

СИЛЬНЫХ АРГУМЕНТОВ НЕТ.¹

Довод к палке традиционно считается ошибкой аргументации, однако за привычностью такого подхода, как правило, нет понимания причин его ошибочности, что, в свою очередь означает, что канон, отклонением от которого является такая ошибка, еще до конца не изучен. В этой статье я намерена показать, что такой разновидности доводов как аргумент к силе, строго говоря, не существует, в том смысле, что сила и угроза, выраженные вербально, могут быть использованы как средства давления или подталкивания, применяемые одним агентом к другому с тем, чтобы склонить последнего к определенной программе действий, однако в этом случае речь идет не об убеждении, но об иных речевых действиях. Иначе говоря, довод к палке как средство убеждения недопустим, однако может эффективно применяться в других, помимо аргументативного, вербальных взаимодействиях.

Baculine argument is traditionally considered as an argumentation error, but, as a rule, it does not imply the understanding of the reasons of its erroneousness, which means that the canon, such error is a deviation from, has not been fully studied yet. In this article, I am going to show that such type of argument does not, strictly speaking, exist in that sense that verbally expressed force and threat can be used as means of pressure or stimulation applied by one agent to the other in order to incline the latter to a certain action programme, but in this case we deal with other speech actions rather than with persuasion. In other words, the baculine argument is not acceptable as means of persuasion but it can be effectively used in other, different from argumentation, verbal interactions.

Ключевые слова: *аргумент к силе, прагматика, формальная диалектика, диалог, теория речевых действий, пари Паскаля.*

Keywords: *baculine argument, formal dialectics, pragmatics, speech act theory, dialogue, Pascal's wager.*

«Бог есть или Бога нет. Но на которую сторону мы склонимся? ...Разум здесь не при чем, он не может указать вам выбора. Поэтому не говорите, что сделавшие выбор заблуждаются, так как ничего об этом не знаете... Так как выбор сделать необходимо, то посмотрим, что представляет для вас меньше интереса: вы можете проиграть две вещи, истину и благо, и две вещи вам придется ставить на карту,

¹ Исследование поддержано РГНФ, проект № 08-03-00552а.

ваши разум и волю, ваше познание и ваше блаженство; природа же ваша должна избегать двух вещей: ошибки и бедствия. Раз выбирать необходимо, то ваш разум не потерпит ущерба ни при том, ни при другом выборе. Это бесспорно; ну, а ваше блаженство? ...Чем вы рискуете, сделав такой выбор? Вы станете верным, честным, смиренным, благодарным, творящим добро человеком, способным к искренней, истинной дружбе. Да, разумеется, для вас будут заказаны низменные наслаждения — слава, сладострастие, — но разве вы ничего не получите взамен? Говорю вам, вы много выиграете даже в этой жизни, и с каждым шагом по избранному пути все несомненное будет для вас выигрыш и все ничтожнее то, против чего вы поставили на несомненное и бесконечное, ничем при этом не пожертвовав.» Б.Паскаль. «Мысли».

Известное пари Б.Паскаля ставит перед человеком задачу: нужно принять важное решение, избрав одну из альтернатив – верить или не верить в Бога. При этом Паскаль предупреждает, что разум здесь не поможет, однако выбор все же придется сделать, исходя из последствий, наступающих в случае принятия первой или второй альтернативы. Почему Паскаль считает, что разум не может указать выбора в этом вопросе? Разве рассмотрение последствий, взвешивание их, не есть работа разума?

Рискну предположить, что Паскаль имеет в виду следующее. Изучение альтернатив в данном случае есть оценивание выигрыша и проигрыша, наступающих, соответственно, при избрании одного или другого пути. Разум здесь не помощник, потому что речь идет не об отыскании истины путем умозаключения,² что составляет первейшее его предназначение, но о выгоде и удобстве (комфорте) в жизни, а также угрозе их лишиться по причине избрания неверного плана личных действий. Иными словами, Паскаль говорит об оценочном суждении, и значит, о вероятностном знании, или знании, принимаемом без доказательства в силу невозможности доказать.

² «Мы познаем истину не одним разумом, но и сердцем; этим-то последним путем мы постигаем первые начала, и напрасно старается оспаривать их разум, который тут совсем не у места... Начала чувствуются, а суждения выводятся — то и другое с уверенностью, хотя и различными путями. Смешно со стороны разума требовать у сердца доказательств его основных начал, чтобы согласиться с ними, как одинаково смешно было бы сердцу требовать у разума чувствования всех делаемых им заключений, чтобы принять их». [19]

Способом обоснования для такого принятия выступает аргумент «к последствиям» *ad consequentiam*, разновидностью которого часто считают аргумент к силе.³ Иногда такие рассуждения считают разновидностями практических силлогизмов, увязывая их с принятием решений. [35, С. 68] Рассмотрим, в чем суть этих доводов.

Аргумент «к последствиям» (далее AdC) обычно имеет позитивную форму:

Если А, то В
В желательно (следует сделать)
Значит, А.

или негативную форму:

Если А, то В
В нежелательно (недопустимо, запрещено)
Значит, неверно, что А.

Ошибочность такого довода состоит в том, что оценочное суждение во второй посылке выдается за факт, и поскольку форма рассуждения – правильная, то предлагается принять А (неверно, что А). [5, С. 97]

Аргумент «к палке» *ad baculum*, или аргумент «к силе» (далее – AdB), - это использование какого-либо давления, психологического, физического или иного, на участника в диалоге с целью принудить его принять некоторую точку зрения. Большинство учебников по логике и основам аргументации однозначно квалифицируют такой довод как ошибочный.

Схема AdB такова:

Если агент Х принимает (высказывание) А, то агент Y выполняет S
S есть санкция для Х
Значит, Х не следует принимать А.

Вместе с тем приемлемость и неприемлемость таких доводов специалисты по логике и аргументации оценивают по-разному.

В данной статье я намерена показать, что такой разновидности доводов как AdB, строго говоря, не существует вовсе, в том смысле, что

³ См, например, http://en.wikipedia.org/wiki/Argumentum_ad_baculum (09.11.2009).

(1) сила и угроза, выраженные вербально, могут быть использованы как средства давления или подталкивания, применяемые одним агентом к другому с тем, чтобы склонить последнего к определенной программе действий, однако в этом случае речь идет не об убеждении, но об иных речевых действиях. Вследствие этого, AdB как средство *убеждения* недопустим;

(2.1) так называемый «благоразумный» (prudential) аргумент не является *аргументом*, но есть разновидность AdB, и в силу (1) недопустим;

(2.2) доводы к последствиям, к группе которых часто относят AdB, есть допустимый прием аргументации, однако AdB не является разновидностью довода к последствиям;

(3) критерием легитимности AdB является вид вербального взаимодействия (диалог), в частности, корпус его прагматических правил.

Применительно к пари Паскаля это означает, что мы имеем дело с AdC, но не с AdB, потому что ключевым моментом для AdB выступает угроза давления, выдвигаемая одним из агентом другому персонально. В пари Паскаля есть угроза нежелательных последствий, однако она касается всех людей, т.е. универсализуема.⁴

В отечественных исследованиях, насколько мне известно, предметом изучения AdB пока не стал. Сведения об этой разновидности доводов на русском языке можно почерпнуть из учебников по логике и аргументации, где излагается преимущественно стандартный подход в этом вопросе[10, С. 313]⁵.

Суть стандартного подхода состоит в том, что всякий случай использования AdB считают некорректным приемом в споре в силу того, что это угроза силового воздействия. Причины некорректности при этом специально, как правило, не обсуждаются и эксплицитно не указываются. Именно в этом Ч.Хэмблин видел основной недостаток стандартного подхода. Он считал, что для всех случаев, когда

⁴ О процедуре универсализации см. [16, С. 51-68] Суть ее состоит в том, что агент, выдвинувший спорный довод, обязан в аргументативном поддиалоге предложить эффективную стратегию, отличную от первоначальной, включающую все уже имеющиеся позиции сторон в данном диалоге, а также данный довод. В противном случае, спорный довод считается недопустимым.

⁵ В 11, С. 43, 373 AdB отнесен к некорректным приемам убеждения, используемым преимущественно в споре (эристике).

в рассуждениях встречается данный спорный прием, причины неприемлемости ошибочных приемов должны быть одинаковыми, то есть налицо должна быть повторяемость несоблюденных правил [26, С. 154].

Вместе с тем, во мнениях об AdB отечественных логиков и исследователей аргументации можно условно выделить две тенденции. Сторонники одной считают AdB некорректным приемом, недопустимым в принципе, так что ни один случай его употребления не может считаться приемлемым. Последователи другой тенденции усматривают некоторые основания, по которым AdB надлежит признать недопустимым, и таких оснований, в частности, можно выделить два: нерелевантность AdB тезису аргументации или его необоснованность (неистинность).

В логике, где выявление несоответствия канону однозначно выводит такое рассуждение за границы валидности, проблемы систематичности ошибок не возникает. В самом деле, если имеется нормативный (прескриптивный) канон [2, С.13], то он носит строго предписывающий характер, и тогда любое отклонение от него есть ошибка. Тем самым получается, что систематичность нарушения есть следствие строгого характера самого правила.

Иначе обстоит дело, когда люди вступают в речевое взаимодействие с различными целями, среди которых цели убеждения далеко не единственные [17, С. 590-595]. Для убеждающего диалога правила сформулированы путем «смягчения» логических правил, поскольку считается, что убеждение как цель аргументации и отыскание истины как цель построения логически корректного рассуждения достаточно близки. Для других видов диалогов имеются лишь приблизительные кодексы процедурного ведения диалога, а также ряд конкретных рекомендаций относительно недопустимых приемов [4, С. 203 и далее]. Таким образом, несмотря на то, что некоторые из правил речевых взаимодействий носят прескриптивный характер, общая направленность кодексов процедурного ведения диалогов, скорее, регулятивная. С другой стороны, на современном этапе выявление процедурных правил диалогов все еще представляет собой актуальную исследовательскую задачу.

В частности, двигаясь в этом ключе, желательно было бы сформулировать правило или корпус правил, нарушение которых приводит к данному типу

ошибочных приемов, наподобие того, как это сделано в логике. Для AdB, принадлежащего корпусу неформальных ошибок, таким каноном представляется вид вербального взаимодействия (диалога), и следовательно, конститутивные и регулятивные правила, действующие в нем.

Вернемся к мнениям отечественных исследователей об AdB. Ю.В. Ивлев видит AdB разновидностью ошибки, связанной с необоснованной ссылкой на авторитет, которая, в свою очередь, есть нарушение правила обоснованности аргументов [12, 220-221]. Данное правило, по мнению Ивлева Ю.В., регулирует процедуру аргументации; иных разграничений вербальных взаимодействий не проводится.

В.И. Кириллов и А.А. Старченко полагают, что AdB есть нарушение правила демонстрации (обоснования) «мнимое следование», что происходит, когда вместо обоснования тезиса приводят логически не связанный с тезисом аргумент, т.е. прибегают к внелогическому принуждению. При этом авторы считают, что ошибки «мнимого следования» случаются, в основном, в дискуссиях и спорах, но не в доказательствах [13, С. 236].⁶

Схожей позиции придерживаются Сальников В.П., Назаренко А.Ф., Караваев Э.Ф., полагая, что AdB есть ошибка «мнимого следования», однако ни паралогизмом, ни софизмом такие аргументы не являются, потому что применение угрозы выводит их за рамки логики. Вместе с тем, такие аргументы, отмечают авторы, часто бывают эффективным приемом аргументации [20, С. 206].

И.А.Герасимова и Шипунова О.Д. считают AdB разновидностью аргументов «к человеку», при этом И.А.Герасимова отмечает, что последние иногда могут быть приемлемыми доводами [7, С. 133-134], а Шипунова О.Д. квалифицирует такие доводы в целом как некорректные приемы в аргументации [23, С. 164]. А.Д.Гетманова также расценивает AdB как подвид аргумента «к человеку», а причину его нелегитимности видит в нерелевантности тезису [8, С. 293].

Белорусский логик и исследователь аргументации В.И.Чуешов так же расценивает AdB как недопустимый прием в аргументации, отмечая при этом, что AdB имеет происхождение, схожее с другими апеллирующими аргументами [22, С.

⁶ См. также 14, С. 138. Замечу, что в книге 15, С. 150 таблица ошибок аргументации, в целом, та же, что и в издании 1990 г., однако AdB и некоторых других ошибок в ней нет.

167-169]. В другом учебнике белорусских авторов AdB считается эристическим приемом, нарушающим требование достаточности аргументов [1, С. 316-318].

Как видим, несмотря на то, что в отечественной литературе делаются попытки разграничить виды диалогов, причины нелегитимности AdB с этими разграничениями подчас не связаны и сводятся, в основном, к ошибкам релевантности и следования в аргументации и споре.

В зарубежной академической печати дискуссия о специфике AdB развернулась в 70х годах прошлого века и с той или иной степенью интенсивности продолжается до сих пор.⁷ Исходя из результатов, полученных участниками этой дискуссии, можно выделить два этапа в развитии представлений об AdB. Итогом первого этапа (70-80 – е гг) стал отказ от стандартного подхода к AdB.⁸ Следствием этого радикального изменения стало появление двух направлений, которые условно можно обозначить как этико-психологическое и диалого-прагматическое. Сторонниками последнего являются канадские исследователи Дж.Вудс и Д.Уолтон, а также А.Бринтон, Г.Джейсон, Ч.Килькопф. Позиции Уолтона близок подход представителей голландской школы прагматодиагностики, возглавляемой Ф. Ван Еемереном. Последователи второго течения – М.Врин, Д. Ван де Вате, М.Кимболл.

На первом этапе дискуссии критическое отношение к стандартной трактовке AdB со стороны последователей и диалого-прагматического (ДП), и этико-психологического (ЭП) направлено было, в основном, на изложение сути этой ошибки в учебниках по логике и аргументации [34, С. 68-77],⁹ где часто такие ошибки расценивали как логические. При этом сторонники ДП считали, что причина неадекватности в анализе AdB кроится в том, что не берутся в расчет

⁷ Наиболее полная библиография дискуссий собрана в [29, С. 100].

⁸ Отмечу, что отказ от стандартной трактовки произошел в исследовательской печати. Учебно-справочные ресурсы, как русскоязычные, так и англоязычные, по-прежнему выдают трактовки, близкие к стандартному подходу. Например, http://en.wikipedia.org/wiki/Argumentum_ad_baculum, <http://philosophy.lander.edu/logic/force.html>, <http://www.fallacyfiles.org/adbacula.html> (11.11.2009). Аналогично дело обстоит и с учебниками. См., например, 24, С. 105, где AdB считается ошибкой релевантности, наряду с другими апеллирующими аргументами.

⁹ Работа 34 была мне недоступна, однако ее основные положения весьма подробно изложены самим Уолтоном в 38, С. 68-77.

прагматические характеристики апеллирующих аргументов (вид диалога, диалектические и риторические цели сторон и пр.). Последователи ЭП упрекали стандартный в том, что не учитывается характер агента, ценностные аспекты его намерений, моральная оценка обстоятельств использования AdB.

На втором этапе дискуссия развернулась также в методологическом ключе: следует ли применять этические критерии для оценки приемлемости AdB, и если да, то как, какие именно и в каких случаях [29, С. 89-100], или же не следует. В последнем случае это означает, что этический анализ AdB является независимым от логического и прагматического, т.к. преследует другие цели и ориентируется на иные критерии [29].

Если предположить, что AdB относится к логическим ошибкам, то ошибочность его должна, во-первых, быть нарушением канонов логики, и во-вторых, это нарушение должно носить систематический характер, что, в свою очередь, означает, что всякий раз, когда используют AdB, нарушают тем самым какое-то логическое правило.

Логические ошибки бывают преимущественно двух видов. Некоторые из них могут носить структурный характер, и в этом случае ошибка проявляется в неверной форме рассуждения, т.е. заключение не следует с необходимостью из посылок. Кроме этого, возможно нарушение семантических постулатов, что происходит, когда посылками выступают неистинные высказывания или же такие, логическое значение которых нуждается в дополнительном прояснении. Таким образом, если бы AdB был логической ошибкой, то это было бы либо следствием специфической синтаксической формы, свойственной данному виду аргументов, либо высказывание, содержащее его, было бы всякий раз ложно или же таково, что определить его логическое значение затруднительно.

Вудс и Уолтон рассматривают следующий пример использования довода AdB:

(1) *Или я прав, или ты без машины сегодня вечером; тебе не хочется остаться без машины сегодня вечером, значит, я прав.*

Исследователи показывают, что данное рассуждение может быть вполне приемлемым доводом для обеих сторон. Пропонент, угрожающий респонденту запретом на пользование машиной вечером, полагает, по-видимому, что он имеет

право на вынесение такого запрета, а также что принятие его, пропонента, точки зрения оппонентом стоит того, чтобы дать (или не дать) своему запрету ход. Оппонент может предположить, что остаться без машины вечером – это большее неудобство, нежели принять правоту пропонента.

С другой стороны, легко можно представить ситуации, когда давление на оппонента носило бы чрезмерный характер, и этом случае (1) следовало бы признать недопустимым. Однако, как справедливо замечают Вудс и Уолтон, рассуждения пропонента и оппонента по поводу данного запрета никак не затрагивают безупречной логической формы примера:

Либо А, либо В, неверно, что В, значит, А,

которая остается неизменной независимо от того, считаем мы данный AdB приемлемым или нет. Аналогично обстоит дело и с семантическими требованиями. Проблема, следовательно, состоит не в том, в какой форме рассуждения используется высказывание, содержащее AdB. «Представляется, что ошибочность *ad baculum* следует искать не во внутренней логической структуре данного типа умозаключений, но в некотором смысле в том, как данное умозаключение используется в более широком контексте диалога, подразумевающего обмен, особого рода вербальный обмен, в который стороны вступают, преследуя какие-то цели» [34, С. 73].

После решительного отказа от стандартной трактовки AdB Вудс и Уолтон выдвинули идею о том, AdB – это разновидность «благоразумного» (*prudential*), или практического аргумента (силлогизма), нашедшую поддержку среди исследователей аргументации [27, С. 492]. Схематически практический силлогизм выглядит так:

Действие Y в большей степени отвечает цели агента X, нежели альтернативы Y, доступные X.

X желает достичь своей цели.

Следовательно, X следует реализовать Y.

Г.Джейсон подчеркивает, что слово «следует» в заключении практического силлогизма носит рекомендательный характер, а не предписывающий. Помимо практического силлогизма, считает Джейсон, имеется еще одна разновидность

«убеждения» неаргументативного характера – запрет, давление, команда. Такие способы взаимодействий люди применяют, когда на построение каких-либо рассуждений в целях убеждения нет времени или это невозможно. Например, когда необходимо немедленно устранить опасность и воспрепятствовать игре ребенка с электричеством, рассуждать неуместно, нужно *действовать* – прикрикнуть, оттолкнуть и т.п.

Для того, чтобы определить уместность использования неаргументативных средств воздействия, а также практического или логического аргумента, имеется негласное правило, на которое обычно полагается большинство разумных людей, пишет Джейсон. Это правило схоже с алгоритмом:

(x) для убеждения другого следует использовать логически корректные приемы;

(xx) если же это невозможно, допускается применение практического силлогизма;

(xxx) в случае, когда и это неприменимо, в ход идут внеаргументативные способы.

Таким образом, критерием применимости того или иного воздействия выступают этические принципы, что, в свою очередь, означает, что при анализе такого рода действий необходимо принимать в расчет когнитивную деятельность агентов [35, С. XXV-VI].

Практический силлогизм занимает пограничное положение между полностью рациональным логическим доводом и иррациональным (эмоциональным, психологическим и т.п.) командным воздействием.

Джейсон рассматривает такие примеры:

(a) (грабитель приставил пистолет к голове жертвы) Деньги или я стреляю!

(б) Я уверен, Вы согласитесь, сенатор, что наш проект заслуживает поддержки. Не забывайте, что наша организация насчитывает более миллиона членов, которые голосуют так, как мы им велим.

(с) Вы хотите умереть ужасной болезненной смертью?...Именно такова смерть от бери-бери – болезни, наступающей из-за дефицита витаминов. Защитите себя. Приобретайте эти витаминные препараты.

Примеры (а) и (б) Джейсон не считает разновидностями AdB, потому что (а) – вообще не аргумент, хотя и может быть сформулирован в виде практического силлогизма, а (б) – неубедителен, потому что суть лоббируемого предложения в нем не обсуждается. Только (с) есть недопустимый случай AdB, потому что это неаргументативное использование давления (подтасовывание фактов, вуалирование или, напротив, выпячивание информации и т.п.) с целью вызвать панику, причем в отличие от (а) угроза здесь вполне может быть, а чаще всего и бывает, не реальная, но искусственно создаваемая, вследствие чего такой довод является ошибкой.

В своей статье Джейсон приходит к следующим выводам: практический силлогизм – вполне приемлемое средство убеждения (воздействия), ошибочным является неаргументативное использование давления с целью вызвать панику, когда сам угрожающий не намерен активизировать (участвовать) в нежелательных для его собеседника последствиях.

Наиболее существенными в подходе Джейсона мне представляются два момента:

(i) аргументами в строгом смысле являются лишь логически корректные доводы; практические силлогизмы могут быть представлены как синтаксически корректные, однако они не соответствуют семантическим постулатам;

(ii) команды, запреты и иные способы давления не являются аргументами.

Особое внимание деятельностной стороне анализа AdB уделяет Ч.Килькопф [28, С. 2-5]. Он выделяет два типа AdB: дескриптивный и прескриптивный. Суть первого состоит в том, что под давлением оппонента принуждают принять некоторую точку зрения, тем самым признав истинным соответствующее высказывание пропонента. Второй тип AdB имеет место, когда оппонента угрозами подталкивают к определенному действию. Ошибочным Килькопф считает те случаи, когда нарушено требование релевантности аргумента, что, по его мнению, чаще случается, когда AdB интерпретируется как дескриптивный аргумент.

В фокусе внимание Д. Ван де Вате - психологические и риторические особенности использования AdB. Именно эти аспекты AdB он считает ключевыми,

подчеркивая, что изучение одной лишь внутренней структуры таких приемов неизбежно приводит к путанице и неясностям. Тем самым оказывается, что особый вес приобретает не пропозициональное содержание довода, но само действие, которое агент, применяющий его, намерен реализовать, а также конкретные обстоятельства этого действия [31, С. 43-60, 32, С. 177-179].

Нетривиальный вопрос в связи с использованием AdB ставит М. Врин [39, С. 89-95]. Он считает, что значительная часть социальной жизни людей состоит из ситуаций, которые можно рассматривать как угрозы и давление. При этом под угрозой Врин предлагает понимать всякое обусловливание действие, в том числе процесс торговли с целью получения наибольшей выгоды, а также принятие решения идти или не идти в супермаркет за покупками, с учетом цен на продукты в этом супермаркете и их необходимостью в данный момент. В числе прочих Врин приводит примеры:

(c) (человек самому себе) Я должен сделать это до обеда, иначе никакого десерта!

(d) Хозяин угрожает своему псу свернутым в трубку журналом, для того чтобы пес не делал нежелательных действий.

Можно ли считать эти случаи использованием AdB? Думается, можно со всей уверенностью утверждать, что и (c), и (d) есть либо описание процесса принятия решения, либо собственно реализации решения в действии (особенно (d)). Более того, (d) есть невербальное действие. Следовательно, и в том, и в другом случае, мы имеем дело не с аргументом, т.е. высказыванием, выполняющим функции обоснования по отношению к другому высказыванию, выражающему точку зрения; мы имеем дело с практическим силлогизмом, или благоразумным аргументом, или собственно действием.

Деятельностный аспект AdB для сторонников ДП и ЭП – своего рода необходимая пресуппозиция, ведь если бы можно было обойтись формальными средствами анализа AdB, то рассмотрение какого-либо контекста их применения (прагматического или этического) было бы излишним. Вместе с тем, стандартный подход был ориентирован как раз на формальные аспекты, следовательно, отказавшись от него, современные исследователи аргументации должны сначала ответить на вопрос, можно ли обновить формальные методы анализа AdB так,

чтобы они соответствовали задачам изучения апеллирующих аргументов, или же это невозможно. Казалось бы, только в случае избрания второй альтернативы можно приступить к обсуждению типов контекстов (прагматический, этический или какой-то иной).

На втором раунде дискуссии этико-психологическое и диалого-прагматическое направления проявились особенно отчетливо, однако не в силу того, что какая-либо из этих позиций была особенно сильной, ведь ни одна из них пока не привела к получению строгой процедуры оценки AdB. На этом же раунде дискуссии обнаружилось, что имеется третья позиция – назовем ее условно диалого-агентный подходом (ДА), представителем ее выступил Дж.Вудс. Показательно, что на втором раунде Вудс остался несколько в стороне от дискуссии между ДП и ЭП, предложив (в соавторстве с Д.Габбаем) считать диалоги, построенные на (грайсовом) принципе кооперации [9, С. 218-237] (Goody Two-Shoes Scheme of Argument)¹⁰ [36, С. 301-324] лишь одной из возможных моделей взаимодействия. Имеется и другая, основанная на антагонистических отношениях, где принципы кооперации не действуют, считает Вудс. Вместе с тем, для каждого вида можно разработать соответствующий формальный аппарат, если выявить, какую фоновую или иную информацию следует учесть именно в этом случае [37, С. 449-481]. Таким образом, на вопрос о том, возможно ли обновить формальные методы, представители ДП и ЭП ответили отрицательно [21, С. 301, 25, С. 91], а Дж.Вудс выступил с идеей обновления формальных процедур при помощи соответствующих контекстов, понимаемых в широком смысле.

Для анализа действий агентов в диалогах Вудс и Габбай считают необходимым рассматривать агентные структуры в когнитивном отношении, т.е. принимается положение о том, что в диалогах стратегии реализуют когнитивные агенты. Это означает, что для аргументации как кооперативного вида диалогового взаимодействия такая структура важна в меньшей степени, потому что при анализе

¹⁰ В названии «кооперативной» модели аргументации Вудс и Габбай иронично и метко использовали образ девочки-паиньки (Goody), действующий по принципу «и нашим, и вашим» (Two-Shoes) из одноименной английской сказки. Goody Two-Shoes стала нарицательным именем для притворно миролюбивого человека, желающего всем угодить.

аргументации мы обычно исходим из презумпции рациональности, в который включаем принцип кооперации [6, С. 7-9]. В известном смысле агент аргументации абсолютизируется, что сближает ее с классической и некоторыми философскими логиками, где агентные структуры не учитываются. Иначе обстоит дело с антагонистическими диалогами. Если использование практического аргумента еще может считаться основанным на презумпции рациональности, то для переговоров данная презумпция уже станет чрезмерным обобщением, использование которого может скрыть нужные для анализа дистинкции.

Помимо агентных структур Вудс исследует специфику формальных отношений (транзитивность, рефлексивность, монотонность и др.), подразумеваемых в различных логиках, включая индуктивные, и приходит к выводу, что имеется еще много возможностей для расширения понимания логического следования при помощи сочетания наборов базовых логических отношений и, в некоторых случаях, фоновой контекстной информации.

На втором раунде в дискуссии между Д.Уолтоном - сторонником ДП и Р.Кимболлом – представителем ЭП обобщение, весьма близкое к вышеупомянутому, проявилось в полной мере.

Кимболл считает, что AdB следует оценивать при помощи этических критериев, и в союзники берет И.Канта с его понятием морального поступка, не допускающего отношения к человеку как к средству, но только как к цели. В силу этого, пишет Кимболл, приемлемость и неприемлемость AdB «надлежит объяснять в терминах мотивов, целей и характера угрожающего, а также различать мотивы и цели, ради достижения которых применяются угрозы. Характер того, кто угрожает, есть критерий для выявления мягких или чрезмерных угроз» [29, С. 89]. Исследователь критикует позицию Д.Уолтона в связи с AdB и полагает, что анализ AdB, основанный на диалоговом подходе, хорошо объясняет, почему мягкое давление в некоторых ситуациях может быть вполне приемлемым, однако оказывается недостаточным там, где речь идет о жестких случаях.

В ответ на критику Кимболла Уолтон отмечает, что диалектика, развиваемая Уолтоном, позволяет судить о том, являются ли заключения, основанные на том или ином мотиве поведения, характере, ценностях, разумными, или нет. Уолтон считает, что диалектическая приемлемость заключения есть необходимая

составляющая его этической оценки, поскольку если аргумент неприемлем в диалоге как аргумент, то обсуждать его этическую ценность нет смысла, потому что нет аргумента как такового.

Как видим, ключевой момент дискуссии второго раунда – критерии приемлемости аргумента. Вудс и Габбай считают, что они должны быть формальными и предлагают агентный подход (и примыкающую к нему идею расширения понимания логического следования), при помощи которого можно различать вид взаимодействия, в котором допускается или не допускается аргументация как действие. Уолтон и Кимболл фокусируются собственно на аргументе, пытаясь сформулировать критерии для его приемлемости.

Вернемся к примеру (а) Джейсона. На мой взгляд, в этом случае говорить об *аргументе* к силе нельзя, потому что здесь нет аргументации. В этом примере мы имеем дело с комиссивным речевым действием со стороны грабителя (он обещает выстрелить), причем сигналом к выполнению этого обещания являются действия жертвы: если жертва принимает комиссив грабителя как успешное и эффективное действие (верит, что грабитель спустит курок), то оно остается без удовлетворения (не выполняется), и удовлетворяется в противном случае [18, С. 130-132, 3, С. 15]. Однако речевой акт аргументации это комплекс речевых действий, состоящий из ассертивов и комиссива [4, С. 119], в то время как в (а), как видим, ассертивов нет.

Кроме этого, только в (а) мы имеем дело с двумя агентами таким образом, что для эффективности и удовлетворительности комиссивного речевого действия первого, грабителя, необходимо участие конкретного и единственного второго агента, жертвы, причем статус второго агента был сознательно создан первым, в отличие от примеров (б) и (в).

Дополнительным подтверждением служит и то обстоятельство, что для аргументации необходимо, чтобы была выдвинута хотя бы одна точка зрения, чего, очевидно, в примере (а) нет.

Является ли пари Паскаля аргументацией? Определение весомости выигрыша и проигрыша не есть дело разума, по мнению Паскаля. Выше я предложила

понимать это в том смысле, что речь не идет о получении истинного заключения, но об оценке последствий избрания той или иной альтернативы для человека и его жизни. Тем самым получается, что принятие или непринятие некоторого высказывания как истинного может быть результатом аргументации, однако в этом примере ситуация другая. Паскаль не предлагает принять или не принять высказывание за истинное, но советует действовать либо одним образом, либо другим. Он показывает цену решения и предлагает приемлемый вариант, руководствуясь принципом благоразумия, однако он не говорит о том, что какое-то из высказываний, выражающих исходы, является истинным. Иными словами, Паскаль рекомендует своему читателю построить практический силлогизм на основе сформулированных им альтернатив. Поэтому мне представляется, что здесь мы имеем дело с торговлей, или по классификации Уолтона-Вудса, с переговорами, и значит, аргументации в пари Паскаля нет.

С легкой руки Дж. Остина и Дж. Серля прагматический подход в исследованиях аргументации за последние полвека стал классическим образцом феноменологического, или как осторожно его именуют логики, практического, поворота в логике. Согласно этому подходу, всякая вербализация осмысленного высказывания есть (речевое) действие. Таким образом, и аргументация есть действие, а также угроза, торговля, ссора и пр. Возвращаясь к различным случаям AdB, выделенным выше, - аргументация, практический силлогизм, или довод к последствиям, угроза, или прескриптивное понимание (комиссивное речевое действие) – можно сделать вывод, что только последний случай имеет непосредственное отношение к силе или угрозе, однако он не является аргументативным. Практический силлогизм можно считать угрозой в наиболее широком смысле, в смысле М. Врина, однако, встав на эту позицию, мы теряем возможность разграничить ряд важных для речевых взаимодействий аспектов, например, условие и угрозу. Поэтому я считаю, что практический силлогизм есть разновидность речевого действия, обращенного к универсальному (универсализуемому) агенту, в отличие от аргументации, которая обращена к абсолютному агенту, в силу чего Паскаль в своем пари предупреждает, что разум здесь не поможет. Получается, что практический силлогизм, если причислить его к AdB, либо перестает быть аргументом, потому что неуниверсален в смысле

адресата, не говоря уж о том, чтобы быть абсолютным, как в аргументации, либо перестает быть угрозой, т.к. выражает рекомендацию. Остается стандартная трактовка AdB, отброшенная еще на первом раунде дискуссии как неадекватная.

Таким образом, *аргументов* к силе нет, есть разные действия агентов в различных ситуациях. Приведет ли дальнейшая систематизация ситуаций и классификация агентов вербальных взаимодействий к тому, что и другие апеллирующие *аргументы* окажутся фикцией? [30, С. 509-522]

Литература.

1. Берков В.Ф., Яскевич Я.С., Павлюкевич В.И. Логика. Минск, 1998.
2. Бочаров В.А., Маркин В.И. Введение в логику. М., 2008.
3. Д.Вандервекен. Истина, пропозициональные установки и тождество пропозиций. // Логико-философские штудии, вып. 7. Спб, 2009.
4. Ф. ван Еемерен, Гроотендорст Р. Речевые акты в аргументативных дискуссиях. СПб, 1994.
5. Ф. Ван Еемерен, Р.Гроотендорст, Ф. Снук Хенкеманс. Аргументация: анализ, проверка, представление. СПб, 2002.
6. Ф. Ван Еемерен, П.Хоотлоссер. Аргументация и разумность. О поддержании искусного баланса в стратегическом маневрировании // Мысль. Вып. 6. СПб, 2006.
7. Герасимова И.А. Введение в теорию и практику аргументации. М. 2007.
8. Гетманова А.Д. Логика для средних учебных заведений. М, 1995.
9. Г.П.Грайс. Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. XVI. Общ. ред. Е.В.Падучевой. М., Прогресс, 1985.
10. Ивин А.А. Основы теории аргументации. М., 1997.
11. Ивин А.А., Никифоров А.Л. Словарь по логике. М., 1997.
12. Ивлев Ю.В. Логика. М., 1998.
13. Кириллов В.И., Старченко А.А. Логика. М., 1995.
14. Упражнения по логике. Под ред. Кириллова В.И. М., 1990.
15. В.И.Кириллов, Г.А.Орлов, Н.И.Фокина. Упражнения по логике. М., 2008.

16. Лисанюк Е.Н. Аргумент *ad hominem* с точки зрения логики // Логико-философские штудии. Вып.6. Под ред. Лисанюк Е.Н., Слина Я.А. СПб, 2008.
17. Лисанюк Е.Н. Правила и ошибки аргументации // (под ред.) Микиртумов И.Б., Мигунов А.И., Федоров Б.И. Основы логики и аргументации. М., 2010.
18. Дж. Остин. Как совершать действия при помощи слов? // Дж. Остин. Избранное. М., 1999.
19. Б.Паскаль. «Мысли» <http://vzms.org/pascal.htm> (13.11.2009)
20. Сальников В.П., Назаренко А.Ф., Караваев Э.Ф. (Под ред.) Логика. СПб, 2001.
21. Д. Уолтон. Аргументы *ad hominem*. М., 2002.
22. Чуешов В.И. Основы современной логики. Минск, 2003.
23. Шипунова О.Д. Логика и теория аргументации. М., 2005.
24. Copi I.M., Cohen C. Introduction to Logic. London, 1990 (8th edition).
25. Eemeren F. van and R.Grootendorst (2004). A Systematic Theory of Argumentation. Cambridge University Press, 2004.
26. Hamblin Ch. Fallacies. London, 1970.
27. Jason G. The nature of the argumentum *ad baculum* // Philosophia Vol 17 #4 Dec 1987.
28. Kielkopf Ch.. Relevant appeals to force, pity and popular pieties. Informal Logic 1980 (2).
29. Kimball, R. What's Wrong with *Argumentum ad Baculum*? Reasons, Threats, and Logical Norms // *Argumentation*. Volume 20, Number 1, February 2006, pp. 89-100(12).
30. Ripley. M. L. Arumentation Theorists argue if an Ad is Argument // *Argumentation* (2008) 22 (4).
31. Van der Vate Jr D. (1975a). Appeal to Force // *Philosophy and Rhetorics* (1975) 8 (1). PP. 43-60.
32. Van der Vate Jr D. (1975b). Reasoning and threatening. A reply to Yoos. *Philosophy and Rhetorics* (1975) 8 (3).
33. Walton D. A Reply to R.Kimball. www.dougwalton.ca/papers%20in%20pdf/07ThreatKIMB.pdf (09.11.2009)

34. *Walton D.* Scare tactics: arguments that appeal to fear and threats. Dordrecht, Kluwer Academic Publishers, 2000.
35. *Woods J.* (2004). The death of argument: fallacies in agent based reasoning. Dordrecht (Kluwer) 2004.
36. *Woods J., D.Gabbay* (2001). More on non-cooperation in dialogue logic \ Journal of IGPL (2001) 9 (2).
37. *Woods J., D.Gabbay* (2002). Formal approaches to practical reasoning. A survey \ Handbook of the Logic of the Argument and Inference. Ed. J.Woods, D.Gabbay et al. Amsterdam, Elsevier, 2002.
38. *Woods J., Walton D* (1976). 'Ad baculum'. Grazer Philosophische Studien 2, 1976.
39. *Wreen M.*. Admit no force but argument. \ Informal Logic (1988) 10 (2).

Елена Николаевна Лисанюк, кандидат философских наук, доцент, доцент кафедры логики С-Петербургского госуниверситета, elenalisanyuk@yandex.ru.

Dr. Elena Lisanyuk, Associate Professor, Department of Logic, Saint Petersburg State University, elenalisanyuk@yandex.ru.