

Другая тенденция, ставшая традиционной в классической риторике, связана с именем Аристотеля и содержанием его труда “Риторика”. В ней риторика рассматривается как учение, способствующее “находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета”, в то время как “каждая другая наука может поучать и убеждать только относительно того, что принадлежит к ее области”. Эта цель достигается путем применения логических умозаключений к “нетехническим”, по выражению Аристотеля, средствам убеждения, к которым он относит факты, свидетельства очевидцев, письменные договоры, клятвы и даже показания, полученные под пыткой. Эти средства даны нам, а не изобретены или построены нами, к которым относятся логические умозаключения. Нетрудно заметить, что в риторике Аристотеля логика используется как прикладное учение. и сам он явно отличает ее от Аналитики. Это объясняется тем, что в риторике для упрощения речи вместо полных силлогизмов применяются сокращенные их формы, а именно энтимемы, а индуктивные обобщения заменяются представляющими их примерами. Этот подход Аристотеля впоследствии стал основой традиционного взгляда на аргументацию как доказательного рассуждения. Но в работах великого грека, в частности в “Топике”, содержатся исходные идеи и другого направления исследований, в котором используются не доказательные, а правдоподобные рассуждения, названные им диалектическими.

Систематическую разработку эти идеи получили лишь в наше время в трудах главным образом основателя бельгийской школы Х.Перельмана. Изучая рассуждения, применяемые представителями гуманитарных профессий и практиками, Перельман вместе с Олбрехтс—Титекой заново переоткрыли ту часть логики Аристотеля, которую он называл диалектикой. Поэтому они озаглавили свой обширный трактат по аргументации как “Новую Риторику”. В отличие от Аристотеля они рассматривали более широкий класс правдоподобных рассуждений, а формальные доказательства совре-

менной математической логики и оснований математики вовсе исключают из области аргументаций потому, что последние имеют дело с чисто формальными доказательствами, в то время как теория аргументации использует только неформальные доказательства.

Важным новым понятием, вводимым Перельманом и другими теоретиками, является понятие аудитории, согласие от которой со своими утверждениями и доводами стремится получить аргументатор. Другой немаловажной особенностью современных подходов к аргументации является попытка построить более адекватную ее модель за счет введения дополнительных характеристик различных классов суждений и анализа их взаимоотношений в реальном процессе ведения спора или дискуссии. В качестве исходного образца многие исследователи берут судебный спор, где условия аргументации точно регламентированы и упорядочены соответствующими юридическими законами и процессуальными нормами. Особенно настойчиво такой подход защищает С.Тулмин, который считает логику, создаваемую для аргументации, обобщенной юриспруденцией. Такая логика должна, по мнению ряда теоретиков, не просто копировать юридическую модель, а выделить и обобщить наиболее существенные особенности аргументации, применяемой в разных областях теоретической и практической деятельности, в особенности гуманитарной.

В реальной практике аргументация осуществляется в тесной связи с другими компонентами убеждения. Еще Аристотель в своей “Риторике” указывал, что убеждение достигается, во—первых, характером и поведением оратора, во—вторых, его эмоциональным воздействием на слушателей, в—третьих, содержанием логических доказательств. Такое сложное переплетение психологических, этических, эмоциональных, стилистических, эстетических и т.п. факторов убеждения с логико—рациональными значительно затрудняет самостоятельное исследование и определение аргументации.

Во второй главе книги мы попытались специально обсудить место и специфику аргументации в общем контексте процесса коммуникации и убеждения. Если с наиболее общей точки зрения коммуникация рассматривается как любое информационное взаимодействие между объектами, то социальный подход конкретизирует этот взгляд и определяет коммуникацию как особую область человеческой деятельности. Коммуникация возникла и развивается обществом в целях взаимного обмена информацией, служащей для взаимопонимания и согласованного действия людей в различных областях человеческой деятельности.

Процесс **убеждения** составляет ту часть коммуникативной деятельности, которая носит ярко выраженный интенциональный характер, направленный на то, чтобы повлиять на изменение взглядов, мнений и поведения людей. Но это изменение взглядов и действий людей достигается не принуждением, связанным с насилием, ограничением свободы и жестким управлением действиями и поступками людей, а именно их убеждением. Последнее предполагает такое воздействие, при котором люди имеют возможность поступать по своему усмотрению, обладают свободой воли, могут сознательно и практически оценивать предлагаемые решения и доводы в их защиту.

Аргументация, в отличие от других форм убеждения, составляет его рационально—логическую составляющую, которая влияет на разум людей и потому оказывает более сильное и продолжительное воздействие на сознание и поведение людей. Она с самого начала ориентирована, во—первых, на логический анализ отношения между заключениями и аргументами, или доводами, применяемыми для этого рассуждения. Во—вторых, аргументация опирается на рациональный анализ и оценку данных, с помощью которых подтверждаются и обосновываются ее заключения. Если заключение выводится из аргументов по правилам логического вывода (дедукции), то ее называют демонстративной, доказательной или дедуктивной аргументацией. Во многих других случаях при-

водимые аргументы, или доводы, лишь в той или иной степени подтверждают или делают правдоподобными или же вероятными заключения. Поэтому такую аргументацию называют недемонстративной, правдоподобной или вероятной.

В нашей литературе, особенно в учебниках по логике, распространено мнение, что аргументация сводится к доказательным рассуждениям. По-видимому, такой взгляд объясняется прежде всего тем, что демонстративная, доказательная аргументация является наиболее убедительной формой обоснования утверждений, мнений и позиций, ибо она приводит к достоверным заключениям. В отличие от этого при недемонстративной аргументации заключения всегда являются лишь правдоподобными или вероятными и потому имеют частично обоснованный и неопределенный характер. Самое же главное заключается в том, что подобная аргументация существенно зависит от релевантных данных, а поэтому их результат не может оцениваться без ссылки на них. Тем не менее, без такой аргументации нельзя обойтись ни в гуманитарном исследовании, ни при принятии практических решений по многим важным вопросам общественно-политической и социально-экономической деятельности. Вот почему аргументация не может ограничиваться доказательными рассуждениями, а включает в свой состав различные формы недемонстративных рассуждений (индукция, аналогия, статистические обобщения и др.). Характер аргументации во многом определяется также составом той аудитории, к которой обращается оратор, публицист, общественный деятель, чтобы получить от нее согласие с выдвигаемыми тезисами и подтверждающими и обосновывающими их доводами. Получение согласия служит важным критерием эффективности аргументации и его всегда необходимо учитывать.

Широкое разнообразие средств и методов аргументации делает необходимым анализ ее логической структуры, а также обсуждение и оценку данных, на которые она опирается при обосновании заключений, тезисов, мнений и решений.

Логическая структура аргументации подробно рассматривается в 3 главе, где особое внимание обращено на анализ логической вероятности как базисного понятия недемонстративной аргументации. В более широком контексте структура аргументации, начиная от простейших повседневных ее форм и кончая современными демонстративными и недемонстративными рассуждениями, может быть наглядно представлена с помощью графических схем и диаграмм, наиболее удачными из которых являются предложенные С.Тулмином.

Анализу и оценке данных аргументации посвящена 4 глава книги. В ней классифицируются различные типы данных, которые используются для подтверждения и обоснования аргументации и перечисляются основные требования, предъявляемые к этим данным. Особое внимание при этом уделяется применению ценностных суждений, которые играют существенную роль в гуманитарной деятельности. Кроме того, здесь же рассматривается вопрос о доверии как источнике убеждения и предпосылки получения согласия с выдвигаемой аргументацией.

В последней, 5 главе, обсуждаются различные формы диалога и соответствующие им способы аргументации. В ней подчеркивается, что в конкретных условиях спора, дискуссии и полемики аргументация выступает именно в форме **диалога**, а не монолога, как это происходит при доказательстве. Диалог служит важнейшим средством совместного поиска истины и потому в нем используются все методы логических рассуждений и средств убеждения. С такой точки зрения заслуживает внимания интеррогативная модель диалога, которую ее авторы Я.Хинтикка и Д.Бачман рассматривают как дальнейшее развитие сократовского метода рассуждения в форме вопросов и ответов на них, которые связаны логическими умозаключениями. С помощью систематически задаваемых вопросов исследователь получает информацию, которая сужает круг возможных альтернатив и тем самым облегчает поиск истины. Логические же заключения помогают представить всю известную и вновь полученную информацию

в систематической и последовательной форме. Наиболее ценную часть интеррогативного диалога составляют стратегия постановки вопросов и анализ полученных ответов. Эффективность такой стратегии может быть оценена с помощью понятий и принципов теории игр.

Поскольку наиболее распространенными формами применения диалога являются споры, дискуссии, дебаты и полемика, постольку мы сочли целесообразным остановиться на анализе характерных особенностей каждой из этих форм, их достоинств и недостатков. В связи с этим в книге обсуждаются наиболее важные типы логических ошибок — паралогизмов и софизмов, которые часто возникают в ходе споров и дискуссий. Обычно к анализу этих ошибок сводятся многие руководства для колледжей, публикуемые в США и Западной Европе. При этом логика изучается не как чистая наука, а прикладная дисциплина, ориентированная на привитие навыков по практическому овладению мастерством аргументации. Этот зарубежный опыт следовало бы перенести и на нашу почву и тем самым превратить изучение логики в школе и вузе в занятие, стимулирующее активность и самостоятельность мышления обучающихся.

В заключение автор выражает признательность коллегам за советы и ценные критические замечания, сделанные по тексту первоначальной рукописи

Глава I

Формирование и эволюция основных идей, принципов и методов аргументации

Истоки аргументации, связанные с различного рода спорами, словесными состязаниями, дискуссиями, теряются в глубокой древности. В дошедших до нашего времени источниках можно обнаружить уже достаточно развитые философские, логические, психологические и нравственные идеи и принципы, на которые опиралась практика ведения споров в древней Индии, Китае и в особенности в античной Греции и Риме.

Поскольку наиболее надежные письменные источники относятся к античному миру, постольку историю формирования учения об аргументации обычно рассматривают, начиная с анализа тех способов ведения полемики, диспутов и споров, которые зародились и практиковались в Древней Греции. Античный Рим, воспринявший греческое наследие, хотя и развил дальше некоторые идеи и приемы аргументации, но в принципиальном отношении мало что изменил в логических и методологических основаниях учения об аргументации. Древних римлян интересовала главным образом прикладная сторона этого учения, возможность практического его применения в публичных спорах, судебных прениях, политической борьбе и выступлениях по общественным вопросам. Поэтому мы начнем обсуждение истории проблемы с рассмотрения тех важнейших идей и принципов аргументации, которые сформировались в рамках древнегреческой риторики, философии и логики.

1.1. Искусство красноречия и аргументации в античной Греции

Учение об аргументации возникло из обобщения и систематизации тех приемов и методов ведения полемики, споров и диспутов, которые получили широкое распространение в античной Греции с ее развитой политической жизнью и борьбой разных партий за влияние на массы. В этих условиях умение убеждать людей, приводить убедительные аргументы против своих оппонентов, подкреплять их фактами, воздействовать не только на разум, но и чувства и эмоции слушателей, приобретало исключительно важное значение. Вот почему в античной Греции разработка проблем аргументации начиналась задолго до того, когда были созданы надежные логико—методологические, психологические и нравственные основы и принципы, на которые должен опираться убедительный спор, диалог, диспут или полемика. Точнее говоря, эти принципы и методы формировались постепенно в процессе обобщения и систематизации тех приемов, доводов и способов ведения полемики или диспута, которые практиковались в публичной речи.

Анализируя эти речи, древние греки одними из первых задались целью объяснить, в чем заключается убедительная сила речи: почему с одной речью мы соглашаемся, а с другой — нет, почему одна из них убеждает нас и заставляет признать доводы оратора, а в другой обнаруживаем изъяны как в доводах, так и в самом построении речи? Первыми начали исследовать эти проблемы **софисты**, многие из которых были также учителями **риторики** как особого искусства красноречия, хотя само это искусство возникло задолго до появления софистов. Привлекательной чертой софистической риторики был демократический дух, стремление помочь всякому, желающему научиться искусству красноречия, умению убедительно и аргументированно спорить со своими противниками. Софисты обращали также внимание на воспитание у своих учеников стремления к свободе высказывания своих

мнений и умения их защищать, невзирая на какие—либо авторитеты. Много занимались они и специальными вопросами произнесения и построения речей.

Однако со временем софистическая риторика выродилась в своего рода словесное фехтование, задачей ее стало не искание и обоснование истины, а достижение победы в словесном состязании любой ценой. Для этой цели использовались любые приемы и средства, начиная от преднамеренного нарушения законов и правил логики, получивших впоследствии название логических софизмов, и кончая различными психологическими уловками и недопустимыми с нравственной точки зрения методами ведения полемики. Заманчивая цель — выйти победителем в любом споре—привлекала в многочисленные школы риторики большое число учеников, что давало возможность организаторам и учителям школы зарабатывать большие деньги. Таким образом, несмотря на известные заслуги в распространении и пропаганде знаний о приемах ведения полемики и искусстве красноречия, софистическая риторика к концу V в. до н.э. пришла в упадок и сошла с исторической сцены. Это и неудивительно, ибо она не стала анализировать и разрабатывать те приемы, методы и традиции, которые сформировались в реальной практике ведения полемики в публичных выступлениях лучших ораторов своего времени. В то время как эти ораторы, выступая в народных собраниях, общественных форумах и судах, стремились найти истину и тем самым убедить своих слушателей, в школах риторической софистики старались научить находить такие приемы и уловки в ведении полемики, с помощью которых можно было победить в споре ценой различных логических ухищрений, подтасовки фактов, психологического воздействия на оппонента и т.п. некорректных и недопустимых способов. Такая риторика поэтому вряд ли имеет что—либо общее с подлинным искусством красноречия, которое ставит своей главной целью с помощью хорошо аргументированной, эмоционально окрашенной и стилистически

безупречной речи прежде всего убедить слушателей в истинности выдвигаемых в ней положений.

В отличие от этого софистическая риторика, особенно в годы ее заката, всецело ориентировалась не на поиск истины и знания (“эпистемы”), а защиту мнений (“доксы”), утверждая, что такие мнения постоянно меняются со временем у одного и того же лица, а тем более различны они у разных людей. Такая ориентация опиралась на принципы философского релятивизма, выдвигавшиеся такими видными софистами, как Кратил, Горгий, Протагор. Релятивисты считают, что поскольку наши знания постоянно меняются, то в них нет ничего достоверного и абсолютного. Такое заключение они пытаются оправдать ссылками на диалектику. Так, например, один из основателей софистической риторики Протагор, неверно интерпретируя диалектику Гераклита, настолько раздувает момент относительного и преходящего в человеческом знании, что последнее начисто лишается объективного содержания и превращается в чисто субъективное представление человека. “Человек есть мера всех вещей существующих, что они существуют, несуществующих, что они не существуют” [1, 151 е–152]. В историю риторики Протагор вошел как изворотливый софист, способный “более слабый аргумент выставить более сильным”.

Одним из первых греческих философов выступил против софистики и основанной на ней риторики Сократ, о взглядах которого мы можем судить по диалогам его ученика Платона, так как сам он предпочитал излагать свое учение в устных беседах и не оставил никаких письменных сочинений. Что касается Платона, то его отношение к софистике и даже к прежней риторике вообще было весьма отрицательным. Он считал, что эта риторика приспособляется к вкусам публики, не заботится об истине и поэтому представляет собой не искусство, а скорее сноровку. Такую негативную оценку софистической риторики Платон дает в своем диалоге “Горгий”, который непосредственно направлен против одного из основателей этой риторики Горгия Леонтийского,