк А.В.* Моделирование аргументации: подход Стивена Тулмина // РАЦИО.ru. 2009. № 2. С. 145–151.
 11. *Сергеев В.М.* Структура политической аргументации в «Мелийском диалоге» Фукидида // Математика в изучении средневековых повествовательных источников. М.: Наука, 1986. С. 49–62.
 12. *Eemeren F. van, Grootendorst R.* A Systematic Theory of Argumentation. The Pragma-Dialectical Approach. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.
 13. *Perelman H., Olbrechts-Tyteca L.* The New Rhetoric: A Treatise on Argumentation. Notre Dame: University of Notre Dame Press, 1969.
 14. *Toulmin S.* The Uses of Argument. Cambridge, Mass.: Cambridge University Press, 2007.

Об авторе

Давид Васильевич Хизанишвили – ассистент кафедры философии Балтийского федерального университета имени Иммануила Канта, khizza@gmail.com.

About author

David Khizanishvili, assistant lecturer, Department of Philosophy, Immanuel Kant Baltic Federal University, khizza@gmail.com.