

Министерство высшего образования и науки Российской Федерации
Байкальский государственный университет

Н.С. Барбина

ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ АРГУМЕНТАЦИИ
для специальностей «Лингвистика», «Перевод и переводоведение»

Учебное пособие

Под научной редакцией Г.М. Костюшкиной

Иркутск
Издательство БГУ
2018

УДК 808.1 (075.8)

ББК 80-9-553я7

Б24

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Байкальского государственного университета

Рецензенты канд. филол. наук А.В. Каверзина
канд. филол. наук, доц. Н.И. Бялоус

Барбина Н.С.

Б24 Введение в теорию аргументации для специальностей «Лингвистика», «Перевод и переводоведение» : учеб. пособие / Н.С. Барбина ; под науч. ред. Г.М. Костюшкиной. – Иркутск : Изд-во БГУ, 2018. – 138 с.

ISBN 978-5-7253-2984-1

Пособие состоит из пятнадцати лекций, сгруппированных в пять модулей, которые соответствуют разделам рабочей программы по курсу «Введение в теорию аргументации» для студентов, обучающихся по специальностям «Перевод и переводоведение», «Лингвистика» (профиль «Межкультурная коммуникация и методика преподавания иностранного языка», «Теория и методика преподавания русского языка как иностранного»). Может использоваться в учебном процессе для обучающихся по направлениям и специальностям «Журналистика», «Связи с общественностью».

Пособие рекомендуется для обучения на уровнях специалитета и магистратуры с целью формирования у учащихся необходимой теоретической, концептуальной и методологической базы теории аргументации в аспекте лингвистической науки. Практический материал содержит оригинальные задания по развитию критического мышления, по технике анализа и оценке аргументации. Материал учебного пособия может быть использован аспирантами, обучающимися по научной специальности «Теория языка».

УДК 808.1 (075.8)

ББК 80-9-553я7

ISBN 978-5-7253-2984-1

© Барбина Н.С., 2018

© Издательство БГУ, 2018

Оглавление

| | |
|--|-----|
| Предисловие..... | 4 |
| Модуль I. Общие сведения об аргументации..... | 8 |
| Лекция 1. Понятие аргументации..... | 8 |
| Лекция 2. Аргументация: стереотипы и коммуникативные установки..... | 14 |
| Лекция 3. Аргументация и логика..... | 24 |
| Модуль II. Логический и риторический аспекты..... | 31 |
| Лекция 4. Риторический аспект аргументации..... | 31 |
| Лекция 5. Логический анализ аргументации (дедукция)..... | 42 |
| Лекция 6. Логический анализ аргументации (индукция)..... | 53 |
| Лекция 7. Модель С. Тулмина..... | 62 |
| Модуль III. Внешняя и внутренняя структура аргументации..... | 69 |
| Лекция 8. Структуры аргументации..... | 69 |
| Лекция 9. Схемы аргументации..... | 74 |
| Модуль IV. Лингвоаргументология..... | 83 |
| Лекция 10. Языковой аспект аргументации..... | 83 |
| Лекция 11. Аргументативный дискурс..... | 91 |
| Лекция 12. Лингвистически ориентированный подход к аргументации..... | 99 |
| Лекция 13. Лингвистическая прагматика..... | 109 |
| Лекция 14. Когнитивная лингвистика..... | 115 |
| Модуль V. Аргументация в научных текстах..... | 125 |
| Лекция 15. Аргументация в академическом письме..... | 125 |
| Список рекомендуемой и использованной литературы..... | 134 |

Предисловие

Материал учебного пособия «Введение в теорию аргументации для специальностей «Лингвистика», «Перевод и переводоведение» представляет собой комбинацию основных сведений по теории аргументации и более подробных сведений из области лингвоаргументологии. Тематика пособия представляет аргументацию как естественный коммуникативный феномен и как теоретический конструкт с позиций лингвистики, где научно доказанным является положение о значимой роли аргументации в таких социальных практиках, как политика, медиадискурс, юриспруденция, конфликтология, бытовой, образовательный, научный контексты. Пособие отвечает современным требованиям к вузовскому обучению, когда наряду с традиционными учениями об аргументации учащимся предлагается новая информация в этой области.

Учебное пособие отличается от традиционных учебников по теории аргументации тем, что направлено на применение и закрепление знаний и умений, полученных при изучении цикла языковедческих дисциплин и применение методов лингвистического анализа в конкретных ситуациях. В первой лекции представлено понятие аргументации, даны краткие сведения о современном состоянии теории аргументации. Во второй лекции представлены определения аргументации и некоторые проблемные вопросы практики аргументирования. Лекции 3, 5, 6, 7 содержат сведения о логических основах аргументации и формальных признаках импликации рассуждений. Лекции 8 и 9 посвящены реконструкции и анализу аргументативного дискурса. Лекция 4 раскрывает риторическое измерение аргументации. Лекции с десятой по четырнадцатую посвящены разным аспектам лингвистически ориентированного подхода к аргументации, где разбираются вопросы лингвистического анализа, а также представлены некоторые частные теории и научные тенденции с точки зрения когнитивной лингвистики. Лекция 15 посвящена теоретическим вопросам аргументации в академическом письме. Дополнительно к пособию разработан «Практикум по аргументации в академическом письме». В качестве иллюстративного материала использовались примеры из Национального корпуса русского языка, других учебных пособий и научных статей, личной картотеки автора.

В основе учебного пособия лежит авторская концепция. Ее определяет ближняя цель – дать теоретическую, методологическую, концептуальную и терминологическую базу теории аргументации в проекции на лингвистическое знание. Дальняя цель состоит в том, чтобы обучить навыкам исследовательского мышления, основанного на доказательности, критическом отборе и анализе аргументов, умении обосновывать свою позицию.

Указанные цели обусловили и разработку практических заданий, которые включают как контрольные вопросы по пройденному материалу, так и разнооб-

разные упражнения по реконструкции и анализу аргументации, обоснованию собственной точки зрения. Задания по построению аргументации составлены по принципу «от простого к сложному» – от заданий в пределах одного аргументативного шага до самостоятельного обоснования точки зрения. В задания входят упражнения на контраргументацию.

Учебное пособие «Введение в теорию аргументации для специальностей «Лингвистика», «Перевод и переводоведение» построено по модульному принципу. Каждый модуль соответствует разделу соответствующей дисциплины и содержит практические задания, а также тексты на анализ, которые могут использоваться как в самостоятельной работе студентов, так и в качестве иллюстративного материала на лекциях (семинарах).

Модуль I содержит лекции по общим сведениям о теории аргументации, в нем рассматривается роль логики в этом научном контексте.

Модуль II посвящен более глубокому изучению логического аспекта аргументации, а также риторическому аспекту. Такая компоновка лекций выбрана автором не случайно, а для того, чтобы показать обучающимся две разные грани изучаемого явления.

В модуле III представлены две лекции по внешним и внутренним структурам аргументации.

Модуль IV содержит пять лекций по лингвоаргументологии. На этот раздел предусмотрено наибольшее количество часов.

Модуль V включает одну лекцию по аргументации в академическом письме, его рекомендуется дополнять практикумом, который разработан дополнительно к пособию.

В результате освоения дисциплины «Введение в теорию аргументации» обучающиеся будут:

знать

- основные виды и способы обоснования и критики;
- виды аргументативных текстов в академическом контексте (статья, доклад, тезисы, аргументативное эссе);
- понятийно-категориальный аппарат теории аргументации;
- методологические подходы к исследованию аргументации как объекту научного осмысления;
- концепцию и стадии аргументативной критической дискуссии;

уметь

- анализировать письменную и устную аргументацию, выявлять ее состав и структуру;
- определять корректную и некорректную аргументацию;

– подготовить аргументативное эссе, провести публичное выступление по проблеме;

– следовать нормам ведения критической дискуссии, уметь выявлять аргументативные маневры и стратегии оппонента;

владеть навыками

– реконструкции аргументативного дискурса;

– ведения критической дискуссии;

– последовательной аргументации своей позиции;

– аргументации в академическом письме.

Работа с учебным пособием в рамках программы дисциплины «Введение в теорию аргументации» рассчитана на 108 часов, включая 30 часов лекций и 78 часов самостоятельной работы на очной форме обучения (соответственно 6 и 102 часа на заочной форме обучения).

Содержание разделов дисциплины очной / заочной форм обучения

| № | Раздел и тема дисциплины | Семестр | Лекции | Само- стоят. раб. | Формы текущего контроля успеваемости |
|---|--|---------|-------------|-------------------------|---|
| 1 | Общие сведения об аргументации Роль логики в аргументации | 31 | 6/1 | 15/20 | 1. Устный опрос по теме 1 2. Сообщение по теме 1 |
| 2 | Логический и риторический аспекты аргументации | 31 | 6/1 | 15/22 | 1. Устный опрос по теме 2 2. Сообщение по теме 2 |
| 3 | Внешняя и внутренняя структуры аргументации | 31 | 6/1 | 16/20 | 1. Устный опрос по теме 3 2. Сообщение по теме 3 |
| 4 | Лингвоаргументология | 31 | 10/2 | 20 | 1. Устный опрос по теме 4 2. Контрольная работа |
| 5 | Аргументация в научных текстах | 31 | 2/1 | 16/20 | Тест. Контрольная работа |
| | ИТОГО | | 30/6 | 78/102 | |

Содержание лекционных занятий

| № | Наименование разделов и тем | Содержание |
|---|--------------------------------|---|
| 1 | Лекция 1 | Понятие аргументации. Характеристики аргументации. Современные «теории аргументации». Теория и практика аргументации |
| 2 | Лекция 2 | Аргументация: стереотипы и коммуникативные установки. Практика аргументации. Негативные коннотации. Ограничивающие факторы |
| 3 | Лекция 3 | Аргументация и логика. Тезис, аргументы, демонстрация. Логические требования к аргументации. Требования к тезису, аргументам, демонстрации. Прямое и косвенное доказательство |
| 4 | Лекция 4 | Риторический аспект аргументации. Термин «риторика». Уровни риторической составляющей аргументации. Фигуры речи |
| 5 | Лекция 5 | Логический анализ аргументации (дедукция). Дедуктивные умозаключения. Фигуры силлогизма. Правила терминов и посылок. Энтимемы |

| № | Наименование разделов и тем | Содержание |
|----|-----------------------------|---|
| 6 | Лекция 6 | Логический анализ аргументации (индукция). Индуктивные умозаключения. Полные и неполные индуктивные умозаключения. Популярная индукция. Научная индукция |
| 7 | Лекция 7 | Модель С. Тулмина. Элементы модели Тулмина. Функции модели. Реконструкция рассуждений по модели Тулмина |
| 8 | Лекция 8 | Внешняя структура аргументации. Понятие структуры аргументации (единичная, множественная, составная сочинительная, составная подчинительная). Алгоритм определения структуры аргументации |
| 9 | Лекция 9 | Внутренняя структура аргументации. Понятие схемы аргументации. Методологическое значение схем аргументации. Классификация схем аргументации |
| 10 | Лекция 10 | Языковой аспект аргументации. Фактор естественного языка в аргументации (многозначность слов, ситуативные слова, неточные понятия, неясные понятия, гипостазирование, имена и понятия) |
| 11 | Лекция 11 | Аргументативный дискурс. Аргументативный способ организации дискурса. Аргументативный механизм. Типы конфигурации аргументативного дискурса. Позиции субъекта. Средства реализации аргументатива. Речевые средства и средства композиции |
| 12 | Лекция 12 | Лингвистически ориентированный подход к аргументации. Аргументативный потенциал слова. Слова-аргументаторы. Топика. Полифония |
| 13 | Лекция 13 | Лингвистическая прагматика. Прагма-диалектическая теория аргументации. Модель критической дискуссии. Роль речевых актов на различных стадиях дискуссии. Метод прагма-диалектической реконструкции аргументативного дискурса. Правила ведения аргументативных дискуссий |
| 14 | Лекция 14 | Когнитивная лингвистика. Когнитивный подход в теории аргументации. Когнитивно-информационная линия исследований. Социально-интеракционная линия исследований. Биокогнитивный подход |
| 15 | Лекция 15 | Аргументация в академическом письме. Особенности научного стиля. Стратегии эффективной аргументации в академическом письме. Проблема, презентация проблемы, точка зрения, четкость и аргументируемость утверждений, контраргументация, аудитория, убедительность доводов, ошибки аргументации |

Автор благодарит своих коллег – доктора филологических наук, проф. Г.М. Костюшкину, канд. филол. наук, доцента Н.И. Бялоус, канд. филол. наук А.В. Каверзину за критические замечания в работе над рукописью.

Автор выражает надежду на то, что пособие вызовет интерес к научному поиску среди читателей и к решению многих вопросов в теории аргументации, которые ждут своих исследователей.

МОДУЛЬ I. Общие сведения об аргументации

Лекция 1. Понятие аргументации

План

1. Характеристики аргументации.
2. Современные «теории аргументации».
3. Теория и практика аргументации.

Характеристики аргументации. Для того, чтобы представить понятие аргументации, перечислим её основные черты, которые будут раскрываться в следующих лекциях:

- 1) интеллектуальная активность;
- 2) вербальная активность;
- 3) направленность на убеждение;
- 4) диалогичность;
- 5) использование специфических рассуждений;
- 6) зависимость от контекста.

Прокомментируем эти черты.

Аргументация как *интеллектуальная активность* связана с такими категориями, как рассуждение, рациональность и целеполагание. Кроме того, аргументация, даже спонтанная, предполагает обращение к базе знаний, вызов из памяти необходимых фактов, поиск нужной информации. Рассуждение предполагает осознанный ментальный акт. Оно возникает тогда, когда известны посылки и заключения, которые выступают «за» или «против» какого-либо тезиса. Аргументация, таким образом, включает в себя, во-первых, этап интеллектуального планирования рациональной деятельности, во-вторых, реализацию этого плана в речевой коммуникации, в-третьих, адаптацию аргументов и всей аргументации к целям аргументатора. Как правило, аргументатор адаптирует свое сообщение для конкретных целей, задействуя коммуникативные тактики и стратегии.

Аргументация как *вербальная активность*. Отметим, что в настоящее время в методологии лингвистических исследований формируются предпосылки исследования мультимодального контекста языковых взаимодействий. Это вполне справедливо и для аргументативного взаимодействия. Исследователей привлекают невербальные компоненты разной природы, такие как жесты, символы, образы, видеоконтент. Несмотря на это, следует признать, что в подавляющем большинстве случаев аргументация выражена в языке. Экстралингвистические компоненты выполняют второстепенную роль, основным способом и условием аргументации, отличающим его от других способов воздействия, например, рекламы и манипуляции, остается вербальная выраженность.

Важнейшей категорией в аргументации является категория *убеждения* объекта аргументации. В этом проявляется отличие от логического доказательства, которое демонстрирует необходимость вывода. Многие авторы отводят убеждению центральную роль в аргументации, отмечая, что идеалом убеждения в аргументации является такое положение вещей, когда адресат воспринимает аргументируемые положения, делает их своими и начинает думать и действовать в соответствии с ними. При этом данная категория далеко неоднозначна. С ней связан вопрос рациональности адресата. Известно, например, что правильная, выстроенная по всем законам логики аргументация не убеждает людей, тогда как ошибочные аргументы оказываются удивительно убедительными. Еще один вопрос связан с тем, что некоторые сферы бытования аргументации не настолько связаны с убеждением, например, те, в которых аргументация является средством поиска истины или приемлемого решения. При этом в других сферах, например, в межличностной и политической, концепция убеждения является центральной.

Диалогичность. Принципиальным отличием аргументации от обоснования и доказательства является наличие, как минимум, двух субъектов, которые могут обозначаться терминами адресант и адресат, пропонент и оппонент, аргументатор и аудитория. Диалогичность присуща и аргументации-монологу, например, статья или учебник, которые всегда имеют своего адресата. В этом случае предполагается отсроченная реакция аудитории или то, что адресат примет или не примет новое знание. Диалогичность предполагает ту или иную степень несогласия субъектов. Взаимодействие субъектов в реальных аргументативных контекстах всегда представляет собой обмен диалогическими ходами, в виде вопросов, уточнений, пояснений, возражений. Поэтому целесообразно вести речь об аргументативной коммуникации, которая состоит из проаргументации и контраргументации. Таким образом, аргументация, в отличие от доказательства, которому свойственна принудительность вывода, всегда оставляет место для сомнений, возражений, несогласия субъектов. Разногласия субъектов аргументации являются движущей силой аргументации – если бы все были друг с другом согласны, не о чем было бы рассуждать.

Особого внимания требует *специфика аргументативных рассуждений*. Речь следует вести об аргументативных схемах, которые можно различить в аргументативных сообщениях. Схемы аргументации – это общие абстрактные модели рассуждений, которые имеют большое количество вариантов подстановки элементов. Они представляют интерес сами по себе с точки зрения построения умозаключений и мыслительных операций, а также служат диагностическим признаком, позволяющим отличить аргументативные рассуждения от неаргументативных способов организации дискурса. Еще одной особенно-

стью аргументативных рассуждений является модифицируемость. Такие рассуждения являются не монотонными. Кроме того, для аргументативных рассуждений характерна *энтимемичность*, означающая, что посылка или заключение не формулируются явно, а лишь подразумеваются. В качестве примера такого рассуждения приведем аргумент к авторитету (или аргумент к экспертному мнению).

Е является экспертом в области D

Е утверждает, что А истинно

А относится к области D

[Эксперты обычно говорят правду о том, что относится к области их компетенции]

А правдоподобно считать истинным

В квадратных скобках находится посылка, придающая рассуждению модифицируемый энтимемичный характер.

Зависимость от контекста. Особенность аргументации состоит в том, что в ней можно наблюдать некоторые уровни. На одном уровне аргументация достигает высокой степени абстракции, т.е. необходимо наличие трех обязательных составляющих – тезиса, аргументов, логической связи между ними. Иначе, нельзя говорить об аргументативном рассуждении. На другом уровне абстракция уже не является столь строгой, можно наблюдать варианты соединения аргументов и их группирования, варианты подбора аргументов. Это позволяет ученым говорить о схемах и структурах аргументации. Уровень практической аргументации предполагает риторический и дискурсивный компонент; на этом уровне аргументация не является абстрактным феноменом, а всегда зависит от социального контекста. В этой связи ученые оперируют такими понятиями, как «поле аргументации», «сфера аргументации», «аргументация в дискурсе». То есть на одних уровнях приемы, применяемые в ходе аргументации, всегда одни и те же, независимо от того, о чем идет речь. А на других – напротив, зависят от области, к которой относится предмет обсуждения. Например, оправдание поступка в этическом плане требует совсем других доказательств, чем оправдание того же действия с юридической точки зрения.

С учетом перечисленных особенностей представим рабочее определение аргументации. *Аргументация – это деятельность, направленная на убеждение субъекта с помощью специальных рассуждений.*

Современные «теории аргументации». Проблема аргументации остается сложной в философии и логике, неразработанной в политологии, социологии, коммуникативистике, не достаточно изученной в лингвистике. Несмотря на наличие большого числа работ, подходов и направлений, нельзя с уверенностью заявить о разработке целостной теории аргументации. Подходы и теории аргументации представлены в большом количестве, а одно их описание требует

отдельной монографии. Чтобы ориентироваться в этом многообразии, рассмотрим, основные группы теорий, к которым примыкают более или менее диффузные подходы и идеи.

Мы будем исходить из определения теории, принятого в философии. Теория (от греч. *theoria* – наблюдение, исследование) – система основных идей той или иной отрасли знания. Форма научного знания, дающая целостное представление о закономерностях и существующих связях действительности. Критерий истинности и основа развития теории – практика.

Для применения к сфере аргументации можно говорить о *нормативных*, *дескриптивных* и *продуктивных* теориях аргументации. Ниже приведем их характеристики.

Дескриптивные теории аргументации ставят перед собой чисто описательные цели. При этом происходит взаимодействие теоретической базы разных подходов, в которых движется то или иное исследование. Предполагается точное описание аргументативной ситуации с учетом логической и риторической составляющих. Так, например, ученые-лингвисты в анализе текста и дискурса ставят перед собой цель описать, как аргументация используется носителями языка для убеждения аудитории. Другие лингвистические подходы исследуют то, как аргументация представлена в языке и занимаются описанием, например, языковой репрезентации силлогизмов, лингвистических маркеров в аргументации. Дескриптивные теории аргументации обеспечивают решение герменевтических задач, позволяя исследователям наиболее адекватно истолковать существующую аргументацию, которая представлена текстуально, исследовать ряд вопросов, связанных с интерпретацией аргументации.

Итак, подходы, применяемые в таких исследованиях, могут быть разными (например, исследование аргументации в медицинской, юридической, политической сферах; межличностная аргументация, когнитивный, философский подход, теория речевых актов, дискурс-анализ, визуальная аргументация и др.), но главной идеей является *описание*.

В *нормативных* теориях аргументации происходит оценивание правильности рассуждений или речевого поведения сторон через соотнесение их с некоторым нормативным идеалом. За образец берется идеальная цель – корректное обоснование тезиса, которое должно происходить по законам логики, с соблюдением правил речевого поведения, своеобразного кодекса участников дискуссии. В возможности нормативных теорий аргументации входит оценка и фиксация ошибок аргументации, отклонения от идеальных целей аргументации, выявление речевых стратегий и тактик, других составляющих аргументации относительно заданного критерия корректности.

В этой группе теорий приоритетными являются логический подход, прагма-диалектический подход, возможны другие подходы, например, конврсационный анализ; главной идеей является *корректность*.

Продуктивные теории аргументации исследуют аргументацию как разновидность коммуникативного процесса. Акцент делается на эффективности аргументации. Исследуются специальные техники и приемы аргументации. К ним относятся аргументативные схемы, вербальные и невербальные средства, риторические приемы, последовательности речевых актов, направленные на то, чтобы представить аргументацию в наиболее выгодном свете. Большое значение придается понятию адресата, аудитории.

Репрезентативными для этой группы являются риторический подход, исследование особенностей аргументации в разных контекстах, прикладные аспекты аргументации, главной идеей является *эффективность*.

Теория и практика аргументации. Существует понятие «практика аргументации» или «аргументативная практика». Под этим понятием имеется в виду социокультурная деятельность по конструированию, представлению, интерпретации, верификации, критике аргументативных рассуждений. При этом аргументативная практика далеко неоднородна, оправданно различать две ее важных разновидности:

- «естественная» коммуникативная практика аргументации как часть системы социальных взаимодействий; в этом случае речь стоит вести об аргументативной коммуникации как о естественном феномене;
- «искусственная» аргументативная практика как совокупность технологий аргументации, направленных на эффективное убеждение аудитории; в этом случае речь идет о рефлексии над «естественной» аргументацией.

Соответственно, теория аргументации может быть по-разному связана с практикой. Вопрос о соотношении теории и практики аргументации совсем не прост.

Во-первых, теория аргументации может пониматься как обобщение и осмысление «естественной» коммуникативной практики как естественного феномена, что реализуется во многих дескриптивных теориях аргументации. Далее теория аргументации может пониматься как реализация этого знания в аргументативных технологиях, т.е. в «искусственной» аргументативной практике. Это, в свою очередь представлено в продуктивных теориях аргументации.

Во-вторых, теория аргументации может быть рассмотрена как некоторый, возникающий автономно теоретический конструкт, проецируемый на социальную практику и находящий в ней свое подтверждение.

Многие исследователи указывают на некоторый разрыв между практикой и теорией аргументации. «Искусственная» аргументативная практика оказыва-

ется особым эмпирическим конструктом, который существенно отличается от «естественной» коммуникативной практики. Если учесть многопарадигмальный научный ландшафт исследований аргументации, а также слабую проработанность межпарадигмальных связей, то получается, что естественная социальная практика аргументации существует как объективный феномен, а ее полноценное теоретическое описание отсутствует.

Контрольные вопросы

1. В чем особенность аргументации как интеллектуальной активности?
2. Какие этапы включает в себя аргументация как интеллектуальная активность?
3. Как Вы понимаете то, что аргументация направлена на убеждение?
4. Сформулируйте «идеал убеждения» в аргументации.
5. В чем различие логического доказательства от аргументации?
6. Охарактеризуйте явление аргументации как вербальной деятельности.
7. В чем состоит диалогичность аргументации?
8. Прокомментируйте выражение «Разногласия являются движущей силой аргументации».
9. В чем состоит специфичность аргументативных рассуждений?
10. Что такое энтимемичность аргументативных рассуждений? Приведите свой пример.
11. В чем проявляется зависимость аргументации от контекста?
12. Какие уровни аргументации вы можете назвать?
13. Что такое «поле аргументации» или «сфера аргументации»? Приведите примеры «сфер аргументации».
14. Дайте рабочее определение аргументации.
15. Охарактеризуйте дескриптивные «теории аргументации». В чем состоит главная идея соответствующих подходов?
16. Охарактеризуйте нормативные «теории аргументации». В чем состоит главная идея таких подходов?
17. Охарактеризуйте продуктивные «теории аргументации». В чем состоит главная идея соответствующих подходов?
18. Как вы понимаете термины «аргументативная практика»?
19. Какие две разновидности аргументативной практики Вы знаете? Дайте им определение.
20. В чем состоит проблема связи теории и практики аргументации?

Лекция 2. Аргументация: стереотипы и коммуникативные установки

План

1. Аксиомы.
2. Практика аргументации.
3. Негативные коннотации.
4. Ограничивающие факторы.

Как видно из первой лекции, следует различать понятие аргументации с точки зрения естественного феномена в коммуникативной практике и с точки зрения теоретических обобщений. Теоретическое изучение аргументации связано с большим числом академических подходов, принадлежащих различным областям научного знания. Вот примерный перечень дисциплин, составляющих научный ландшафт исследования явления аргументации: речевая коммуникация, формальная и неформальная логика, классическая и современная риторика, философия, лингвистика, дискурс-анализ, прагматика, право, политика, психология, образование, религия, исследования масс-медиа, искусственный интеллект.

Аксиомы. Существует немало определений аргументации, которые различаются в зависимости от того, какой круг явлений полагается в качестве объекта той или иной дисциплины. В сжатом виде базовый набор аксиом, лежащих в основе трактовки аргументации, включает следующие:

- 1) аргументация – это приведение доводов;
- 2) аргументация *как метод убеждения* направлена на изменение позиции (точки зрения, мнения, картины мира, установок, убеждений) другой стороны (эристическая или противоборствующая аргументация);
- 3) аргументация *как метод поиска истины* предполагает тестирование гипотез, решение задач путем построения логических переходов, установление предпочтительности некоторых точек зрения (кооперативная аргументация);
- 4) назначение аргументации состоит в том, чтобы оправдать или опровергнуть некоторое мнение;
- 5) аргументация – рациональное действие;
- 6) аргументация является жестко адресованным действием;
- 7) аргументации зависит от социальных практик, в которых она реализуется;
- 8) аргументация непосредственно связана с языковым употреблением;
- 9) элементы аргументации связаны с понятием истины;
- 10) аргументация подчиняется логическим правилам;
- 11) существуют правильные и неправильные аргументы;
- 12) все вышеуказанное образует принципы организации аргументативного дискурса, который может быть представлен в других типах дискурсов в различных пропорциях.

Эти базовые аксиомы оказываются задействованными в зависимости от того, какая задача ставится перед тем или иным направлением, изучающим аргументацию. При этом первая аксиома входит в качестве пресуппозиции во все остальные, все двенадцать аксиом эксплицитно или имплицитно используются в разных теоретических и практических подходах к аргументации, а некоторые из указанных аксиом больше проявляются лишь в отдельных научных направлениях. Например, аксиомы с девятой по одиннадцатую, взяты на вооружение логикой. Девятая аксиома фундирована в философском направлении исследования аргументации, но мало пригодна для исследования аргументативной практики в русле когнитивной лингвистики или прагмалингвистики. Шестая и двенадцатая аксиомы наиболее активно задействуются в лингвистических подходах к аргументации.

Практика аргументации. Как видно из представленных аксиом, искусство аргументации включает многие компоненты, а наиболее важным компонентом, который придает смысл всем другим, является концепция эффективности, умения рассуждать обоснованно, подкрепляя выдвигаемые положения убедительными аргументами. Действительно, каждый день в любой сфере деятельности людям приходится убеждать друг друга в своей правоте. Публичные выступления, подача заявок на гранты и конкурсы, участие в переговорах, совещания, защита проектов и дипломов, диалоги о повышении зарплаты и привлечение новых людей, составление аргументативных эссе, сочинения ЕГЭ, споры дома и на рабочем месте: вот неполный перечень социальных действий, где требуется умение аргументировать.

Однако не всегда удастся найти нужный аргумент, подобрать правильные доводы в защиту своей идеи, достучаться до оппонента. Существует ли какая-то универсальная система убеждения? Как подбирать правильные и убедительные доводы? Какие аргументы действуют и почему? За счет чего одним удается доказывать свою точку зрения, а другим нет? Что на самом деле важно при убеждении? Очевидно, что теория аргументации является той дисциплиной, которая призвана дать ответы на эти вопросы и обучить нас не только быть зрителями и понимать диалогические ходы участников дискуссий, но и вооружить нас техниками гуманного, рационального и эффективного убеждения.

Однако мнения современных ученых, исследующих данную проблематику, не внушают такого оптимизма. Далее будут изложены факторы, оказывающие негативное влияние на развитие искусства аргументации, которая, по выражению Д. Зарефски «может оказаться потерянным искусством» (Zarefsky, 2005, p. 7).

Негативная коннотация. Анализ языкового материала¹ позволяет сделать вывод, что в русской языковой практике присутствуют некоторые установки по отношению к языковой единице *аргументировать*. Одна из таких установок фокусируется на типичной ситуации аргументативного взаимодействия: аргументировать – это рационально мыслить, внятно и убедительно рассуждать (примеры 1, 2):

(1) *Чувствуется, что знает себе цену (очень дорогая), вообще все знает и может всесторонне аргументировать – хочешь, вот тебе Ильин, хочешь – хук снизу (в интересах с суровым кокетством прописан «спорт»)* [Захар Прилепин. Леша из Кельна // «Русская жизнь», 2012. НКРЯ];

(2) *Я смотрю, Вы совсем потеряли способность аргументировать* [коллективный. Форум: Православие и «Русский марш» (2012) НКРЯ].

При всем том в научных работах не раз затрагивался вопрос о негативном значении глагола *аргументировать*. Наиболее явно это проявляется в английском языке, где глагол *to argue* включает в свое значение признак сопротивления (*not content, battle, fight, struggle*). Анализ языкового материала дает основания утверждать, что это справедливо и для русского языкового сообщества (пример 3):

(3) *Аргументировать (т.е. вступать в спор) автор не станет, ограничившись лишь изложением конечного варианта* [Алексей Иванов. Message: Чусовая. Части 4–5 (2007) НКРЯ].

Негативная коннотация аргументации-спора обусловлена тем, что спор отнимает силы и время, а аргументатору могут быть приписаны качества склочности, непримиримости, нетерпимости к чужому мнению. Социологический опрос среди представителей русской и английской лингвокультур показал, что для большинства носителей русской лингвокультуры (33 %) спор – это хоть и положительное социальное действие, однако, не всегда являющееся источником положительных эмоций. Напротив, для подавляющего большинства английских респондентов (почти 50 %) спор – отрицательное социальное действие, хотя и необходимое в некоторых ситуациях (Горбачева, 2006).

А.В. Колмогорова, проведя ассоциативный эксперимент и анализируя употребление языковой единицы *аргументировать* в современной русской речи, отмечает, среди прочих, две установки социально-интеракционального характера, которые распространены в русском языковом сознании (Колмогорова, 2009, с. 52):

¹ В пособии использованы материалы Национального корпуса русского языка, включающие в себя как письменные дискурсы, так и стенограммы устных диалогов широкого жанрового диапазона. В сферу анализируемого материала были включены фрагменты из художественной литературы и примеры из личной картотеки автора.

- «...аргументировать – удел собеседника, находящегося в недоминантной социально-коммуникативной позиции...» (пример 4);

(4) *Я медленно печатаю. Вы чем будете аргументировать свое мнение? Тем, что вы женщина?* [Человек (форум) (2007.03.05) НКРЯ];

- «аргументировать можно фиктивно, и такая аргументация – удел собеседника, находящегося в еще более зависимой социально-коммуникативной позиции, чем в первом случае» (пример 5);

(5) *Та, очевидно, решила, что гостья колеблется, поэтому принялась аргументировать просьбу* [Донцова. Уха из золотой рыбки, 2004].

С другой стороны, стоит отметить, нежелательность чрезмерной убедительности для практики аргументации. Вариантами чрезмерной убедительности является прямое указание адресату на ошибку, а также излишнее количество аргументов. Результатом, по мнению специалистов психологов в области переговоров, является вызов чувству собственной значимости. Это ведет к защитной реакции в форме сопротивления, а также вызывает подозрение и недоверие.

Другим вариантом чрезмерной убедительности является излишнее количество аргументов.

По нашему наблюдению еще одной негативной установкой по отношению к языковому знаку *аргументировать* стала близость аргументации с политической риторикой. Политическая аргументация в период разного рода противостояний и конфликтов сопровождается риторикой, которая, в свою очередь, приобретает не только негативное, но и пейоративное значение. Суть таких выражений, как «черная риторика», «агрессивная риторика» состоит в последовательном использовании всех средств и инструментов, доступных в языковой сфере.

Таким образом, можно заключить, что представления о сущности аргументации содержат в обобщенном виде следующие стереотипы негативного характера.

Аргументация – спор, нежелательное явление, которое отнимает силы, время, душевный покой.

Аргументировать – это вынужденное действие, реакция человека, оказавшегося в более слабой, эмоциональной или физической позиции.

Аргументация – искусство изоэтреной аргументации (рабулистика).

Ограничивающие факторы.

Говоря о факторах, которые ограничивают развитие практики аргументирования, мы разделили их на две группы – 1) повседневный контекст споров и 2) образовательный контекст.

1) Повседневный контекст раскрывает суть негативных коннотаций, представленных выше. Рассмотрим некоторые факторы.

Одним из факторов, ограничивающих практику аргументирования, является чувство дискомфорта в словесных состязаниях. В некоторых ситуациях и коллективах вовсе не принято отстаивать свою точку зрения. Если разобраться в этом вопросе глубже, становится понятным, что причина дискомфорта кроется в отсутствии конфликтологической культуры, когда даже простое замечание расценивается или как нападение, или как защита. Если кто-то сказал что-то неприятное в адрес коллеги, последний может а) промолчать, б) защищаться, в) нападать. Многие предпочитают молчать, чтобы сохранить репутацию. Защита часто рассматривается окружающими, в том числе и инициатором спора, как попытка оправдываться (*Что ты перед ним оправдываешься? Не оправдывайся!*). Часто защита переходит в нападение.

Вот пример защиты, переходящей в нападение (обсуждалось содержание страницы «Доставка и оплата» на сайте магазина):

- *Доставка у нас работает кое-как, но мы ведь не будем об этом писать на сайте.*

- *Ах, у нас доставка работает кое-как? Кто бы говорил, как будто отдел продаж...*

- *А что ты имеешь против отдела продаж, мы, между прочим...*

- *Да как ты смеешь...*

Фактор адресата оказывает влияние на аргументационную практику. С одной стороны, известно, что, аргументация является жестко адресованным речевым действием, с другой стороны, некоторые характеристики адресата могут свести на нет все старания аргументатора. Одной из таких характеристик является умение слушать. Приведем цитату А.С. Поварнина об умении аудитории слушать: *Прежде всего, надо помнить, что большинство людей очень плохо умеют «слушать» чужие слова, особенно если речь не задевает их насущных, наиболее живых и реальных интересов. Часто можно заметить, что даже и противник в споре в буквальном смысле слова вас «не слушает»: взор его рассеянно блуждает или устремлен рассеянно вперед. Или же по лицу видно, что он думает «о своем». Но это не значит, что он вам не будет возражать. Он выхватит из ваших слов какую-нибудь случайно задевшую его мысль, которую одну только, может быть, и слышал, и идет в нападение... Из-за этого несчастного «неумения слушать» друг друга многие споры обращаются в нечто невообразимо нелепое, в какой-то ужасающий сумбур* (Поварнин, 2015).

И дискомфорт в споре, и фактор адресата являются причинами, по которым люди отказываются или не имеют желания аргументировать.

В повседневном контексте ограничивающим фактором для практики аргументирования является фактор времени. Для того, чтобы представить рассужде-

ние по всем правилам логического порядка, требуется время. Поэтому «живая аргументация» редко содержит эксплицитные аргументы и/или заключения.

2) Искусство аргументации имеет долгую историю, уходящую корнями во времена античности. Если обратиться к современной образовательной практике, то мы увидим, что аргументация как методология обоснованного убеждения посредством доказательства и опровержения не очень востребована в образовательной среде. Этому имеется ряд объяснений культурно-исторического характера. Например, говоря об отечественной аргументологии, нельзя не упомянуть влияние советского политического строя на становление аргументационной проблематики; последний, как известно, не способствовал развитию эристических поединков в целях нахождения истины. Анализ литературы показывает общую для России и стран Востока тенденцию. Последняя заключается в том, что знакомство с европейской наукой во второй половине XX в. привело к заимствованию и принятию большинства положений и стандартов англо-европейской теории аргументации. Нетрудно заметить, что большое количество работ по аргументации в отечественной науке, рост числа которых фиксируется в 90-х гг. XX в., пишется на основе трудов западных авторов. Недаром аргументация в Российском научном контексте рассматривалась изначально как «дитя западной культуры».

Имеется специальное исследование (Бареева, 2016), в котором утверждается, что аргументация как методология обоснованного убеждения посредством приведения доводов и доказательств имеет значительные различия в разных лингвокультурных сообществах. Исторические, культурные факторы, языковой строй повлияли на формирование двух стилей аргументации, что позволяет говорить о восточной и западной моделях аргументации. Основные различия указанных моделей проявляются в двух категориях – структуре высказывания и схемах аргументации.

Различия укладываются в несколько оппозиций, которые представлены в табл. 1.

Таблица 1

Различия стилей аргументации

| Сравниваемые категории | Восточный стиль аргументации | Западный стиль аргументации |
|---------------------------------|------------------------------|-----------------------------|
| Модель | Круговая | Линейная |
| Тип логической связи | Индуктивная | Дедуктивная |
| Позиция автора | «Мы-центричность» | «Я-центричность» |
| Преобладающие типы аргументов | Апелляция к авторитету | Апелляция к фактам |
| Синтаксические особенности речи | Длинные конструкции | Короткие конструкции |

Представленные особенности являются выраженными проявлениями двух стилей аргументации, чаще всего встречается смешанный стиль аргументации. Однако указанные различия относятся к ограничивающим факторам с точки зрения функционирования аргументации в коммуникативной практике: для людей восточной культуры западный стиль аргументации может показаться слишком напористым и прямолинейным, и наоборот, восточный стиль аргументации может быть непонятным, двусмысленным, завуалированным многими отступлениями для людей западной культуры. Как было сказано выше, пособия по аргументации в большинстве своем написаны на основе трудов западных ученых, следовательно, в опыте обучения преобладает западная модель аргументации. Это затрудняет распространение этой практики в образовательном контексте.

Еще одной сдерживающей причиной, по которой люди не видят необходимости учиться аргументировать, является то, что развитие соответствующих навыков идет само по себе. Действительно, мы можем не знать о тезисах и аргументах, но мы умеем пользоваться языком и умеем рассуждать. Поэтому многим может показаться, что специального обучения навыкам аргументации и не требуется. На это указывают исследования, изучающие развитие навыков аргументации у детей. Так, коллектив авторов из Швейцарии², занимаясь исследованием вопросов детской аргументации, приводит ряд выводов относительно того, когда дети оказываются вовлеченными в эту деятельность, является ли их аргументация имплицитной или эксплицитной, какой тип аргументации они используют. Исследователи утверждают, что, несмотря на то, что валидность детских доводов может быть поставлена под вопрос, дети в возрасте до 10 лет уже оказываются вполне компетентными в этой деятельности, а их аргументация не является примитивной по структуре.

Одна из соответствующих линий рассуждения содержится в аргументативной теории рассуждения (АТР), которая была представлена Х. Мерсье и Д. Спербером в 2011 г. (Mercier, 2011). Ученые по-новому рассматривают понятия рассуждения и вывода, которые они соотносят с распространенными взглядами на эволюцию человеческого сознания. Важная идея, содержащаяся в АТР, касается места индивидуального и социального начал в рассуждении. Во-первых, как можно заключить из работ ученых, усвоение навыков аргументирования происходит вместе с усвоением языка. Во-вторых, люди рассуждают значительно лучше, если они находятся в группе, т.е. коллектив влияет на индивидуальную способность рассуждать.

² Perret-Clermont A. Knowledge-Oriented Argumentation in Children // ISSA Proceedings, 8th International Conference on Argumentation. University of Amsterdam, 2014. P. 1118–1130.

Нисколько не принижая значения выводов об индивидуальной аргументативной компетентности, означающих, что люди могут аргументировать, не зная природы этого процесса, выскажем, мнение большинства ученых о том, что если люди получают соответствующие знания, то смогут лучше понимать, что они делают, грамотно объяснять каждый свой шаг, следовательно, грамотно вести дискуссии, успешно разрешать конфликты, эффективно действовать в социуме, что как нельзя важно в современном мире.

Заканчивая вторую лекцию, отметим, что аргументация – явление гораздо более широкое, нежели методология рассуждения. Аргументация не функционирует сама по себе вне общества и людей, а зависит от рассуждающих, думающих и говорящих на языке людей и формируемого ими социокультурного окружения.

Вопросы и задания

Вопросы

1. В каких сферах умение аргументировать наиболее необходимо?
2. В каких ситуациях необходимо умение аргументировать?
3. Приходилось ли Вам приводить доводы в поддержку своего мнения?

Кто был Вашим адресатом? Что Вам мешало?

4. Как негативные коннотации языкового знака «аргументация» ограничивают применение практики аргументации в разных сферах общения?

5. Как обучение практике аргументации может повлиять на навыки письменной и устной речи?

6. Как Вы относитесь к людям, которые упорно отстаивают свою позицию?

7. Приведите примеры из личного опыта, когда аргументация производит положительный / негативный эффект.

8. Какие качества аудитории помогают, а какие, наоборот, мешают оратору?

9. Какие условия способствуют развернутой аргументации?

10. В каких сферах фактор времени не ограничивает аргументацию автора?

11. При каких условиях аргументация превращается в спор?

12. Как Вы понимаете выражение «стиль аргументации»?

Задание 1. Прочитайте три фрагмента из книги С.И. Поварнина о теории и практике спора³ и определите, какие аксиомы аргументации выступают в них на первый план.

1) Сложный спор вести в порядке и правильно труднее, чем спор простой. Это само собой ясно. Нередко такие споры обращаются в нечто совершенно

³ Приведенный труд С.И. Поварнина (1870–1952) был опубликован в 1918 г., термин аргументация еще не был распространен. Русский логик использует термин «спор», который мы по отношению к данной работе рассматриваем в качестве общего понятия, включающего и рациональную дискуссию.

несуразное. Между тем сложный спор, в общем, может иметь огромное, исключительное значение, особенно в тех случаях, где посредством спора думают приблизиться к истине. В нем лучше всего представляется возможность выслушать и взвесить все или многие доводы в пользу тезиса или против него и лучше оценить их сравнительную силу. Конечно, чтобы правильно сделать такую оценку, чтобы вынести из спора всю возможную пользу, необходим сам по себе хороший, здоровый и ясный ум, вместе со знанием обсуждаемого вопроса. Но без сложного спора и такому уму чрезвычайно редко удалось вполне правильно и уверенно оценить тезис. И так везде: и в науке, и в общественной, и в частной жизни. Чем более выдающихся по уму и знанию людей участвует в сложном споре, чем упорнее спор, чем важнее тезис спора, тем больше могут получиться результаты...

2) Этот тип споров встречается очень часто, особенно в общественной жизни. Тут люди спорят не для приближения к истине, не для того, чтобы убедить друг друга, а исключительно чтобы убедить слушателей или произвести на них то или иное впечатление. Вот, например, предвыборное собрание. Члены двух партий «сражаются» друг друга. Только очень наивный человек может подумать, что они желают убедить друг друга. Они желают убедить «почтеннейшую публику» и потому подбирают по мере разумения такие доводы, которые понятны слушателям и сильнее всего могут на них подействовать. В серьезном споре без слушателей эти доводы, может быть, отошли бы совершенно на второй план.

3) Присутствие слушателей, если они даже совершенно молчат и не выражают никаким другим образом одобрения или неодобрения, обыкновенно действует на спорящих. Особенно на людей самолюбивых, впечатлительных, нервных. Победа при слушателях больше льстит тщеславию, поражение становится более досадным и неприятным. Отсюда большее упорство во мнениях, большая у иных горячность, большая склонность прибегать к разным уверткам и уловкам и т.п. Еще хуже, если слушатели, как часто бывает, высказывают так или иначе свои симпатии или антипатии, одобрение или неодобрение. Одни выражают их улыбкой, кивком головы и т.д., и т.д., другие – громким смехом или «гоготаньем». Некоторые вставляют свои одобрительные или неодобрительные замечания: «Слабо!», «Верно!» и т.д. или встречают удачное, по их мнению, место аплодисментами или шиканьем (в собраниях). Иные гудят, мычат, режут, гогочут, свистят и т.д. в меру своей некультурности. Еще ступень ниже – и выступает на сцену кулак, самый сильный аргумент невежества и тупости. Нужен исключительный характер или долгий навык, чтобы совершенно не обращать внимания на слушателей и спорить как бы один на один. Нужно сильно «закалить себя в битвах», чтобы достигнуть этой цели. На человека

нервного и не закаленного сочувствие или несочувствие слушателей всегда действует или возбуждающим, или угнетающим образом.

Задание 2. Прочитайте фрагмент из книги С.И. Поварнина и выявите, какой из стереотипов об аргументации представлен в этом тексте?

Однако, как мы уже отметили выше, вести в порядке сложный спор трудно, и чем больше участников в нем, тем, чаще всего, труднее. Спор со многими участниками может сам собою хорошо «наладиться» – особенно устный спор – лишь в тех случаях, когда все участники его обладают хорошей дисциплиной ума, способностью схватывать сущность того, что говорится, и пониманием сущности, задачи спора. В остальных случаях необходим руководитель споров – «председатель собрания» и т.п. Причем, надо сказать, умелые руководители споров встречаются довольно редко. Зато часто сложный спор ведется так безграмотно, что внушает отвращение к «совместному обсуждению» вопросов. К сожалению, это бывает и во время научных споров в ученых обществах. И там не редкость «безграмотные» в логическом смысле споры.

Задания для самостоятельной работы

1. Подготовьте доклад на тему о развитии традиций аргументации в восточной культуре.
2. Подготовьте доклад на тему о развитии традиций аргументации в западной культуре.
3. На основе анализа текстов печатных или электронных СМИ подберите примеры восточного или западного стиля аргументации.

Лекция 3. Аргументация и логика

План

1. Тезис, аргументы, демонстрация.
2. Логические требования к аргументации.
3. Требования к тезису, аргументам, демонстрации.
4. Прямое и косвенное доказательство.

Большую часть прошлого века основной интерес аргументологов фокусировался вокруг формальной логики. Интенсивнее других в последние десятилетия развиваются идеи, показывающие неприемлемость и бесполезность формально-логического подхода к анализу живой аргументации. Однако людей всегда интересовали вопросы мышления. Идея о том, что через язык можно исследовать логику мышления имеет давнюю историю, большое число последователей и противников и до сих пор вызывает много споров. В аспекте этого противостояния теория аргументации занимает выгодное положение: формальный аппарат логики в той или иной степени, но всегда обнаруживается в аргументации на естественном языке.

При этом, важно подчеркнуть следующее обстоятельство: как отмечает Ф. Х. ван Еемерен, видный ученый в области аргументации, существует значительная разница между логиками и логиками-аргументологами (Eemeren, 1996). Перефразируя слова исследователя, отметим, что первые концентрируются на том, как из посылок формируются умозаключения, а вторые – на том, как люди выдвигают точку зрения и защищают ее. Это замечание ученого имплицитно утверждает сегодня мнение о том, что в практике аргументации содержатся такие измерения как прагматика, риторика, диалектика.

В этом разделе речь пойдет о логическом измерении, так называемой геометрии аргументации.

Принято выделять три элемента аргументации, которые составляют аргументативный комплекс: **тезис, аргументы и демонстрация**.

Тезис – утверждение, которое доказывается или опровергается в процессе аргументации. По своей логической форме тезис является заключением, которое выводится по правилам логики из истинных посылок.

Аргументы (доводы, основания) – высказывания (суждения, посылки), которыми пользуются для доказательства или опровержения тезиса.

Демонстрация – последовательность логических операций, позволяющих доказать или опровергнуть тезис. Как правило, в качестве способа демонстрации используются дедуктивные умозаключения, в частности, силлогизмы, выводы из суждений с отношениями, условные и разделительные суждения и некоторые другие.

Логическая аргументация – это аргументация, в которой последовательность в рассуждениях можно восстановить полностью. Это означает, что убедительность аргументация достигается тем, что между аргументами и доказываемым тезисом устанавливается отношение логического следования в случае доказательства, или устанавливается его отсутствие в случае опровержения.

Доказательство – это рассуждение, в ходе которого устанавливается истинность тезиса.

Общая схема доказательства (аргументативный комплекс) представлена на рис. 1.

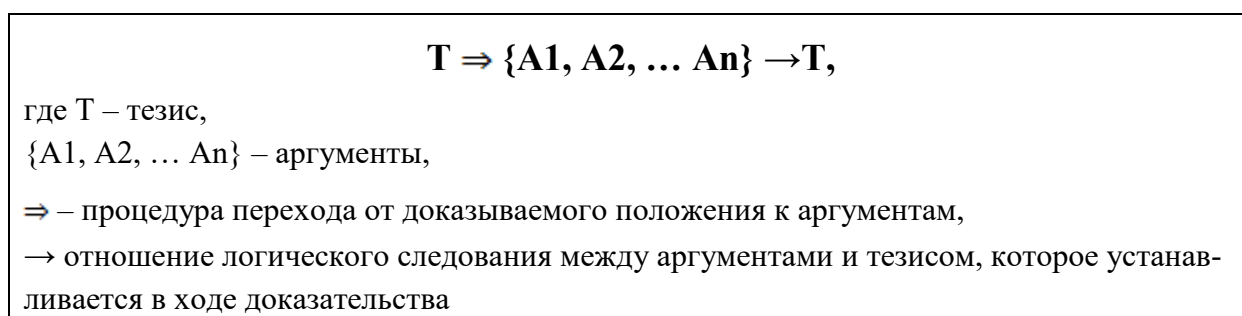


Рис. 1. Схема аргументативного комплекса

Опровержение – это рассуждение, в ходе которого устанавливается ложность тезиса.

Логические требования к аргументации – это требования, предъявляемые к основным элементам аргументативного комплекса.

Требования к тезису.

Требование ясности – тезис должен быть ясным, четким и однозначным. Примеры тезисов: «Все должны заниматься спортом», «Отдыхать надо в России», «Школьная форма не нужна», «Снежный человек существует». Примеры неясной формулировки тезисов: «Эта статья плохая», «Плавание лучше, чем шахматы», «Этнос – это не биологическая, а социальная категория», «Этот стиль Вам не идет», «Солнечные дни – это хорошо».

Требование к неизменности – тезис должен оставаться неизменным в процессе аргументации.

Распространенным случаем изменения тезиса, особенно у начинающих авторов, являются научные публикации, в которых в начале статьи заявляется один тезис, а к концу статьи автор пишет, что его тезис не противоречит другим мнениям или то, что его тезис возможно верный, или представлены некоторые выводы, лишь косвенно подтверждающие указанный в начале тезис.

Частным случаем подмены тезиса в диалоге является демагогический прием, основанный на опровержении какого-либо аргумента оппонента с целью обоснования другого утверждения (пример 1):

А: Каждый день детям после школы надо давать мороженое.

Б: Это пагубно скажется на их здоровье.

А: Ты хочешь, чтобы наши дети голодали? (1)

Еще одним случаем подмены тезиса является практика вынесения в заголовок некоторого утверждения, которого автор не придерживался. Этот прием часто используется в изданиях печатной прессы, специализирующейся на новостях шоу бизнеса, скандалах, сенсациях.

Требования к аргументам.

Требование к истинности – в качестве аргументов должны использоваться только истинные высказывания. Так как истинность тезиса в значительной степени зависит от истинности или доказанности аргументов, то обоснование их истинности приобретает решающее значение в процессе аргументации.

Некоторые аргументы считаются истинными либо в силу их очевидности, либо в силу того, что они многократно подтверждены и проверены на практике. Наиболее обоснованными и проверенными аргументами являются факты, которые подтверждаются данными чувственного познания, аксиомы и законы науки.

Однако степень их убедительности далеко не одинакова: аргументы, опирающиеся на свидетельства фактов и наблюдений, неравнозначны аргументам, которые являются законами (или принципами) науки. Вот почему анализ аргументов составляет важную задачу теории аргументации.

Требование ясности и точности – высказывания, используемые в качестве аргументов, должны быть ясно и точно сформулированы. Это требование актуально в отношении языкового употребления и интерпретации терминов, дефиниций, высказываний. Особое значение это требование приобретает в диалогической перспективе, о чем можно прочесть в работах норвежского философа А. Наэсса (Naess, 1992, 2005), где подчеркивается роль интерпретации и неправильного истолкования реплик собеседника, что является причиной разногласий в ходе дискуссий.

Требование достаточности – набор аргументов должен быть достаточным для обоснования (опровержения тезиса).

Требование к непротиворечивости – доводы не должны противоречить друг другу. Появление противоречий в аргументации приводит к ее разрушению.

Требования к демонстрации – требования соблюдения последовательности процедур аргументации. Способ демонстрации должен отвечать всем требованиям правил логических умозаключений. Эти правила логически связывают аргументы с тезисом доказательства, а их нарушение приводит к ошибочному тезису. В таком случае возникает логическое противоречие между аргументами и тезисом. Знание правил логики как раз и нужно для того, чтобы не делать таких ошибок, а если они возникнут, суметь их найти и устранить.

При **прямом доказательстве** тезис выводится непосредственно из аргументов. *Алгоритм:* формулировка тезиса – подбор аргументов – установление отношения логической связи между аргументами и тезисом. Истинность тезиса обосновывается аргументами. Схема этого доказательства такова, что из аргументов ($A_1, A_2, A...$) необходимо следует доказываемый тезис Т. По этому типу проводятся доказательства в судебной практике, полемике, науке, школьных сочинениях, учебниках. Широко используется прямое доказательство в статистических отчетах, документах, постановлениях, иногда – в литературе. Приведем пример прямого доказательства в стихотворении И. Бунина «В степи» (пример 2).

*А к нам идет угрюмая зима:
Засохла степь, лес гложет и желтеет,
Осенний ветер, тучи нагоняя,
Открыл в кустах звериные лазы,
Листвой засыпал доли и овраги,
И по ночам в их черной темноте,
Под шум деревьев, свечками мерцают,
Таинственно блуждая, волчьи очи...
Да, край родной не радуется теперь! (2)*

Приведем еще пример прямого доказательства (пример 3). Необходимо доказать тезис о том, что сумма углов четырехугольника равна 360° .

A_1 – диагональ делит четырехугольник на два треугольника;

A_2 – сумма углов четырехугольника равна сумме углов двух треугольников;

A_3 – сумма углов одного треугольника равна 180° ;

A_4 – сумма углов двух треугольников, из которых состоит четырехугольник, равна 360° .

Следовательно, сумма углов четырехугольника равна 360° (тезис доказан) (3).

При **косвенном доказательстве** справедливость тезиса устанавливается посредством выявления ошибочности противоположного ему допущения (антитезиса). *Алгоритм:* формулировка тезиса – переход к антитезису – подбор аргументов, указывающих на несостоятельность антитезиса – установление отношения логического следования между аргументами и отрицанием антитезиса.

Косвенные доказательства по способу аргументации делятся на три вида:

- 1) доказательства через противоречие следствий с фактами;
- 2) доказательства через противоречие между следствиями;
- 3) разделительные доказательства через исключение.

Приведем пример косвенного доказательства через противоречие следствий (первый вид). Врач убеждает мнительного пациента в том, что тот совершенно напрасно полагает, что заболел гриппом (пример 4):

- *Вы не больны гриппом (Т).*
- *Но предположим, что больны (не-Т), если уж так настаиваете.*
- *Тогда: А₁ – у вас должна быть головная боль; А₂ – температура; А₃ – лихорадка и т.п.*
- *Но ни А₁, ни А₂, ни А₃ не подтверждаются.*
- *Следовательно, неверно, что вы больны гриппом (не-не-Т) → Т, т.е. оказывается, что вы не больны гриппом (4).*

Пример косвенного доказательства второго вида содержится в следующем рассуждении шотландского ученого Д. Блэка (пример 5). Ученый ввел понятие о скрытой теплоте плавления и испарения, наблюдая обычное явление – таяние снега в конце зимы, рассуждая следующим образом:

Если бы снег, скопившийся за зиму, таял сразу, как только температура воздуха стала выше нуля, то неизбежны были бы опустошительные наводнения, а раз этого не происходит, значит, на таяние снега должно быть затрачено определенное количество теплоты (5).

Пример 6 представляет собой пример разделительного доказательства через исключение (третий вид). Антитезис является одним из членов разделительного суждения, в котором должны быть перечислены все возможные альтернативы:

Преступление могли совершить только либо А, либо В, либо С.

Доказано, что не совершали преступление ни А, ни В.

Следовательно, преступление совершил С (6).

Истинность тезиса устанавливается путем последовательного доказательства ложности всех членов разделительного суждения, кроме одного.

Задания

Задание 1. Прочитайте «Коммуникативные правила Арне Наэсса» (Naess A. Communication and argument. Elements of applied semantics. N.Y.: Bedminster Press, 1966. 135 p.) и ответьте на вопрос: какие требования к аргументации иллюстрируют эти правила?

1. Избегайте тенденциозной иррелевантности (т.е. доводов, напрямую не связанных с темой дискуссии, в частности, аргументации к личности оппонента).

2. Избегайте тенденциозного цитирования. Изложение чужой точки зрения должно быть предельно адекватным.

3. Избегайте тенденциозной двусмысленности в доводах.

4. Избегайте тенденциозного чтения в сердцах («straw men fallacy»). Не приписывайте оппоненту мнений, которых он не высказывал.

5. Избегайте тенденциозного додумывания. Информация, представленная вами, должна быть правдивой и полной.

6. Избегайте тенденциозных интонаций: угрожающих, уничижительных, иронических и саркастических.

7. Избегайте тенденциозной односторонней аргументации: доводы «про» и «контра» должны взаимодополнять друг друга.

Задание 2. Согласитесь с собеседником, приведя свой дополнительный аргумент.

1. По-моему, в последние годы у нас меняется климат.
2. По-моему, не имеет смысла покупать лотерейные билеты.
3. Пьянство в обществе можно победить.
4. Русский язык – один из самых трудных языков мира.
5. Инженером работать неинтересно.
6. От телевизора детям только вред.
7. Придерживаться диеты бесполезно.

Задание 3. Вежливо не согласитесь, приведя аргумент (аргументы).

Образец: «Этот Интернет провайдер очень хороший. – Да, я с вами согласен. Но, к сожалению, служба поддержки не всегда сообщает о плановых отключениях, да и скорость бывает ниже заявленной».

1. Китайский язык сейчас очень востребован.
2. У них замечательный директор школы.
3. Санкт-Петербург – очень красивый город.
4. Детей надо оградить от Интернета.
5. Наркоманов лечить бесполезно.
6. Коррупцию победить невозможно.

Задание 4. Вежливо откажитесь, развернуто мотивировав свой отказ.

Образец: «Подключайтесь к тарифному плану «Игровой!»» – «Спасибо большое. Я не любитель онлайн игр, да и цена меня не устраивает».

1. Приходите на семинар! Вход бесплатный.
2. Предлагаю вам вступить в нашу партию.
3. Зарегистрируйтесь сейчас и получите бесплатный ebook.
4. Одолжите мне двести рублей до понедельника.
5. Присаживайтесь за наш столик.
6. Приглашаю вас сегодня в кино.
7. Приходите следующий раз со своим другом (подругой).
8. Подпишитесь на наши новости и акции!

9. Одолжите мне на неделю тысячу рублей.
10. Дай покататься на велосипеде!
11. Одолжи мне палатку и спальный мешок на выходные дни!

Задание 5. Постройте собственную аргументацию (доказательство или опровержение) в отношении следующих известных высказываний.

1. Все живут, что-то продавая (Р.Л. Стивенсон).
2. Через год вы можете пожалеть, что не начали сегодня (К. Лэмб).
3. Человек без улыбки на лице не должен открывать магазин (Китайская поговорка).
4. Говорить правду – потерять дружбу (Русская народная мудрость).

МОДУЛЬ II. Логический и риторический аспекты

Лекция 4. Риторический аспект аргументации

План

1. Термин «риторика».
2. Уровни риторической составляющей аргументации.
3. Фигуры речи.

Аргументация в контекстах, далеких от научных доказательств, подчинена вполне определенной цели – убедить слушателя или читателя в приемлемости выдвигаемых идей. При этом используется широкий спектр словесных средств и речевых приемов, который традиционно ассоциируется с риторикой. Риторическая аргументация отличается от строго логического доказательства убедительностью слова.

Поэтому изучение риторического аспекта значимо для понимания феномена аргументации. Результатом современных исследований в области теории аргументации в проекции на плоскость языковой коммуникации стала необходимость дифференциации логического и языкового аспектов аргументации. В логическом плане аргументация выступает как процедура предъявления посылок и выводов с опорой на тот или иной вид формальной системы или логики, где заключение выводится из ранее принятых посылок. В таком демонстрирующем рассуждении реализуется лишь одна из функций Аргументатива. Другая функция, функция убеждения, предполагает использование иных средств, а именно комплекса риторических и языковых средств, определяемых как «естественно-языковое аргументирование». Цель данной лекции состоит в том, чтобы осветить риторический аспект аргументации.

Термин риторика. Появление «Новой риторики»⁴ придало данному термину два смысла: 1) узкий – как обозначение дисциплины, изучающей ораторское искусство, 2) широкий – как любые разновидности речевой коммуникации, рассматриваемые через призму осуществления заранее выбираемого воздействия на аудиторию.

Именно широкое понимание риторики находим в работе Ф.Х. ван Еемерена, который обобщает опыт риторических школ от античности до современности и показывает, что все они, в зависимости от целей и интересов, фокусируются на одном из трех аспектов:

- 1) учение о системе топосов;
- 2) учение о взаимодействии оратора и аудитории;
- 3) учение о технической стороне речи.

⁴ Речь идет о концепции Х. Перельмана и Л. Ольбрехтс-Тытеки (см.: Perelman Ch. The New Rhetoric. A Treatise on Argumentation. Notre Dame ; London : Univ. of Notre Dame Press, 1969. 556 p.).

В связи с этим, ученый выделяет три аспекта риторики, которые проявляются в аргументативном дискурсе и являются взаимосвязанными (см. рис. 2).

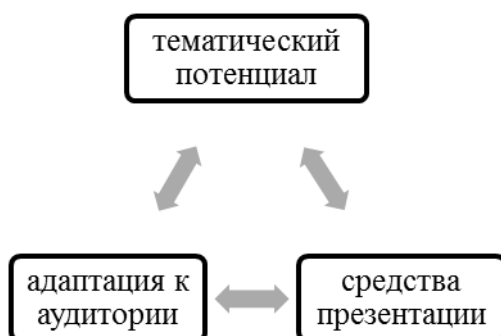


Рис. 2. Взаимодействие трех аспектов риторики в аргументативном дискурсе

Характеристику этих аспектов находим в работе А.А. Волкова, который считает, что «Стилистическое качество риторической прозы определяется соотношением пафоса и этоса: замысел, выбор темы речи, постановка и решение проблемы, выбор и построение словесных ходов аргументации являются органическими составляющими риторического стиля. Мысль воплощается в тексте в своем сложном содержании, в которое входит не только суждение, лежащее в ее основе, но и целый комплекс смыслов, связанных с обоснованием, оценкой, представлением адресату, интенциями говорящего, различного рода суппозициями» (Волков, 2009, с. 347).

Воспользуемся этими соображениями ученых, чтобы представить **три уровня риторической составляющей аргументации**.

Замысел включает постановку проблемы, подбор материала, выявление тем для обсуждения в ходе идентификации мнений, убеждений и предпочтений *аудитории*.

Уровень построения аргументации подразумевает подбор аргументов, схем, структур аргументации (например, каузальная, симптоматическая, сравнительная схемы аргументации) с учетом конкретной аудитории.

Уровень презентации аргументации включает речевые приемы и выразительные средства речи, которыми пользуется автор для того, чтобы представить аргументацию наиболее эффективно с дискурсивной и стилистической точек зрения.

Отметим, что указанные уровни всегда взаимосвязаны; в аргументативной речи иногда может явно наблюдаться или выходить на первый план только один аспект (как правило, уровень презентации). Однако более тщательный анализ позволяет вскрывать все три уровня. Рассмотрим подробнее уровни риторической аргументации.

Замысел аргументации связан с топикой, которая выступает в данном случае в качестве связующего звена между речью и мыслью. В этом аспекте речь следует вести о том, как происходит выбор тем обсуждения и схем аргументации. С точки зрения тем обсуждения топика представляет собой знание об общих и частных топах, которые приемлемы для той или иной аудитории.

По мысли А.А. Волкова, общие топы представляют собой суждения, приемлемые для любой аудитории в пределах данной культурной общности. Особенность общих топов состоит в том, что они сохраняют значимость в пределах определенного общества как культурного целого, и человек, публично отрицающий их значимость, тем самым противопоставляет себя всей культурной традиции (Волков, 2009).

Существуют топы различной степени общности, различного строения и назначения. Так, положение «Знание выше успеха» является значимым в академической среде, а положение «Доказательство вины лежит на обвинителе» действительно для судебной практики, но не для семейных отношений; такое суждение, как «Разгрузочные дни помогают похудеть» актуально для женской аудитории. Такие положения, которые разделяются аудиторией, необходимо выявлять и учитывать при общении и взаимодействии с той или иной группой людей. Приведем еще примеры тем – топов: пожилые люди – «Яйца курицу не учат»; мужчины – «У женщин своя собственная логика»; женщины – «Муж должен помогать по дому»; подчиненные – «Начальство что хочет, то и делает».

Существуют классификации аудитории по различным основаниям. Всякий, кто публично обращается к аудитории, должен учитывать такие ее параметры, как возраст, образование, гендерный, профессиональный, национальный признаки, социальное положение и др. Аргументатор должен учитывать частные топы и опираться на них. В противном случае, его аргументация будет отвергнута.

Рассматриваемый уровень представляет собой своеобразную технологию составления и подготовки аргументативной речи с помощью выявления полезных, интересных и значимых для аудитории тем. Общие топы представляют собой суждения, приемлемые для любой аудитории. Частные топы актуальны лишь для определенных общественных групп (например, ученые, медицинские работники, педагоги, политики, пенсионеры). Отбирая топы, аргументатор должен знать, кто его аудитория, чего хочет, чего боится, что любит. Этот уровень относится к докоммуникативной фазе, итогом которой должно стать формирование основного тезиса.

Уровень построения аргументации. Рассмотрим теперь топику с точки зрения схем аргументации. Топика образует многомерную «единораздельную целостность» (термин А.Ф. Лосева), которую образно можно представить в ви-

де «топов-комнат»: *Имя (1); Род (2) и Вид (3); Общее (4) и Частное (5); Целое (6) и Части (7); Определение (8); Обстоятельства (9): места, времени и цели; Причина (10) и Следствие (11); Свойства, признаки, качества (12); Сравнение (13), Сопоставление (14); Противоположное (15); Действие (16) и Претерпевание (термин Аристотеля) (17); Пример (18), Свидетельство (19); Символ (20)*. Указанные топы представляют собой абстрактные модели или схемы рассуждений, которые известны из античных топических систем, основанных на идеях Аристотеля, Цицерона, Боэция. Смысл классификаций типов доводов состоит в указании на места (*loci, locations*) или топосы (*topics*) в рассуждении, где можно найти эти доводы. Поэтому античное понятие топоса или топа (*topos*) соответствует в современной теории аргументации понятию «аргументативная схема». Вот как описывает А.В. Садикова⁵ реализацию топов в процессе общения: «Мы приводим *Пример* (топ), чтобы убедить, указываем на *Причину* (топ), чтобы убедить, цитируем, приводя *Свидетельство* (топ) авторитетного лица и т.д., чтобы убедить. Конкретное содержание *Примера, Причины, Определения, Свидетельства*, наполнение топа зависит от личности говорящего, предмета высказывания, конкретных условий его реализации, условий общения и пр. От грамматического же оформления принадлежность высказывания к той или иной разновидности топа практически не зависит». Покажем это на примерах.

Мир многоязычен, но все люди одинаково плачут и одинаково смеются [Ю. Бондарев]. В высказывании реализуются топы *Общее* и *Частное*.

Когда наступает весна, молодеют, краснеют стволы [С. Маршак]. Высказывание является примером реализации топов *Причина* и *Следствие*.

Астрология – это не наука, а квазинаука. Данный пример включает топы *Имя* и *Определение*.

Таким образом, топы являются моделями, в которых реализуются все смыслы, которые мы можем реализовать в процессе общения.

Уровень презентации аргументации. К важным внелогическим приемам аргументации относится использование речевых ресурсов, которые не вносят ничего нового в информативно-фактическую сторону содержания, но оказывают определенное влияние на процесс убеждения посредством воздействия на эмоции.

Фигуры речи. Примером речевых приемов являются фигуры речи. Рассмотрим некоторые фигуры речи, используемые в аргументативных текстах научных статей.

⁵ Садикова В.А. Топика дом языка // Материали за 8-а международна научна практична конференция, «Найновите научни постижения», 17–25 март 2012. Том 19 : Филологични науки. София : Бял ГРВД-БГ, 2012. С. 98–103.

Антитеза – фигура, строящаяся на противопоставлении понятий, реализуемом на уровне словосочетания, предложения, фразы. В следующем примере: *Так возможна ли наднациональная, «надкультурная» наука о языке? Пессимисты злорадно ответят: «Нет! И концепта языка тоже нет, есть только понятия языка, о которых профессионалы и непрофессионалы лишь договариваются между собой...».* Оптимисты же увидят путь к светлому будущему наднационального лингвистического метаязыка: науки действительно рождаются в недрах конкретных культур... [Демьянков, 2013] реализация антитезы достигается противопоставлением двух лагерей ученых. Автор убеждает читателя в преимуществе одного из них, наиболее воздействующим является употребление слов, имеющих явный негативный оттенок – «пессимисты», «злорадно», и напротив – «светлое будущее». Полярные наименования облегчают восприятие материала.

Анафора представляет собой повтор слова или оборота в начале параллельных конструкций и, по выражению А.А. Волкова, «развертывает веером содержание речи в определенной смысловой точке изложения». Вот пример из лекции по американской дипломатии М. Столера, где видна анафора со словом «she»: *There will her heart, America's heart... But she goes not abroad in search of monsters to destroy freedom... She is well-wisher to the freedom and independence of all. She is the champion and vindicator only of her own. She will commend the general course by the countenance of her voice... She will involve herself beyond the power of extra caution in all the words of interest and intrigue of individual... She might become the dictatress of the world. She would be no longer the ruler of her own spirit»* [M.A. Stoler]. В данном случае фигура речи анафора используется для создания эмоционального напряжения.

Большой воздействующий потенциал заложен в фигуре восходящей градации. Эта фигура состоит из двух или более значимых единиц, размещённых по возрастающей интенсивности. Рассмотрим пример из научного дискурса: *Непонимание истинной природы естественного языка, неправильная оценка его биологической функции и роли в обществе приводили и еще будут приводить человечество к глобальным конфликтам и катастрофам, которых можно было бы избежать* [Кравченко, 2008]. Автор использует выражения, где второй элемент является более значимым, чем первый: «приводили и еще будут приводить», «конфликты и катастрофы». В этом же примере мы видим и прием перечисления, который часто используется для выделения наиболее значимых понятий. Очевидно, этот прием использован автором по отношению к понятию «естественный язык» с целью показать его сложность.

Восхождение (климакс) представляет собой подхват в каждом последующем элементе конструкции слова предшествующего элемента, образуя цепоч-

ку связанных частей. Например: *In effect, they boldly reasserted as series of **principles** that declared the entire Hemisphere to be an American sphere of influence. **Principles** that they did not have yet the power to enforce, but that Adams realized the British would enforce in their own interests* [M.A. Stoler].

Широко распространен такой риторический прием организации аргументативного текста, как вопрос. Важно отметить, что речь идет не о риторическом вопросе, который представляет собой утвердительное высказывание в виде вопроса, не предполагающее ответа, а о гипотетическом вопросе. Такой вопрос, являясь средством привлечения внимания, часто предваряет абзац или раздел: *Интересы. Что является важным и значимым и почему?* [Шамликашвили, 2010], *Эпилог: камо грядеши?* [Кравченко, 2008]. Гипотетический вопрос помогает сформулировать главную идею. При этом автор сам отвечает на поставленные вопросы: *Is all the talk about branding just so much hype? In a word: no. I think that branding is the most important point your company can consider – and everyone should consider it* [Vane, 2012].

Нисходящая градация – фигура, получающаяся путём нарушения принципа «нарастания», лежащего в основе восходящей градации, когда понятие, объективно незначительное, следует за более значительным понятием. Таким образом, образуется ряд нисходящих по силе выражений: *История развития когнитивной лингвистики последних десяти лет дает основания для такого оптимизма. Иногда, впрочем, преждевременного* [Демьянков, 2013].

Фигура речи зевгма представляет собой прием, в котором слово фигурирует в высказывании только один раз – в начале, в середине или в конце высказывания, а в других местах лишь подразумевается: *Если придерживаться такого курса поведения, **роняя** между прочим **слово здесь и фразу там**, то можно однажды услышать от (бывших) студентов нечто свидетельствующее о том, что в свое время зерно упало на благодатную почву* [Архипов, 2013]. Подразумевается «роняя слово здесь и роняя фразу там».

Аллюзия – риторический прием, используемый для создания подтекста и состоящий в намеке на какой-либо широко известный исторический, политический, культурный или бытовой факт. Намек осуществляется с помощью слов или словосочетаний, значение которых связано с определенным событием и / или лицом. Похожим средством риторического усиления речи является реминисценция. Этот прием связан с использованием прецедентных имен, ситуаций, высказываний. Приведем примеры таких приемов из заголовков газет.

«*Данные не горят*» [АИФ 2008, № 6] – «*Рукописи не горят*».

«*Два старика – пара*» [«Экспресс газета», 2007, № 52] – «*Два сапога – пара*».

«*Красота требует Крем*» [реклама магазина] – «*Красота требует жертв*».

Словесные техники, повышающие выразительность речи, включают и такие приемы, как цитирование, эллипсис, многосоюзие, плоче, симплоче и др., а также лексические средства, например, неологизмы, эпитеты, метафора и др.

Учитывая то, что для аргументативного дискурса характерна жесткая адресованность, риторические техники являются дополнительным средством, повышающим эффективность речевого воздействия.

Уровень презентации аргументативной речи эксплицитен. Очевидно, что в реальной аргументации адресат не анализирует схему аргумента и не выявляет источник его посылок. Убедительными являются слова. Для обычного слушателя именно языковой, а не логический уровень является наиболее важным. Сухое, стандартизированное изложение информации отнюдь не способствует легкости ее восприятия. Поэтому, ввод указанных речевых средств в состав аргументативных конструкций дает автору возможность активно воздействовать на ход усвоения материала. Стоит также отметить опасность излишнего увлечения риторическими приемами, известного как «плетение словес» и «ращение слов».

Итак, в данном разделе мы наполнили содержанием языковой аспект аргументации с точки зрения использования словесных средств и речевых приемов. Убедительная хорошо проработанная главная мысль, дискретная последовательность умозаключений, реализующая систему топов, живое и меткое использование языковых средств – все это создает единство аргументативного текста.

Вопросы и задания

Вопросы

1. В чем отличие риторической аргументации от логического доказательства?
2. Каковы три аспекта риторики в аргументации?
3. Какие выразительные средства языка используются в аргументации?

Задание 1. Определите, какие топы реализуются в следующих примерах.

1. В синем небе звезды блещут, в синем море волны плещут.
2. Я люблюсь тобою: твоими глазами, твоею улыбкой, твоими речами.
3. Голова представляла собой точную копию ... яйца. Лысой она была тоже, как яйцо.
4. Как чайка, парус там белеет в вышине.
5. Студент нынче пошел не тот.
6. Часок! Я сейчас освобожусь.
7. В сумерки луга похожи на море.
8. Скучна мне оттепель: вонь, грязь – весной я болен.
9. Село было обрадовано произошедшим событием.
10. Легкая атлетика – королева спорта.

11. Отговорила роща золотая.
12. Не то на серебре – на золоте едал.
13. Ты сер, а я, приятель, сед.
14. Тучки грозовые по небу плывут.
15. Приветствую тебя, пустынный уголок.

Задание 2. Определите, какие топы реализуются в следующих политических лозунгах.

1. Родина. Честь. Народ
2. Власть коварна и хитра. Вся надежда – на Петра!
3. Продуктивное село. Боеспособная армия. Просвещённые люди.
4. СПС – Сохраним Потомкам Свободу.
5. Кириенко – в Думу, Путина – в президенты!
6. Мы не боремся с коммунизмом, мы боремся с нищетой.
7. За словом – дело.
8. Голос за Родину! Голос за Сталина!
9. Возродим промышленность – возродим Россию.
10. Лучше мантулить на себя, чем ишачить на других.
11. Никаких островов китайцам!
12. Голосуй или проиграешь!
13. Моя бабушка простояла 64 245 часов в очередях. Я – не хочу!
14. Компартия не сменила названия... Она не сменит и методы.
15. Если из искры возгорится пламя – звоните 01!
16. Россия не будет «шестёркой» при большой «семёрке».
17. Войны ведут слабые. Сильные войн не допускают.

Задание 3. Охарактеризуйте группы людей, для которых актуальны следующие темы.

1. Человек легенда (из ныне живущих людей).
2. Бог. Вера. Духовность.
3. Как отучить мужа командовать.
4. Исторический персонаж. Новый взгляд на старые вещи.
5. Сила воли. Преодоление лени.
6. «Трудный» собеседник.
7. Можно ли жить без компьютера.
8. Недовольство собою.

Задание 4. Ответьте на вопросы.

1. В каких предложениях использована антитеза?
А. Сито свито, золотом покрыто, кто взглянет, всяк заплачет.
Б. Белый ест ананас спелый, черный – гнилью моченый.

В. Что у трезвого на уме, то у пьяного на языке.

Г. Успокоившиеся деревья бесшумно и покорно роняли желтые листья.

2. В каком предложении использована градация?

А. Тройка мчится, тройка скачет, тройка мчится ввысь.

Б. И тогда тоненький стебелек наклоняется, и чашечка опрокидывается.

В. Берег быстро темнел, становился голубым, синим, лиловым.

Г. Туча долго хмурилась, капризничала и вот расплакалась.

3. В каких предложениях использована анафора?

А. Лишь изредка пронизывает тишь

Крик аиста, слетевшего на крышу.

Б. Жди меня, и я вернусь, только очень жди. Жди, когда наводят грусть желтые дожди.

В. Мне бы только видеть тебя,

Мне бы только слышать твой голос.

Г. Долго гулял я по осеннему лесу, всматривался в синие дали.

4. В каких предложениях использована зевгма?

А. Стыдливость победила страх, страх – дерзость, рассудительность – безумие.

Б. Зато читал Адама Смита.

В. Великий город гудел, как сказочный улей.

Г. Союзникам я объявляю, чтобы они взяли за оружие и что следует вести войну.

5. Какие вопросы являются гипотетическими?

А. Как изменилось Ваше отношение к риторике?

Б. Надоело бороться с сорняками?

В. И долго Вы еще будете работать «на дядю»?

Г. Во сколько заканчивается урок?

Задание 5. Прочитайте текст, ответьте на вопросы и выполните задания.

1) Какова тема этого текста?

2) Каков главный тезис?

3) Выявите логическую аргументацию.

4) Выявите три уровня риторической аргументации в тексте. Как они проявляются?

5) Приведите несколько примеров топов из этого текста.

6) Какие риторические приемы использованы в тексте?

7) Озаглавьте текст.

Причин страхов может быть множество. Их можно свести к двум категориям: отсутствие опыта (знаний, навыков, информации) и наличие негативного опыта (слухов, информации).

Страхи из первой категории жить не мешают. Но удерживают от развития, являются причиной неуверенности в себе. Страхи второй категории жить мешают. Являются причиной боязни общественного мнения, боязни совершения ошибок. В обоих случаях лучшим доктором являются: знания и опыт.

Приобретайте положительный опыт! Чтобы не бояться воды – нужно научиться плавать! Так и во всем остальном. Чтобы не бояться публичных выступлений, полезно пойти на курсы риторики, где участники получают удачный опыт выступлений. И чем больше такого опыта, тем меньше страха, до полного исчезновения.

Достаточно просто привыкнуть. Наше глубинное подсознание не любит нового, тех действий, в которых нет внутреннего опыта. Специалист по трудоустройству, Трегубенко Елена, рассказывает, что многие люди с радостью сменили бы свою работу. Им проще остаться на низкооплачиваемой работе, нежели переступить порог кадрового агентства. Но во второй раз они это делают проще, в третий – тем более. На своих курсах она не столько обучает заполнять резюме, сколько дает положительный опыт самого факта трудоустройства.

Не нужно крайностей. Я против одноразовых методов. За один день смелость не приобретается. Мои друзья прыгали с парашютом, но не избавились от страха высоты. А вот тренировки по скалолазанию и горные походы свели страх высоты к минимуму. И одного выступления недостаточно для преодоления страха публичных выступлений. Но периодическое повторение снижает страх, как таковой.

Чтобы не бояться общественного мнения, не нужно делать антиобщественные поступки. Но полезно настойчиво вырабатывать у себя привычку иметь свое личное мнение, даже если оно не совпадает с мнением окружающих.

Многие страхи берутся из ничего. Например, страшно ли в темноте? А если это незнакомая комната? А если еще и звуки исчезли? А если вам кажется, что в комнате есть что-то неизвестное, непонятное? Страшно? Да, чем меньше информации – тем больше страх. Отсутствие информации заменяется надуманной информацией. Кто волков «видит», кто гоблинов, или инопланетян. Все эти страхи берутся из собственного воображения, заполняя пустоту восприятия.

Что же делать? Чтобы воображение не успело представить плохое, «обманите» его, придумайте заранее что-то хорошее. Что лес добрый. Что новый начальник лучше прежнего. Что вам будут аплодировать после выступления. И чем сильнее представляется хорошее, тем меньше шанса у страха.

Все, с чем мы не сталкивались, чего нет в нашем опыте, может привести к страху. К примеру, страх путешествий, страх смены работы. Полезно не допускать появления негативных мыслей! Опередите страх, представляя только хорошее будущее. Ожидайте лучшее и верьте в удачу!

Когда-то люди боялись грома больше, чем молнии. И затмения солнца боялись. Теперь, когда есть знания, мы уже не боимся, а даже восхищаемся. Знания и опыт – вот основные лекари страха. А человек, который ставит цели и добивается результатов – вот кто становится смелым [Болсунов О. <http://bolsunov.com/temu-dlya-oratorskogo-vystupleniya.html>].

Задание 6. Подготовьте небольшой текст на тему «*Жизнь без социальных сетей*», обозначив группу людей по Вашему выбору. Сформулируйте тезис, аргументы, продумайте схемы-топы, примените известные Вам риторические приемы.

Лекция 5. Логический анализ аргументации (дедукция)

План

1. Дедуктивные умозаключения.
2. Фигуры силлогизма.
3. Правила терминов и посылок.
4. Энтимемы.

Эта лекция посвящена формальным признакам логической импликации рассуждений. В этом разделе рассмотрим, *где найти аргументы в тексте и как они выглядят*.

В теории аргументации большое внимание уделяется различным схемам аргументации по двум основным причинам.

Во-первых, начиная создавать аргументацию, говорящий, как правило, предполагает, что выдвигаемые им доводы будут восприниматься как приемлемые и что будет ясна связь между этими доводами и тезисом. Доводы и тезисы могут быть соединены совершенно различными способами. Во-вторых, мы выяснили, что аргументативный комплекс состоит как минимум из трех элементов: тезис, аргумент, логическая связь между ними. Если хотя бы один из этих элементов не восстановим, то говорить о том, что некоторое речевое произведение является аргументативным актом, нельзя. Эти компоненты далеко не всегда очевидны в реальной аргументативной практике, но могут быть и восстановлены.

Целью схематизации является анализ и оценка рассуждений в аргументации, для этого могут быть использованы разные подходы и модели.

Начнем с логического подхода, где используется следующий методический прием: выраженная языковыми средствами форма мысли рассматривается как некоторая конструкция. Давно замечено, что есть два различных пути, по которым движется человеческая мысль:

- от общего – к менее общему, частному, где посылки по степени общности превосходят заключение (дедукция);
- от менее общего, частного – к более общему, где заключения представляют собой суждения большей степени общности, чем посылки (индукция).

Рассмотрим, как схематично можно представить **дедуктивное умозаключение, называемое логическим силлогизмом**. Типичной формой дедуктивного умозаключения является простой категорический силлогизм. Признаком дедуктивного умозаключения является его трехчленность на уровне суждений:

бóльшая посылка;

меньшая посылка;

заключение (вывод).

Вот классический пример логического силлогизма:

(1) бóльшая посылка: «Все цветы (M) есть растения (P)»

(2) меньшая посылка: «Роза (S) есть цветок (M)»

(3) заключение (вывод): «Роза (S) есть растение (P)»

Зависимость между тремя суждениями силлогизма можно изобразить схематично в виде кругов Эйлера:

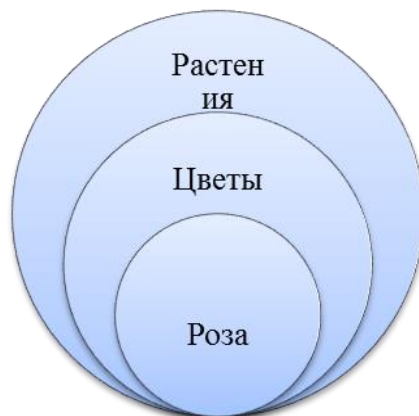


Рис. 3. Круги Эйлера

Каждое суждение, входящее в состав силлогизма, есть утверждение (или отрицание) некоторого отношения между субъектом (S) и предикатом (P), которое состоит в приписывании предикату наличия или отсутствия некоторого свойства.

Языковой формой суждения является повествовательное предложение. Суждение и предложение не совпадают по своему строению. **Суждение** состоит из двух терминов – **субъекта и предиката**, которые в предложении совпадают с группой подлежащего и группой сказуемого. Суждения делятся на простые и сложные. Простые суждения не содержат логических союзов, например, *Петров – студент экономического вуза*. Сложные суждения состоят из нескольких простых, соединенных между собой логическими союзами, например, *Управлять – значит предвидеть, а предвидеть – значит много знать* [Цицерон].

Простые суждения делятся:

- на атрибутивные (категорические) суждения (структуру удобно выражать в виде схем «S есть P», «S не есть P», где S – это понятие, выражающее предмет мысли, а P – понятие, выражающее состояние или свойство);
- суждения с отношениями, в которых указывается на отношение, которое имеет место между некоторыми предметами мысли (по схеме «xRy» – x находится в отношении R к y, где x и y – понятия о предметах, R – отношения между ними);

- суждения существования, отражающие факт существования (или несуществования) того или иного предмета мысли.

Принята объединенная классификация суждений по количеству и качеству:

Общеутвердительные /А/: Все S есть P.

Общеотрицательные /Е/: Ни одно S не есть P.

Частноутвердительные /И/: Некоторые S есть P.

Частноотрицательные /О/: Некоторые S не есть P.

Еще одним свойством умозаключения является его **трехчленность на уровне понятий**. Простой категорический силлогизм имеет четкую внутреннюю структуру: в его состав всегда входят три понятия или термина (два крайних и один средний).

- «Роза» – меньший, крайний термин – субъект будущего заключения (S);
- «Растения» – большой, крайний термин – предикат будущего заключения (P);

- «Цветы» – средний термин, входящий в посылки, но отсутствующий в заключении (M).

Посылкам силлогизма также присваиваются специальные названия. Та из них, в состав которой входит большой термин, называется большей посылкой, посылка, содержащая меньший термин, называется меньшей посылкой. Большая посылка всегда содержит термины M и P, меньшая – S и M, а заключение – S и P. В процессе анализа указанные суждения структуры силлогизма располагаются в таком порядке: (1) большая посылка, (2) меньшая посылка, (3) заключение (под чертой).

Стандартизированная запись умозаключения будет выглядеть так:

(1) «Все цветы (M) есть растения (P)»

(2) «Роза (S) есть цветок (M)»

(3) «Роза (S) есть растение (P)»

Анализ силлогизма всегда начинают с заключения. Субъект суждения, которым является заключение – это меньший термин заключения (S), предикат – большой термин (P). Посылка, в которой содержится большой термин, называется большой посылкой, посылка с меньшим термином – меньшей посылкой. Понятие, которое содержится в каждой из посылок, но отсутствует в заключении, называется средний термин (M).

В вышеприведенном примере: роза (S), растение (P), а цветы – (M).

Следующим свойством силлогизма является наличие среднего термина (M). Зададимся таким вопросом: существует ли связь между понятиями «роза» и «растение»? Существует неявная связь, если это отношение рассматривается только как отношение между двумя этими понятиями. Но если сказать: «Все

цветы – это растения», а «Роза – это цветок», то можно уже констатировать, что «Роза – это растение». Средний термин употребляется тогда, когда у нас нет возможности сравнить две вещи непосредственно одну с другой, и приходится прибегать к их сравнению с помощью третьей вещи.

Еще одно свойство категорического силлогизма состоит в неизбежности, принудительности, необходимости вывода. Согласие с посылками ведет необходимо к согласию с заключением.

Фигуры силлогизма.

Фигура – это форма простого категорического силлогизма, которая определяется расположением среднего термина (рис. 4).

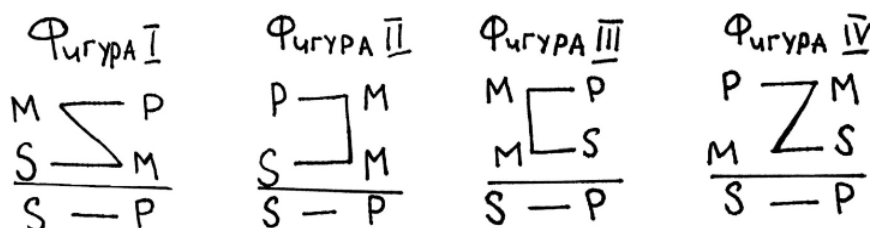


Рис. 4. Фигуры силлогизма

Сверху расположена бóльшая посылка, за ней следует меньшая посылка, под чертой находится заключение. S – меньший термин, P – больший термин, M – средний термин. Далее фигуры могут наполняться разным содержанием, т.е. на место посылок и заключений могут подставляться разные типы категорических атрибутивных высказываний, например:

Всякий M есть P

Всякий S есть M

Всякий S есть P

Или:

Ни один M не есть P

Некоторые M есть S

Некоторые S не есть P

Эти различные сочетания высказываний в фигурах образуют так называемые модусы. Каждая фигура имеет 64 модуса. При этом существует 24 правильных модуса. Правильные модусы – это модусы, с помощью которых из истинных посылок всегда получаются истинные заключения. Каждый из этих модусов имеет мнемоническое название. Каждый тип категорического атрибутивного высказывания обозначается с помощью одной буквы.

Высказывания типа «Все S есть P» обозначаются буквой «а», которая является первой буквой в латинском слове «affirmo» («утверждаю»). Запись таких высказываний можно представить так: «S a P».

Высказывания типа «Некоторые S есть P» было принято записывать с помощью буквы «i», второй гласной в слове «affirmo»; их запись представляют следующим образом: «SiP».

Высказывания формы «Ни один S не есть P» обозначаются буквой «e», первой гласной в латинском слове «nego» (отрицаю), они записываются в виде «Se P».

Высказывания вида «Некоторые S не есть P» обозначаются второй гласной в слове «nego», буквой «o». Их формальная запись выглядит как «S o P».

Модусы правильных силлогизмов традиционно обозначаются с помощью этих четырех букв, которые для удобства запоминания представлены в виде слов. Таблица всех правильных модусов выглядит так:

Таблица 2

Правильные модусы силлогизмов

| Фигура I | Фигура II | Фигура III | Фигура IV |
|----------------|-----------------|----------------|-----------------|
| Barbara (aaa) | Baroko (aoo) | Bocardo (oao) | Camenos (aeo) |
| Celarent (eae) | Cesare (eae) | Disamis (iai) | Dimaris (iai) |
| Darii (aai) | Camestres (aee) | Datisi (aii) | Camenes (aee) |
| Ferio (eio) | Festino (eio) | Ferison (eio) | Fresison (eio) |
| Barbari (aai) | Camestrop (aeo) | Darapti (aai) | Bramantip (aai) |
| Celaront (eao) | Cesaro (eao) | Felapton (eao) | Fesapo (eao) |

Например, модус второй фигуры Cesare (eae) выглядит так:

Ни один P не есть M

Все S есть M

Ни один S не есть P

Модусы силлогизмов используются для того, чтобы схематизировать все многообразие умозаключений, имеющих форму силлогизмов. Однако, как было сказано выше, далеко не все модусы являются правильными. С целью определения того, является силлогизм правильным или нет, был разработан синтаксический метод, который представляет собой два перечня правил. При соблюдении правил терминов и правил посылок силлогизм будет верным. Итак, модус простого категорического силлогизма является правильным, если в нем выполняются следующие условия.

Правила терминов.

1. В силлогизме должно быть только три термина. Ошибка, возникающая при нарушении этого правила, называется «учетверением терминов» или «удвоением среднего термина».

2. Средний термин должен быть распределен хотя бы в одной из посылок.

3. Если больший или меньший термин не распределен в посылке, то он должен быть не распределён и в заключении.

Правила посылок.

1. Хотя бы одна из посылок должна быть утвердительной. Другая формулировка: из двух отрицательных посылок нельзя сделать правильного заключения.

2. Если обе посылки являются утвердительными, то и заключение должно быть утвердительным.

3. Если одна из посылок отрицательная, то и заключение должно быть отрицательным.

4. Хотя бы одна из посылок должна быть общим суждением. Другая формулировка: из двух частных посылок нельзя сделать правильного заключения.

5. Если одна из посылок есть частное суждение, то и заключение должно быть частным суждением.

Энтимемы. В реальной практике речи чаще всего встречаются сокращенные умозаключения. В таких **сокращенных силлогизмах**, называемых **энтимемами**, опущено одно из суждений – бóльшая посылка, меньшая посылка, заключение. Энтимемы выражают одну из наиболее типичных тенденций речи – стремление к экономии языковых средств, лаконизации текста. Сокращенные силлогизмы употребляются тогда, когда нет необходимости повторять известные всем истины.

Пример опущенной большей посылки: *Сейчас дождь, поэтому надо взять зонт.* Большая посылка: *В дождь надо брать зонт.*

Пример опущенной меньшей посылки: *Занятие спортом укрепляет здоровье, следовательно, плавание укрепляет здоровье.* Меньшая посылка: *Плавание – это вид спорта.*

Пример опущенного заключения: *Чтение повышает грамотность, а мой ребенок много читает.* Заключение: *Мой ребенок повышает грамотность.*

Зачастую такие пропуски оправданы, так как нет необходимости проговаривать все шаги. Однако энтимемы могут использоваться специально, для того, чтобы запутать рассуждение и скрыть истинные аргументы или выводы. Поэтому необходимо уметь отличать корректные энтимемы от некорректных.

Корректные энтимемы – это те, которые могут быть восстановлены в виде правильного модуса категорического силлогизма, если все пропущенные посылки оказываются истинными.

Для того, чтобы восстановить энтимему до полного силлогизма, необходимо понять, какой элемент силлогизма пропущен. Для этого нужно учитывать слова-маркеры, обозначающие причинно-следственные связи: «таким образом», «потому что», «в результате», «следовательно», «так как» и др.

Приведем в качестве примера такое высказывание: *Золото – это драгоценный металл, потому что оно практически не окисляется на воздухе*. Здесь заключением является высказывание *Золото – это драгоценный металл*. Одна из посылок: *Золото практически не окисляется на воздухе*. Еще одна посылка пропущена. Мы выяснили, что в примере пропущена посылка. Теперь надо установить, большая это посылка или меньшая. Рассматривая термины, мы ранее установили, что меньшая посылка содержит субъект заключения (в данном случае «золото»), а большая – предикат заключения («драгоценный металл»). Посылка, содержащая субъект заключения, нам уже известна: *Золото практически не окисляется на воздухе*. Значит, нам известна меньшая посылка и не известна большая. Кроме того, благодаря известной посылке, мы можем установить и средний термин, который не содержится в заключении: *металлы, которые практически не окисляются на воздухе*.

Теперь располагаем известную информацию в виде силлогизма:

- (1) ?
- (2) Золото практически не окисляется на воздухе

(3) Золото – это драгоценный металл

Или в виде схемы с использованием модусов силлогизмов:

- (1)
- (2) SaM

(3) SaP

В большей посылке должны находиться предикат заключения «драгоценные металлы» (P) и средний термин «металлы, которые окисляются на воздухе» (M). Здесь возможны два варианта:

- (1) PM
- (2) SaM

(3) SaP

Или

- (1) MP
- (2) SaM

(3) SaP

Следовательно, возможен силлогизм или второй, или первой фигуры (см. рис. 4 «Фигуры силлогизма»). Теперь обратимся к табл. 1, в которой указаны

правильные модусы силлогизмов. Во второй фигуре нет правильных модусов, где в заключении стояло бы высказывание типа «а». В первой фигуре есть только один такой модус – Barbara. Достаиваем наш силлогизм.

- (1) MP
- (2) SaM

(3) SaP

Или:

(1) Все металлы, которые практически не окисляются на воздухе, являются драгоценными

(2) Золото практически не окисляется на воздухе

(3) Золото – это драгоценный металл

Теперь проверяем, истинна ли наша восстановленная посылка. В данном случае она истинна, поэтому энтимема была правильной.

Вопросы и задания

Вопросы

1. Что такое дедуктивные умозаключения?
2. Назовите основные свойства дедуктивных умозаключений.
3. Что такое простые и сложные суждения?
4. Какие виды простых суждений Вы знаете?
5. Что такое субъект и предикат в простом атрибутивном суждении?
6. Сколько терминов должно быть в простом категорическом силлогизме?
7. Как распределены термины в дедуктивном умозаключении?
8. Что такое модусы простого категорического силлогизма?
9. Что такое фигура простого категорического силлогизма?
10. Каковы правила терминов для простого категорического силлогизма?
11. Каковы правила посылок для простого категорического силлогизма?
12. Что такое энтимемы?
13. Как восстановить энтимему до полного силлогизма?

Задание 1⁶. Определите распределенность субъекта и предиката в суждениях. Определите отношение между терминами суждений с помощью кругов Эйлера.

1. Многие взрослые очень быстро забывают свое детство.
2. Армейскую службу проходит большинство мужчин.
3. Женщины имеют свою собственную логику.

⁶ Задания взяты из книг Л. Кэррола (Кэррол Л. История с узелками. М. : Мир, 1973), учебно-методического пособия М.Ю. Аграфонова (Аграфонов М.Ю. Логика. Иркутск : ФГКОУ ВО ВСИ МВД РФ, 2015), а также были использованы материалы сайта «4brain»: <https://4brain.ru/logika/sillogizmy.php>.

4. Ряд студентов прекрасно овладели навыками аргументации.
5. Все мужчины призваны быть лидерами.
6. Прыгнуть с парашюта способен не всякий человек.

Пример:

Суждение «Все учителя русского языка – филологи».

Субъект (S) – «учителя русского языка», предикат (P) – «филологи».

Субъект суждения распределен, потому что речь идет обо всех учителях русского языка. Объем суждения полностью включен в объем предиката. Предикат суждения не распределен, потому что речь идет об определенной части объема предиката, совпадающей с объемом суждения.



Задание 2. Сделайте заключения из следующих посылок по правилам для простого категорического силлогизма. Помните, что простой категорический силлогизм должен содержать только три термина. Не забывайте приводить высказывания к стандартному виду.

а) Зонтик – очень нужная вещь в путешествии

Отправляясь в путешествие, все лишнее следует оставить дома

→?

б) Ни один француз не любит пудинга

Все англичане любят пудинг

→?

в) Ни один старый скряга не жизнерадостен

Некоторые старые скряги тощи

→?

г) Все непрожорливые кролики черные

Ни один старый кролик не склонен к воздержанию в пище

→?

д) Ничто разумное никогда не ставило меня в тупик

Логика ставит меня в тупик

→?

е) Ни в одной из исследованных до сих пор стран не обитают драконы

Неисследованные страны пленяют воображение

→?

Задание 3. Проверьте, являются ли приведенные ниже силлогизмы правильными. Примените известный Вам способ проверки.

а) Словари полезны

Полезные книги высоко ценятся

→ Словари высоко ценятся

б) Некоторые галстуки безвкусны

Все, сделанное со вкусом, приводит меня в восторг

→ Я не в восторге от некоторых галстуков

в) Ни одна горячая сдоба не полезна

Все булочки с изюмом бесполезны

→ Булочки с изюмом – не сдоба

г) Некоторые подушки мягкие

Ни одна кочерга не мягкая

→ Некоторые кочерги – не подушки

д) Все разумные люди ходят ногами

Все неразумные люди ходят на голове

→ Ни один человек не ходит на голове и ногах

Задание 4. Выражают ли следующие силлогизмы энтимемы?

1. Поскольку сопротивление было бесполезно, гарнизон крепости сдался.

2. Этот автобус пустой, без пассажиров, и поэтому он не остановится на остановке.

3. Слоны – единственное млекопитающее, которое не умеет прыгать.

4. Тут раздался легкий свист, и Дубровский умолк.

5. Была установлена взаимосвязь между объемом продаж и удельным весом женщин, среди работников компании.

Задание 5. Проверьте правильность энтимем.

1. Ни один послушный ребенок не устраивает истерик по пустякам. Поэтому Коля – непослушный ребенок.

2. Все девушки хотят выйти замуж, так как каждая из них мечтает о белом платье.

3. Ни один студент не хочет получить двойку на экзамене, вот почему – все студенты – «ботаники».

4. Некто украл у меня кошелек, поэтому у меня совсем не осталось денег.

Задание 6. Установите посылки и заключение в следующих умозаключениях.

1. Так как всякое млекопитающее имеет молочные железы, а дельфин имеет молочные железы, то дельфин – млекопитающее.

2. У пчел есть свой язык, ибо пчелы обмениваются информацией, а всякая информация передается через знаковую языковую систему.

3. Если Иванов закончил физмат, то он знает общую и специальную теорию относительности. Иванов закончил физмат. Он знает общую и специальную теорию относительности.

Задание 7. В следующих советах по снятию стресса выявите пункты, содержащие дедуктивные умозаключения.

1. Не бойтесь стрессов. Не так страшны перемены, как их ожидание. Если не можете изменить ситуацию – поменяйте себя.

2. Полезно периодически создавать себе стрессы. Например, обливание холодной водой – приводит к микрострессу, очень полезному для здоровья в целом.

3. Планируйте отдых и развлечения, спорт и путешествия. Целеустремленным людям некогда переживать затянувшиеся стрессы.

4. Если очень грустно – ешьте шоколад. Содержащиеся в нем вещества способствуют выработке эндорфина, знаменитого гормона радости [Стресс. <http://bolsunov.com/skromnost-что-такое-skromnyj.html>].

Лекция 6. Логический анализ аргументации (индукция)

План

1. Индуктивные умозаключения.
2. Полные и неполные индуктивные умозаключения.
3. Популярная индукция.
4. Научная индукция.

В прошлой лекции мы уже говорили о том, что индукция представляет собой переход от менее общего, частного – к более общему, где заключения представляют собой суждения большей степени общности, чем посылки. Другими словами, в индукции мысль развивается от знания меньшей степени общности к знанию большей степени общности. То есть частный предмет рассматривается и обобщается, однако и обобщение возможно до известных пределов.

Индуктивное умозаключение – это такая мыслительная операция, посредством которой на основе повторяющегося признака у отдельных явлений и при отсутствии контрпримера делается заключение о его принадлежности всем явлениям данного класса. Вывод в **индуктивном** заключении часто носит вероятностный характер. Это связано с тем, что истинность частного не определяет однозначно истинности общего.

Индуктивные умозаключения бывают полные и неполные.

Полными называются умозаключения, в которых вывод делается на основе всестороннего изучения всей совокупности предметов определенного класса.

Применяется полная индукция только в случаях, когда можно определить весь круг предметов, входящих в рассматриваемый класс, т.е. когда их число ограничено. Таким образом, полная индукция применяется лишь в отношении замкнутых классов. В этом смысле применение полной индукции не очень распространено.

При этом такое умозаключение дает достоверное значение, так как все предметы, о которых делается заключение, перечислены в посылках. Вывод производится только относительно этих предметов.

Схему полного умозаключения можно отразить как:

A_1 имеет признак P

A_2 имеет признак P

A_3 имеет признак P

A_n имеет признак P

→ Все предметы, принадлежащие множеству A , имеют признак P .

Пример полного индуктивного умозаключения.

Все обвинительные приговоры издаются в особом процессуальном порядке.
Все оправдательные приговоры издаются в особом процессуальном порядке.
Обвинительные приговоры и оправдательные приговоры есть решения суда.

→ Все решения суда издаются в особом процессуальном порядке.

В этом примере отражен класс предметов – решения суда. Все (оба) его элементы были указаны. Правая сторона каждой из посылок справедлива по отношению к левой. Поэтому общий вывод, который имеет непосредственное отношение к каждому падежу в отдельности, является объективным и истинным.

Несмотря на достоинства полной индукции, часто возникают ситуации, в которых ее использование затруднительно. Это связано с тем, что в большинстве случаев человек сталкивается с классами предметов, элементы которых или неограниченны, или очень многочисленны. В некоторых случаях элементы взятого класса вообще недоступны для изучения.

Поэтому часто применяется неполная индукция. Несмотря на ряд недостатков, сфера применения неполной индукции, частота ее использования значительно больше, чем полной.

Неполной индукцией называют умозаключение, которое на основе наличия определенных повторяющихся признаков причисляет тот или иной предмет к классу однородных предметов, также имеющих такой признак.

В индуктивных выводах такого типа происходит приращение информации, поэтому истинность посылок не гарантирует истинность заключения. Иными словами, неполная индукция дает вероятное, правдоподобное знание. Посылки лишь подводят к некоторому предположению, однако из истинных посылок может получиться ложное знание.

Неполная индукция часто применяется в повседневной жизни человека и научной деятельности, так как позволяет делать заключение на основе анализа определенной части данного класса предметов, что экономит время. При этом нельзя забывать, что в результате неполной индукции получается вероятностное заключение, которое в зависимости от вида неполной индукции будет колебаться от менее вероятного к более вероятному.

Схему неполной индукции можно представить, как:

$A_1 - P$

$A_2 - P$

$A_3 - P$

$A_1, A_2, A_3 \dots$ составляют класс K

→ Вероятно, каждый элемент $K - P$.

Сказанное выше можно проиллюстрировать следующим примером.

Слово «молоко» изменяется по падежам.

Слово «библиотека» изменяется по падежам.

Слово «врач» изменяется по падежам.

Слово «чернила» изменяется по падежам.

Слова «молоко», «библиотека», «врач», «чернила» – существительные.

→ Вероятно, все имена существительные изменяются по падежам.

Неполную индукцию принято делить на два вида – **популярную** и **научную** в зависимости от того, как обосновывается вывод умозаключения.

Популярная неполная индукция – это индукция через простое перечисление, при отсутствии противоречащих признаков. Этот вид индукции рассматривает предметы и классы, к которым эти предметы относятся, не очень глубоко и чаще всего применяется в повседневной жизни. Например, люди не раз наблюдали, что ласточки перед дождем летают низко над землей. На этой основе был сделан вывод: *Всегда перед дождем ласточки летают низко над землей*. Существует немало подобных народных примет, сделанных на основе непосредственного наблюдения, где устанавливается повторяемость одного и того же признака у некоторой части однородных предметов. При отсутствии противоречащего случая делается общее заключение, что все предметы этого рода обладают некоторым признаком. Поэтому такой вид индукции и получил название «популярная» («народная»).

Как видно из названия, популярная индукция очень распространена, особенно в ненаучной среде. Степень вероятности такой индукции невелика.

При формировании популярного индуктивного умозаключения следует помнить о возможных ошибках и не допускать их появления. **Популярной индукции свойственны следующие ошибки:**

- поспешное обобщение;
- подмена условного безусловным;
- «после этого, значит, по причине этого» («posthoc»);
- неполный перечень условий.

Рассмотрим примеры.

Зимой в Тюмени холодно.

Зимой в Уренгое холодно.

Тюмень и Уренгой города.

→ Во всех городах зимой холодно.

В примере содержится поспешное обобщение, означающее, что при заключении во внимание принята только та часть фактов, которая говорит в пользу сделанного заключения. Остальные не рассматриваются вовсе.

Приведем еще **пример** ошибки неполной индукции:

Дома вода кипит при температуре 100 °С.

На улице вода кипит при температуре 100 °С.

В лаборатории вода кипит при температуре 100 °С.

→ Вода везде кипит при температуре 100 °С.

В данном примере происходит подмена условного безусловным, где не учитывается относительность любой истины. То есть факты в данном случае не учитывают того, что проявляется в одних условиях, может не проявляться в других (известно, что высоко в горах вода кипит при более низкой температуре). При этом продолжает утверждаться истина полученного результата.

Ошибка «после этого, значит, по причине этого» состоит в том, что за причину явления выдается какое-либо предшествующее явление лишь на основании того, что оно произошло раньше анализируемого явления. Так, *если один угрожал другому поджечь дом, и через некоторое время дом загорелся*, то будет ошибкой утверждать, что поджог совершил угрожавший, так как могло произойти простое совпадение во времени, а причина пожара могла быть совсем иной.

Ошибка «неполный перечень условий» состоит в том, что среди условий интересующего нас явления могут быть учтены не все предполагаемые причины анализируемого явления. Среди опущенных причин может оказаться и настоящая причина явления.

Приведем в пример такое рассуждение: *Лень обусловлена отсутствием воли, неумением планировать и ставить цели, принуждением, информационной перегрузкой*. В данном примере среди причин, вызывающих лень, не указаны, например, чисто медицинские причины, такие, как низкий уровень сахара в крови, проблемы с сердцем или сосудами.

Научная индукция, или индукция через анализ фактов, представляет собой умозаключение, в посылках которого наряду с повторяемостью признака у некоторых явлений класса содержится также информация о зависимости этого признака от определенных свойств явления и/или обоснование невозможности контрпримера в силу его противоречия рассматриваемому примеру.

То есть в отличие от популярной индукции, научная не ограничивается простой констатацией. Рассматриваемый предмет подвергается глубокому исследованию. **В научной индукции важно соблюдать ряд требований:**

а) планомерно и рационально отобрать наиболее существенные факты и наиболее убедительные примеры;

б) привести такое количество фактов и примеров, чтобы их анализ и обобщение давали убедительное заключение;

в) выяснить характерные признаки предметов и их связей;

г) сравнить результаты с закрепленными ранее научными сведениями.

Научная индукция представляет собой комбинацию индукции и дедукции, теории и эмпирического исследования. Таким образом, вывод делается не только на основании внешних признаков, но и на представлении о сущности явления. Благодаря этому степень вероятности получения истинного вывода в научной индукции значительно повышается.

Пример. Для того чтобы убедиться в достоверности вывода *Всегда перед дождем ласточки летают низко над землей*, достаточно понять, что ласточки перед дождем летают низко над землей потому, что низко летают мошки, за которыми они охотятся. А мошки летают низко потому, что перед дождем у них от влаги набухают крылышки.

Важной чертой научной индукции, определяющей ее роль в науке, является способность раскрывать не только обобщенные знания, но и причинные связи. Именно при помощи научной индукции были открыты многие научные законы.

Проведем логическую импликацию рассуждения, построенного по правилам индуктивных умозаключений. Для этого рассмотрим рассуждение и приведем его к принятой в логике стандартной форме записи умозаключений в виде посылок и выводов.

Ни одно коническое сечение не может пересекаться прямой линией более чем в двух точках, так как ни окружность, ни эллипсис, ни парабола, ни гипербола не могут пересекаться прямой линией более чем в двух точках.

Структура этого умозаключения выглядит следующим образом:

Окружность (a_1) не может пересекаться прямой линией более чем в двух точках (P)

Эллипсис (a_2) не может пересекаться прямой линией более чем в двух точках (P)

Парабола (a_3) не может пересекаться прямой линией более чем в двух точках (P)

Гипербола (a_4) не может пересекаться прямой линией более чем в двух точках (P)

Окружность (a_1), эллипсис (a_2), парабола (a_3), гипербола (a_4) составляют класс конических сечений (A)

→ Ни одно коническое сечение (A) не может пересекаться прямой линией более чем в двух точках (P).

Данный пример представляет собой полную индукцию, в которой рассмотрены все явления класса A и в которой не найдено контрпримера.

Индуктивные умозаключения широко применяются в аргументации, так как являются одним из способов обоснования тезиса в аргументации. Рассмотрим формальные признаки логической импликации индуктивных рассуждений в аргументации на примере обоснования тезиса *Среди нобелевских Лауреатов в области литературы есть граждане СССР и России*. Для того, чтобы обосновать этот тезис приведем несколько аргументов: А.И. Солженицын, русский писатель, получил премию в 1970 г. М.А. Шолохов, русский пи-

сатель, получил премию в 1965 г., в 1933 г. лауреатом премии в области литературы стал А.И. Бунин, Б.Л. Пастернак стал лауреатом премии в 1958 г.

Приведем эту аргументацию к стандартной записи в виде посылок и вывода, а также укажем их место в аргументативном комплексе.

| | |
|--|----------------|
| А.И. Солженицын – лауреат Нобелевской премии в 1970 г. | (аргумент) |
| М.А. Шолохов – лауреат Нобелевской премии в 1965 г. | (аргумент) |
| А.И. Бунин – лауреат Нобелевской премии в 1933 г. | (аргумент) |
| Б.Л. Пастернак – лауреат Нобелевской премии в 1958 г. | (аргумент) |
| А.И. Солженицын, М.А. Шолохов, А.И. Бунин, Б.Л. Пастернак – русские писатели | (демонстрация) |

→ Среди нобелевских лауреатов в области литературы есть граждане СССР и России (тезис)

Вопросы и задания

Вопросы

1. Что такое индуктивные умозаключения?
2. В чем состоит главное отличие индуктивного умозаключения от дедукции?
3. На какие виды делятся индуктивные умозаключения?
4. В чем отличие полной индукции от неполной?
5. Какие ошибки бывают в индуктивных умозаключениях?

Задание 1. Восстановите пропущенные элементы индуктивных рассуждений.

Пример:

| | |
|------------------------|---------------------------------------|
| Юпитер движется | Юпитер движется |
| Марс движется | Марс движется |
| Венера движется | Венера движется |
| ? _____ | <u>Юпитер, Марс, Венера – планеты</u> |
| → Все планеты движутся | → Все планеты движутся |

а) Сентябрь в городе был теплым

Октябрь в городе был теплым

Ноябрь в городе был теплым

? _____

→ Осень в городе была теплой

б) ? _____

? _____

? _____

? _____

? _____

Железо, алюминий, золото, медь, серебро – металлы

→ Некоторые металлы проводят электричество

Задание 2. Приведите пример индуктивного умозаключения.

Задание 3. Представьте индуктивное умозаключение, содержащееся в тексте, в виде посылок и вывода.

В понедельник я опоздал на работу и получил замечание от начальства, во вторник мне в автобусе оторвали две пуговицы у пальто. В среду дома сломался компьютер. В четверг на работе сообщили, что премии в этом месяце не будет. В пятницу у соседней наверху потекла батарея, и вода залила у меня все книги на стеллаже. В субботу пришлось выйти на работу, и культурный выход в кино с семьей сорвался. В воскресенье дома отключили электричество, и мне не удалось дописать статью. Одним словом, вся неделя – одно сплошное невезение.

Задание 4. Установите вид индуктивного умозаключения, запишите в виде посылок и вывода. Какая ошибка содержится в рассуждении?

Все женщины любят косметические каталоги. Я знаю, что Ольга всегда заказывает косметику через каталог, Елена также пользуется ими, моя мама и моя подруга тоже с удовольствием заказывают косметику для всей семьи в таких каталогах. Вот и девушка, которая сидит напротив меня, тоже просматривает один из них.

Задание 5. Представьте структуру индуктивного рассуждения в виде посылок и вывода.

А: Все студенты – ужасные прагматики: они никогда не будут учить сверх того, что определено программой.

Б: А почему ты так в этом уверен?

А: Ну посуди сам. Ни один из моих студентов ничего не хочет делать сверх программы. То же самое говорил мне и К. Да ты и сам как-то жаловался мне на это.

Задание 6. Установите вид индуктивного умозаключения, запишите в виде посылок и вывода.

Последствиями неправильного прикуса могут стать:

- асимметричное развитие костей лица;
- дисфункция височно-нижнечелюстных суставов (которая помимо неприятных звуков при жевании или даже при зевке вдобавок приносит весьма серьезные головные боли);
- травмы полости рта;
- нарушения речи, функций жевания, дыхания;

• развитие болезней желудка и лор-органов, множественного кариеса. Поэтому исправлять зубы нужно не только ради красоты [АиФ Здоровье http://www.aif.ru/health/children/borba_za_ulybku_kak_ispravit_prikus, 27.11.2017]

Задание 7. Подберите аргументы к следующему тезису: «Многие государства бывшей мировой социалистической системы встали на капиталистический путь развития». Представьте аргументацию с использованием индуктивного умозаключения.

Задание 8. Прочитайте текст. Сколько индуктивных умозаключений содержится в тексте? Установите их виды, запишите в виде посылок и выводов.

«Уважаемый читатель! Меня эту статью попросили написать. Когда-то я высказал подобные мысли в молодежном Клубе. Одна девушка, скромная девушка, приняла эти слова близко к сердцу. Сейчас она говорит, что это было для нее самое главное, что она услышала в Клубе. Теперь это успешная, красивая, жизнерадостная женщина. О своей скромности давно позабыла. И уже несколько раз настойчиво напоминала мне написать эту статью».

Если скромность проявляет ребенок – это понятно. Он еще ничего не умеет. Ему страшно показать другим свое неумение.

Скромности учатся в детстве. И это – понятно. Для взрослых скромный ребенок доставляет меньше хлопот. Такое поведение поддерживается всячески. Ничего плохого, вроде бы, нет.

А «скромный взрослый»? – Это как?... Есть чем гордиться – скромностью. Многие взрослые даже гордятся своей скромностью. Не прячут подалеже от посторонних глаз, а – гордятся. Хотя, чем здесь гордиться? Скромный взрослый. Что это? Скромная зарплата? Скромная машина? Скромная квартира? Скромная жизнь. Ну, и что здесь хорошего? Думаю, скромность – не лучшая черта человека взрослого. Особенно, если это основная черта человека...

Нескромность – тоже плохо. Хотя, если уж и выбирать из этих двух крайностей, то нескромность для развития человека куда полезнее. Ведь человек что-то делает, совершает ошибки, получает опыт. Причем, опыт, как положительный, так и отрицательный.

Забудьте как про скромность, так и про нескромность. Делом займитесь! Обучением! Развитием...

Скромность также проявляется в неспособности принятия комплиментов.

«Ну что вы, не нужно...», «Да ладно, не стоит комплиментов...».

Скромность – желание показать себя еще лучше, чем есть на самом деле. За счет игры в скромного человека...

Возражения. Не нужно возражать. Я и так согласен, что скромность бывает полезна. Да, скромность – это хорошо. Давайте разберемся, для кого хорошо?

- Для работника хорошо. – Так проще им управлять.
- Для ребенка хорошо. – Меньше хлопот родителям.
- Для школьника хорошо. – Проще учителям.
- Жена скромная. – Меньше расходов у мужа.

Поэтому возражений у этой статьи будет много. Потому что есть страх – а вдруг другие люди, к которым мы привыкли, перестанут быть скромными. Что тогда? [Скромность. Что такое скромность и как с этим бороться <http://bolsunov.com/skromnost-chto-takoe-skromnyj.html>].

Лекция 7. Модель С. Тулмина⁷

План

1. Элементы модели Тулмина.
2. Функции элементов модели.
3. Реконструкция рассуждений по модели Тулмина.

Аргументация возникает в условиях некоторых разногласий. Приведем примеры утверждений, которые могут быть спорными.

Япония – удивительная страна.

Расходы государства на образование гораздо больше, чем думают.

Скромность – это вид мании величия.

Насколько разные эти утверждения, настолько разными являются основания для этих утверждений. Например, в первом случае, следует полагаться на общие знания, во-втором случае – на статистические данные, в третьем – на личные суждения. Поэтому аргументативный комплекс «тезис – аргумент – демонстрация» является наиболее общим уровнем абстракции. Более глубокий уровень абстракции, который дает исчерпывающее представление о геометрической структуре аргументативного комплекса, его составляющих и их взаимоотношениях, находим в модели С. Тулмина. Данная модель получила широкое распространение в сообществе ученых, занимающихся аргументацией.

Рассмотрим модель С. Тулмина, которая содержит шесть элементов⁸.

Данные (Data, основание)

Утверждения (Claim, заключение, тезис)

Основание для инференции (Warrant)

Поддержка (Backing, опора, подкрепление)

Спецификатор (Qualifier, определитель)

Оговорка (Rebuttal)

Перечисленные компоненты образуют следующую схему:

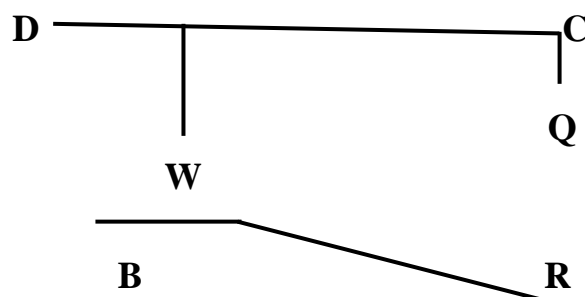


Рис. 5. Элементы в модели аргументации С. Тулмина

⁷ Раздел написан на основе работы Д.А. Бокмельдера (Бокмельдер Д.А. Обоснование разумных решений // LAP LAMBERT. Academic Publishing, 2014. 304 с.).

⁸ Так как в разных источниках используются разные названия элементов, мы привели разные варианты названия этих элементов.

Рассмотрим **функции элементов модели.**

Данные (Data, основание) – обоснование тезиса. Контрольный вопрос: на чем основан тезис?

Утверждения (Claim, заключение, тезис) – утверждение, которое необходимо обосновать. Контрольный вопрос: что обосновывается?

Основание для инференции (Warrant) – обосновывает переход от основания к тезису. Контрольный вопрос: как можно обосновать переход от основания к тезису?

Поддержка (Backing, опора, подкрепление) – утверждения, направленные на подтверждение высказывания. В качестве таких утверждений могут выступать факты, статистические данные, экспертные заключения. Контрольный вопрос: какую информацию необходимо предоставить, чтобы подтвердить переход от основания к тезису?

Спецификатор (Qualifier, определитель) – слова и фразы, выражающие степень уверенности автора в его утверждении. Контрольный вопрос: насколько автор уверен в обоснованности тезиса?

Оговорка (Rebuttal) – возможные контраргументы, частичное противоречие, показывающие ограничения. Контрольный вопрос: имеются ли контраргументы и случаи, которые не подтверждают тезис?

Для иллюстрации функций элементов модели С. Тулмина воспользуемся классическим примером, который приводится в соответствующей литературе.

Гарри родился на Бермудах, следовательно, он Британский подданный.

Рассмотрим, как автор разбирает логическую структуру этого примера в книге *The Uses of Argument*, вышедшей в 1958 г. Используя термины С. Тулмина представим этот пример следующим образом: первая пропозиция (*посылка* в терминах силлогистики или *аргумент* в аргументативном комплексе) – *Гарри родился на Бермудах*, представляет собой фактические *данные*, которые обосновывают *утверждение*, содержащееся во второй пропозиции (заключение в терминах силлогистики или тезис): *Гарри – британский подданный*. Невыраженная пропозиция, которая дает основания для логического шага (инференции) от данных к утверждению в этом аргументативном комплексе, формулируется так: *Всякий, кто родился на Бермудах, является Британским подданным*. Тогда данный аргумент в первом приближении выглядит следующим образом.

Гарри родился на Берму-
дах (данные)

Следовательно

Гарри – британский подданный
(утверждение)

Всякий, кто родился на Берму-
дах, является Британским под-
данным
(основание для инференции)

Рис. 6. Ядро модели аргументации С. Тулмина

В таком виде данная модель очень похожа на логический силлогизм. Ср. пример: *Роза – это цветок, следовательно, роза – это растение, поскольку все цветы – растения.* Однако существует явное различие между тем, как понимается структура рассуждения в силлогистике и тем, как такое рассуждение понимает С. Тулмин. Природа малой и большой посылок классического силлогизма никак не различается: говорится лишь то, что термины в посылках правильного силлогизма сорасположены таким образом, что с необходимостью влекут заключение. С. Тулмин же показывает, что бóльшая и малая посылки, на самом деле, выполняют существенно разные функции. Большая посылка (в ней содержится предикат заключения) предоставляет фактические данные, на которых строится заключение, малая посылка (в ней содержится субъект заключения) описывает некое общее правило рассуждения, позволяющее использовать его как мостик для логического перехода от данных к утверждению (или заключению). Это хорошо видно на примере дедуктивного умозаключения:

бóльшая посылка: «Все цветы есть растения»

меньшая посылка: «Роза есть цветок»

→ заключение (вывод): «Роза есть растение»

В большей посылке содержится фактическая информация, в меньшей – основание для перехода к заключению.

Продолжим разбирать модель Тулмина. Основание для инференции, приведенное выше, представляет собой некоторое общее правило, из которого, однако, могут быть исключения. Например, оба родителя Гарри могли быть гражданами другой страны, или Гарри к настоящему моменту стал натурализованным американцем. В этих случаях правило окажется неприменимым. Поэтому данный факт необходимо учесть и добавить указание на возможные исключительные обстоятельства, при которых логический шаг от аргумента к тезису с опорой на основание будет нелегитимным. Тогда рассматриваемый нами аргументативный комплекс примет такой вид: *Гарри родился на Бермудах, следо-*

вательно, он – британский подданный, если только он не стал натурализованным американцем к настоящему моменту.

Раз может существовать некое исключительное обстоятельство, то тезис (утверждение) этого аргумента не должен звучать категорично, т.е. к нему нужно добавить снижающий модальность *спецификатор*. Тогда получится следующая форма: *Гарри родился на Бермудах, следовательно, он, скорее всего, является британским подданным, если только он не стал натурализованным американцем.*

По мысли Тулмина, *поддержка* или *опора* требуется в том случае, если кто-то выразит сомнение в приемлемости пропозиции основания, т.е. пожелает удостовериться, что такое правило на самом деле существует: «А действительно ли рожденные на Бермудах являются британскими подданными?» Тогда объект данного аргумента может сослаться, например, на некий юридический документ, регулирующий вопросы британского гражданства, касающиеся тех, кто родился в колониях, такой, как Акт Парламента о гражданстве. В полном виде модель аргументации Тулмина выглядит так:

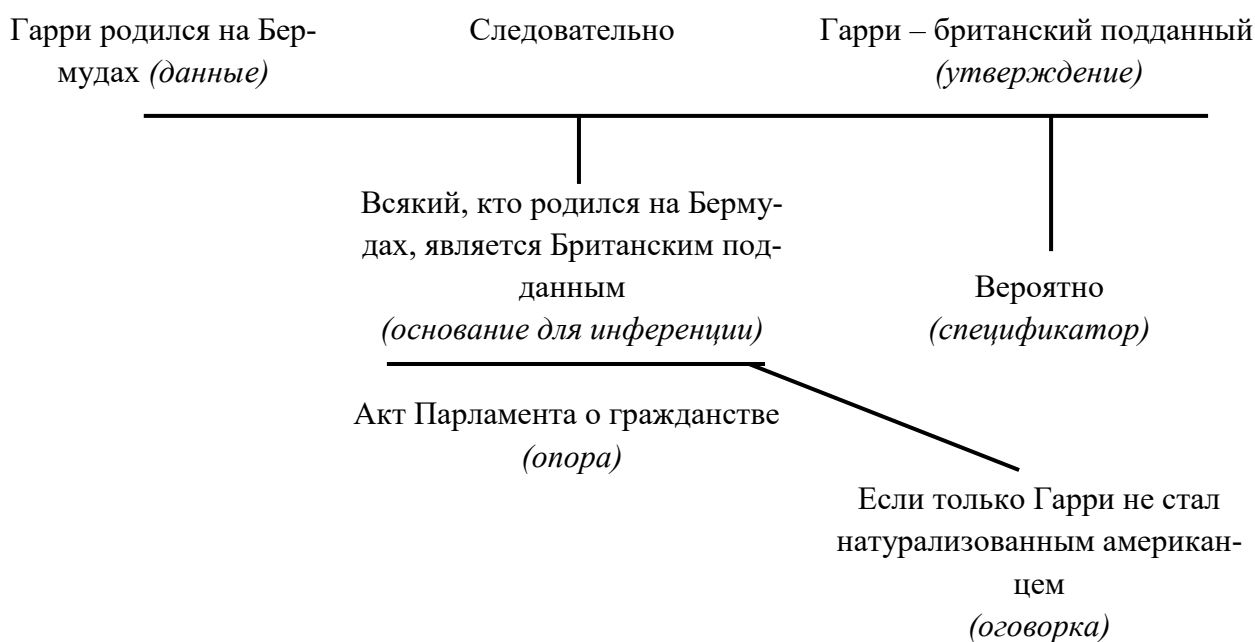


Рис. 7. Полная модель аргументации С. Тулмина

Таким образом, когда мы говорим *Гарри родился на Бермудах, следовательно, он Британский подданный*, мы думаем, или, по крайней мере, должны бы думать, что *Гарри родился на Бермудах, следовательно, он, вероятно, британский подданный, поскольку, согласно Акту Парламента о гражданстве, всякий, рожденный на Бермудах, является британским подданным, если только к настоящему времени Гарри не стал натурализованным американцем.*

Иначе говоря, с помощью данной модели описывается структура размышления, а не структура высказывания.

Реконструкция рассуждения по модели Тулмина. Проведем реконструкцию аргументативного рассуждения.

Посмотрите, кто в основном живет сейчас с излишками жилья – ветераны и участники войны, люди, пережившие голодовки и все беды, выпавшие на долю нашей страны. Да дайте им хоть напоследок пожить в достатке и просторе, своей жизнью они заслужили лишнее жилье, которое не так давно и получили! До сих пор еще многие ветераны войны живут без удобств. А вам надо расчистить дорогу молодым семьям. Пусть молодые подождут в очередях, как мы, как ветераны. Семья от этого крепче будет, если это действительно семья [АиФ № 48 18.11.1986].

Первое, с чего следует начать, это с определения главного доказываемого тезиса – положения. Важно сразу вместе с этим определить, какая информация в тексте выступает в качестве данных для обоснования защищаемого положения. Могут возникнуть трудности с определением данных и положения, существует риск спутать эти два важнейших элемента рассуждения. Выделение остальных конструкторов – обоснования, поддержки, оговорки – не вызывает затруднений в данном примере. Схема выглядит следующим образом:

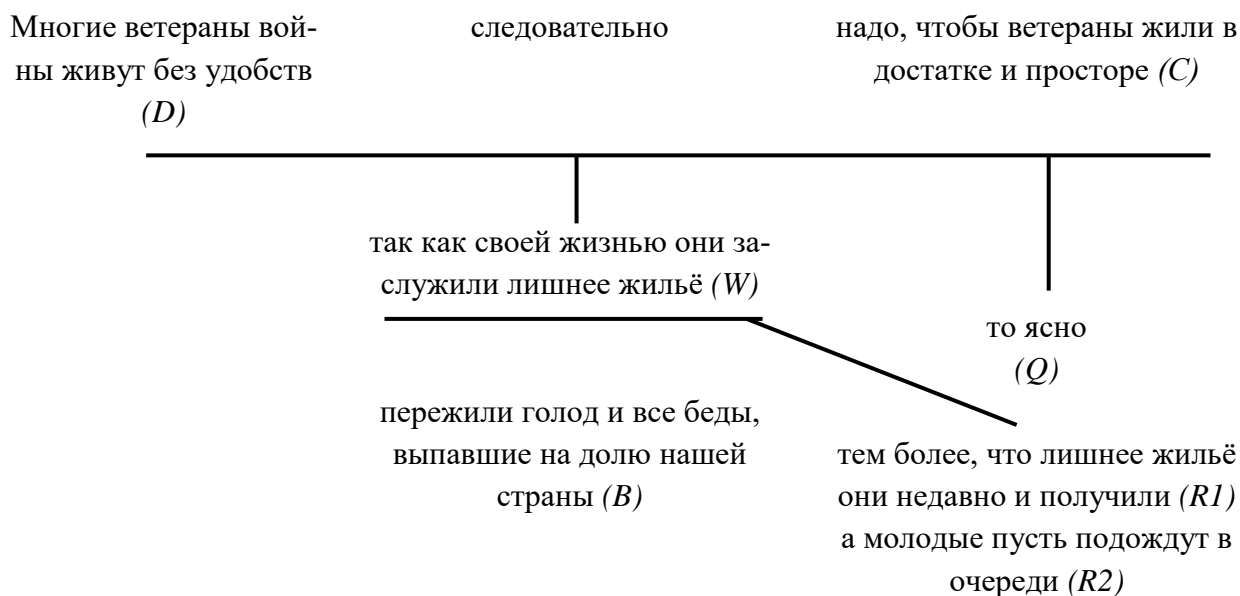


Рис. 8. Реконструкция рассуждения по модели С. Тулмина

Если не все, то очень многие аргументы можно успешно анализировать с помощью модели аргументации Тулмина. В любом случае ядро модели «аргумент – основание для инференции – тезис» присутствует в любом акте аргументации. При отсутствии одного из этих трех элементов говорить о некоем речевом произведении как об аргументации нельзя.

Самым сложным для понимания и наиболее неоднозначным из этих элементов является основание для инференции. Вопрос о его природе – это вопрос о том, что является логичным, так как именно этот элемент обеспечивает логическую связь между аргументом и тезисом. Вопрос этот непростой – одни исследователи полагают, что в основании аргумента лежит пропозиция, семантическое значение которой обеспечивает логическую связь между пропозицией аргумента и пропозицией тезиса. Другие ученые считают, что нужно думать об этом элементе как о *правиле* логического вывода. Эта проблема еще требует тщательного изучения. Как отмечает Д.А. Бокмельдер, «нам должно быть ясно одно: существует *нечто*, что делает аргумент логически релевантным тезису, и это нечто является как раз тем элементом, который позволяет определить речевое действие как акт аргументации» (Бокмельдер, 2012, с. 50).

Вопросы и задания

Вопросы

1. Назовите элементы модели аргументации С. Тулмина.
2. В чем отличие модели аргументации С. Тулмина от умозаключения в силлогистике?
3. Объясните функции элементов модели аргументации С. Тулмина.

Задание 1. Проанализируйте по модели С. Тулмина следующие высказывания:

Автобус пустой, значит, он проедет мимо остановки.

Слон – единственное млекопитающее, которое не умеет прыгать.

У Анны неприятности в школе, в последнее время она приходит домой в плохом настроении.

Задание 2. Придумайте основания для следующих утверждений:

Япония – удивительная страна.

Расходы государства на образование гораздо больше, чем думают.

Скромность – это вид мании величия.

Задание 3. Реконструируйте ядро аргументации (данные – основания для инференции – заключение) по модели С. Тулмина в следующем фрагменте.

В школе наши ошибки в тетрадках учителя помечали красной пастой. Чем больше ошибок – тем ниже оценка. За «двойки» и «тройки» нас отчитывали родители. Кое-кого воспитывали ремнем. Многие из нас ненавидели писать контрольные и самостоятельные. Потому что после них в дневнике появлялись оценки, сниженные за ошибки. Охоту учиться (т.е. ошибаться) у нас настойчиво отбивали с каждым походом наших мам на «родительские собрания». Дет-

ство прошло, а боязнь сделать ошибку осталась [Почему люди боятся совершать ошибки <http://bolsunov.com/polyubite-svoi-oshibki.html>].

Задание 4. Реконструируйте рассуждения в тексте, выявив все элементы модели С. Тулмина.

Почти в каждом городе, который стоит на берегах реки, есть район с названием – Заречье. Ещё в XVI в. и московское Замоскворечье именно так и называлось. Располагается оно на правом низменном берегу Москвы-реки, в её излучине, напротив древнейшего центра столицы. Почему вам обязательно нужно побывать здесь, побродить по переплетению улиц и переулков, постоять перед старинными храмами и особняками? Во-первых, потому что это интересно: здесь много исторических и архитектурных памятников, мимо которых трудно пройти равнодушно. Во-вторых, потому что именно здесь находится Третьяковская галерея, не побывать в которой просто непростительно для человека, который приехал в Москву! А в-третьих, потому что вы (даже не побывав в Москве) многое узнаете об истории старого купеческого Замоскворечья. Ведь именно здесь жили герои А.Н. Островского. Вы, разумеется, видели его пьесы в театре или на экране. Здесь по сию пору живы многие старинные особняки, среди которых и дом самого писателя. Вообще, многое помнит здешняя земля! [Статья из газеты: АиФ Детская Энциклопедия № 6 06/06/2009].

МОДУЛЬ III. Внешняя и внутренняя структура аргументации

Лекция 8. Структуры аргументации

План

1. Понятие структуры аргументации:

- единичная;
- множественная;
- составная сочинительная;
- составная подчинительная.

2. Алгоритм определения структуры аргументации.

Модели аргументации, представленные в предыдущих трех лекциях (умозаключения и модель С. Тулмина), представляют собой примеры простой или единичной аргументации. Структура аргументации может иметь разные уровни сложности. Обычно единичной аргументации недостаточно. Это зависит от степени разногласий между субъектами аргументации, а также в случае, если в процессе спора выдвигается не одна точка зрения.

Анализ специальной литературы позволил выявить несколько определенных **понятия «структура аргументации»**: 1) это способ связи аргументов, который применяют для защиты точки зрения и 2) это варианты сочленения аргументов, выдвигаемых в поддержку тезиса.

Установление структуры аргументации является важной проблемой в теории и практике аргументативного анализа. Общими и частными целями такого анализа являются:

- установление того, каким образом защищается точка зрения;
- оценка качества аргументации;
- выявление отдельных аргументов и связи между ними в сложной аргументации;
- прогнозирование возможной критики аргументации.

В большинстве теоретических исследований выделяются следующие типы структур аргументации (возможны варианты названий): единичная, множественная, подчинительная, сочинительная.

В случае, когда выдвигается одна аргументация, которая необходима и достаточна для подтверждения точки зрения, речь ведут о *единичной* аргументации. Единичная аргументация представляет собой один аргумент и тезис. Пример следующий: *Я думаю, что у женщин своя собственная логика. Женщины решают загадки совершенно не так, как мужчины.* Схема единичной аргументации представлена ниже:

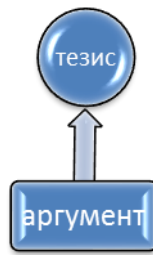


Рис. 9. Структура единичной аргументации

В случае, когда аргументация представлена в виде ряда отдельных и независимых аргументов, говорят о *множественной* аргументации. Множественная аргументация включает два и более аргумента. В представленном ниже примере аргументы, составляющие аргументативное соединение, являются сами по себе достаточными: *Он нарушил правила дорожного движения, так как ехал не по той стороне дороги, у него не были включены фары, он проехал на красный свет.*

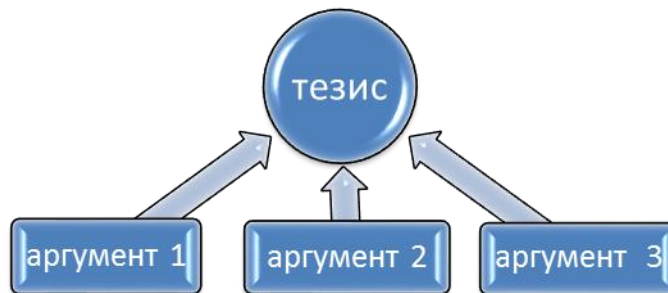


Рис. 10. Структура множественной аргументации

В случае, когда единичные аргументы, составляющие аргументативное соединение, являются каждый сам по себе необходимым, но только вместе они достаточны, говорят о *составной сочинительной* аргументации. Приведем пример: *У этой книги нет литературных достоинств: стиль неудачен, диалоги неестественные, в сюжете нет неожиданных мест, мало что остается для воображения.*

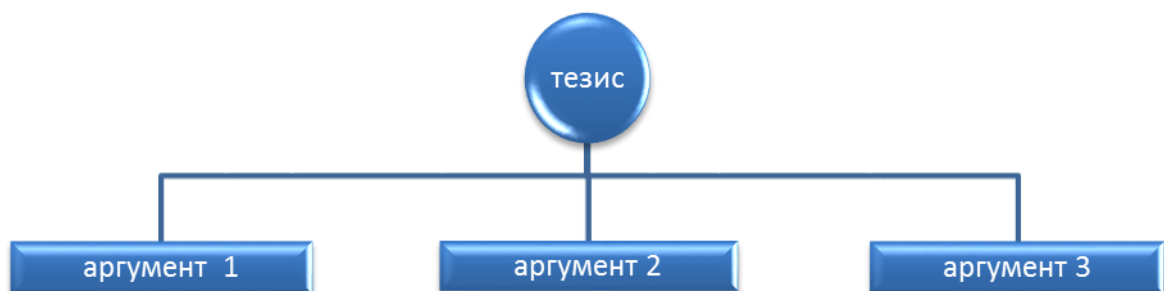


Рис. 11. Структура составной сочинительной аргументации

В случае, когда предпринимается попытка подтвердить один или более главных аргументов путем выдвижения дополнительной аргументации, речь идет о *составной подчинительной* аргументации. Это бывает в случае, когда требуется устранить сомнения и возможные возражения оппонента и в случае возникновения поддискуссии. В такой аргументации один довод поддерживает другой. Пример: *У женщин своя собственная логика. Женщины решают загадки совершенно не так, как мужчины: женщины начинают сразу в нескольких местах, а мужчины начинают в одном месте.*

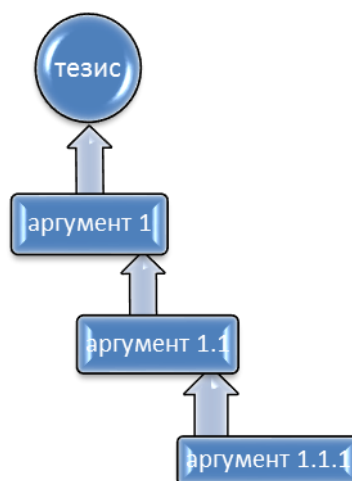


Рис. 12. Структура составной подчинительной аргументации

Алгоритм определения структуры аргументации. Структуру аргументации определяют, строя соответствующие схемы. Для этого необходимо сделать следующие шаги:

- 1) определить точку зрения, тезис и аргументы;
- 2) выяснить, является аргументация простой или сложной;
- 3) если аргументация сложная, определить ее вид (или виды);
- 4) построить схему аргументации, используя специальную систему нотации (записи) и методику построения схем. Ниже представлена картина различий между аргументативными структурами.



Рис. 13. Структуры аргументации

Каждому аргументу присваивают номер тезиса, к которому его относят. Например, тезис имеет номер 1, аргумент, который его поддерживает, имеет номер 1.1, следующий аргумент в сочинительной аргументации имеет номер 1.2 и т.д. Если аргументация подчинительная, то аргументам присваиваются номера, 1.1, 1.1.1, 1.1.2 и т.д.

Пример записи единичной аргументации:

1. У женщин своя собственная логика.
 - 1.1. Женщины решают загадки совершенно не так, как мужчины.

Пример записи множественной аргументации:

1. Он нарушил правила дорожного движения.
 - 1.1. Он ехал не по той стороне дороги.
 - 1.2. У него не были включены фары.
 - 1.3. Он проехал на красный свет.

Пример записи сочинительной аргументации:

1. Эта книга не имеет литературных достоинств.
 - 1.1. Стиль неудачен.
 - 1.2. Диалоги неестественные.
 - 1.3. В сюжете нет неожиданных мест.
 - 1.4. Мало что остается для воображения.

Пример записи подчинительной аргументации:

1. У женщин своя собственная логика
 - 1.1. Женщины решают загадки совершенно не так, как мужчины.
 - 1.1.1. Женщины начинают сразу в нескольких местах.
 - 1.1.1 а. Мужчины начинают в одном месте.

Несмотря на определенность аргументативных структур, ясность эта только кажущаяся. В целом, необходимо отметить, что проблематика внешней структуры аргументации включает в себя ряд нерешенных вопросов. Так, не до конца понятными являются основания деления аргументативных структур на подчинительную, сочинительную, множественную, составную. Далее, даже при беглом взгляде на типологию структуры аргументации на рис. 13, становится понятным, что члены этого деления структуры аргументации не исключают друг друга. Таким образом, нет четкого критерия для различения, например, множественной и составной структуры аргументации. Несмотря на имеющийся алгоритм построения аргументативной структуры, такое различие является скорее интуитивным. Одним из самых больших теоретических вопросов является вопрос о соотношении структур аргументации и рассуждений, который в свою очередь связан с серьезной дискуссией по поводу соотношении доказательства и аргументации. Этот вопрос мы рассмотрим в следующем разделе. Несмотря на указанную дискуссионность, считаем, что информация, представленная в этом разделе, является необходимым шагом в методологии анализа аргументации, а достаточность ее зависит от исследовательских целей анализа.

Вопросы и задания

Вопросы

1. Что такое структура аргументации?
2. Каковы цели установления структур аргументации?
3. Что такое единичная и множественная аргументация?
4. Что такое составная сочинительная и составная подчинительная аргументация?
5. Каков алгоритм выявления структуры аргументации?

Задание 1. Выявите структуру аргументации в следующем фрагменте.

Мороженое полезно, поскольку одна его порция может поднять настроение человека. Дело в том, что молоко или сливки, которые входят в его состав, содержат эффективный природный транквилизатор – триптофан. Он успокаивает нервную систему и помогает справиться с бессонницей. Кроме того, мороженое богато витаминами А, С, группы В, содержит кальций, фосфор и железо.

Задание 2. Выявите структуру аргументации в следующем фрагменте.

Год от года на Байкал приезжает всё больше туристов. Однако в основном посмотреть на невероятные красоты священного озера путешественники едут летом. Многие до сих пор не знают, что отлично провести время у «колодца планеты» можно и зимой. Тем более что в холодное время года пейзажи замёрзшего озера, покрытого паутиной ледяных трещин и торосов, выглядят по-настоящему волшебным. Только в зимние месяцы у туристов есть возможность своими глазами заглянуть в чистейшие глубины озера через прозрачный лёд. [Д. Галеева, АиФ 12.12.2016].

Задание 3. Составьте множественную или составную сочинительную/подчинительную аргументацию по поводу следующих высказываний:

«Современный подросток не увлекается красотой природы и искусством»;

«Стационарные компьютеры устарели и не нужны»;

«Интернет убивает библиотеки»;

«Новые технологии сделают ненужными тысячи профессий».

Задание 4. Аргументируйте свою позицию по поводу следующих идей:

«Зависть – чувство позитивное»;

«Скромность вредит»;

«Выбирать профессию сегодня бессмысленно».

Лекция 9. Схемы аргументации

План

1. Понятие схемы аргументации.
2. Методологическое значение схем аргументации.
3. Классификации схем аргументации.

В предыдущей лекции мы рассмотрели простые и сложные структуры аргументации, которые являются внешней структурой всего аргументативного дискурса. Внутренняя структура одиночной аргументации называется *схемой аргументации* или *аргументативной схемой*.

Необходимо подчеркнуть различие между структурой аргументации и схемой аргументации. Первая представляет собой варианты сочленения, соотношения аргументов в поддержку тезиса, тогда как вторая – это связь между аргументом / аргументами и тезисом.

Схемы аргументации определяются по-разному. Приведем одно из определений: «...схемы аргументации являются принципами или правилами, лежащими в основе умозаключений, которые оправдывают следование точки зрения из посылок. Они характеризуют тот способ, с помощью которого приемлемость эксплицитной посылки переносится на точку зрения. Схема аргументации определяет ту связь, которая устанавливается между эксплицитной посылкой и защищаемой точкой зрения. Эта связь является не формальной, а прагматической» (Garssen, 1995, p. 230). Мы специально выбрали из имеющегося множества определений аргументативной схемы именно это, так как оно отражает методологический потенциал этого термина, что дает возможность представить дальнейшие рассуждения. С одной стороны, как следует из определения, аргументативные схемы представляют собой способ связи аргументов и тезиса. С другой стороны, Б. Гарссен подчеркивает, что схемы «лежат в основе умозаключений», следовательно, соответствуют индуктивным и дедуктивным умозаключениям, которые рассматривались нами в соответствующих разделах учебника. Однако такое мнение разделяется далеко не всеми. Покажем спорность этого мнения через оппозицию «доказательство – аргументация».

Соотношение доказательства и аргументации. Схемы аргументации – это формализованные представления способов рассуждения. При этом имеется значительное отличие такой формализации от формул классической логики. При изучении схем аргументации объектом изучения является не формальная структура аргументации, а ее обобщенное содержание. То есть в такой формализации учитываются пропозиции, наполненные семантическим содержанием, а логика аргумента, построенного по той или иной схеме, оценивается с учетом значений его элементов-составляющих. Доказательство представляет собой

процедуру, осуществляемую в рамках изолированной формальной системы, тогда как аргументация характеризуется постоянным взаимодействием ее компонентов и внешних обстоятельств. Так, некоторые аргументы касаются причинных отношений, другие опираются на сходства, сравнение и т.д.

Корреляция аргументации с внешними обстоятельствами выводит этот вопрос в иную перспективу обсуждения, которая связана с проблемой убеждения. Доказательство принудительно убедительно, а аргументация более или менее убедительна и оставляет место для контраргументации. Убедительность аргументации всегда связана с разделяемым в том или ином обществе социокультурным контекстом, – принятыми традициями, верованиями, взглядами, моральными, профессиональными и другими нормами. Иными словами, не вполне логичный аргумент может звучать вполне логично. Это следует учитывать в практике аргументации: одни аргументативные схемы будут убедительны для одной аудитории, но вовсе неубедительны для другой.

Итак, принимая вышеуказанный контекст, можно привести следующее определение понятия схемы аргументации с уточнением: *схема аргументации – это различные способы связи между аргументом и тезисом, берущие свою силу в том, что аудитория их идентифицирует как приемлемые. Это наиболее общие модели или разновидности рассуждения.*

Методологическое значение схем аргументации. Схемы аргументации используются в нормативном и дескриптивном аспектах. Первый аспект связан с техникой аргументации, т.е. схемы используются в качестве средства построения убедительной аргументации. Дескриптивный аспект связан с использованием схем в качестве средства анализа существующей аргументации. В этом смысле аргументативные схемы приобретают роль аналитического инструмента. Последний аспект связан с 1) выявлением аргументов, 2) оценкой аргументации, 3) описанием самих аргументативных схем.

Существуют различные **классификации схем аргументации**. Различия между классификациями, представленные в литературных источниках, зависят от исследовательских целей. Приведем несколько таких классификаций.

1. Античная топическая традиция. В разделе «Риторическая аргументация» мы уже рассматривали топику как знание об общих и частных топах. Мы говорили о её значении на этапе замысла речи. Теперь мы подошли к вопросу о том, как используются топы при выборе схем аргументации. Античные топические системы содержат классификации типов доводов, указывая места (*loci*) или топосы (*topos*), где можно найти эти доводы. В большинстве предлагаемых в этом случае мест существует определенная связь между посылкой, которая может быть выбрана, и тезисом, который должен быть доказан. Поэтому в со-

временной теории аргументации античное понятие топоса или топа соответствует понятию аргументативной схемы.

Топосы с точки зрения схем аргументации представляют собой абстрактные принципы рассуждений в аргументации. Приведем классификацию топов: Имя (1); Род (2) и Вид (3); Общее (4) и Частное (5); Целое (6) и Части (7); Определение (8); Обстоятельства (9): места, времени, цели; Причина (10) и Следствие (11); Свойства, признаки, качества (12); Сравнение (13); Сопоставление (14); Противоположное (15); Действие (16) и Претерпевание (17); Пример (18); Свидетельство (19); Символ (20). Несмотря на ограниченность списка, каждый топ может иметь нескончаемо разнообразное наполнение. Каждый топ – это множество будущих высказываний, и одновременно – идеальная модель, предел, инвариант определенного типа высказываний.

Приведем пример.

... Язык, как отражение нашей души, должен быть красив и чист. К сожалению, в современном мире об этом все чаще забывают. С каждым днём русский язык все больше засоряется, и многие слова теряют своё изначальное значение и красоту. Такая ситуация может привести к плачевным последствиям в будущем. Поэтому нужно беречь язык и стараться не допустить его падения [Экзаменационное сочинение. <http://www.kritika24.ru/page.php?id=9862>].

Для того, чтобы обосновать тезис о сохранении русского языка, автор задействует топ «Свидетельство» (*многие слова теряют своё изначальное значение и красоту*), топ «Причина и Следствие» (*такая ситуация может привести к плачевным последствиям в будущем*).

Еще пример: *Несомненно, речевая культура имеет очень большое значение в жизни человека, в его профессиональной деятельности. Если он умеет разговаривать с людьми, вести диалог, идти на компромисс – с ним интересно, его уважают, у него много друзей. Такой человек всегда востребован в обществе!* Представим этот фрагмент в реконструированном виде, дополнив каждый аргумент используемым топом.

1. Речевая культура имеет большое значение в жизни человека.

1.1. Человек, который умеет разговаривать с людьми, всегда востребован в обществе (топ «Свойства»).

1.1.1. Человек, который умеет разговаривать с людьми, вести диалог, идти на компромисс, имеет много друзей (топ «Пример»).

1.1.2. Человека, который умеет разговаривать с людьми, вести диалог, идти на компромисс, все уважают (топ «Пример»).

В примерах видно, что структурно топы представляют собой доводы: чтобы убедить, аргументатор задействует топ «Причина», указывает на «Пример», приводит «Свидетельство» авторитетного лица и т.д.

2. Следующая классификация основана на работах английского философа и теолога Р. Уэйтли. Он выделял два класса аргументов – *апприорные* (рассуждения от причины к результату) и *признаковые* (рассуждение от результата к условию). Пример первого типа рассуждений: *Квадрат является прямоугольником* (к этому выводу мы приходим из определения квадрата, на основании безусловного знания). Класс *признаковых* аргументов основан на знаниях, основанных на опыте, и подразделяется на *знаковую* аргументацию (рассуждение от следствия к условию) и аргументацию, основанную на *примере*.

Особым типом знаковой аргументации является аргументация, основанная на *свидетельстве* (например, *По телевизору сказали, что завтра будет хорошая погода*).

В различных видах аргументации, относящихся к категории *примера*, выделяются три разновидности: *индукция*, *сравнение*, *аналогия*. Пример индуктивной аргументации: *Астрономия при ее первом появлении считалась наукой, противоречащей религии. Поэтому каждая наука при ее первом появлении, скорее всего, также будет признана противоречащей религии*. Пример аргументации, основанной на сравнении: *Поскольку вероятно, что каждая наука при своем возникновении будет рассматриваться как противоречащая религии, то нанотехнология также, скорее всего, будет признана таковой*. При аргументации, основанной на аналогии, происходит сравнение отношений или свойств, между которыми усматривается сходство, например, *Религия отвечает на вопрос «для чего», наука отвечает на вопрос «как» (устроен мир), астрономия отвечает на вопрос «как», нанотехнология отвечает на вопрос «как», поэтому противоречий между нанотехнологией и религией, так же как и между астрономией и религией, быть не может*.

3. Х. Перельман и Л. Ольбрехтс-Титека различают схемы аргументации, основанные на *объединении* и *разъединении*. Принцип объединения состоит в соединении тех элементов, которые первоначально рассматривались как независимые друг от друга, а принцип разъединения заключается в разделении единого на те элементы, которые ранее рассматривались как его части (например, *астрология – это не настоящая наука, а квазинаука*). Схемы аргументации, основанные на принципе объединения, подразделяются на несколько подтипов:

- *квазилогическая* аргументация;
- аргументация, *основанная на структуре действительности*;
- аргументация, *устанавливающая структуру действительности*.

Квазилогические схемы имеют сходство с логическим и математическим доказательством. Авторы описывают такие принципы как, противоречие, тождественность, обратимость, транзитивность, отношение «часть-целое», сопоставление математических свойств, статистическая вероятность.

Схемы аргументации, основанные на *структуре действительности*, подразделяются на аргументацию, которая основана на *отношении следования* и аргументацию, которая основана на *отношении сосуществования*. Особым подтипом аргументации, основанной на отношении следования, является *прагматическая аргументация*, в рамках которой действие или событие оценивается на основании тех достоинств, которые приписываются его следствию. При аргументации, основанной на отношении сосуществования, вещи, которые связываются между собой, расположены на различных феноменологических уровнях. Например, характеризуя черты характера какого-то человека и его поведение, Х. Перельман и Л. Ольбрехтс-Тытека рассматривают отношения между человеком и его действиями как прототипическое отношение сосуществования. Такая схема аргументации используется тогда, когда тезис, в котором говорится о некоторых будущих поступках человека, доказывается путем ссылки на предшествующие действия этого человека. Например, *Ты был в бизнесе банкрот, и в политике окажешься таким же банкротом*.

При аргументации, которая устанавливает структуру действительности, определенное отношение устанавливается путем указания на отдельный случай (*пример*) или на ряд подобных случаев (*аналогия*). Аргументация через пример, может осуществляться в виде *сравнения*, а также в виде *образца для подражания*. В последнем случае говорящий стремится убедить аудиторию думать или действовать определенным образом, используя престиж какого-либо человека, поведение которого является образцом для подражания.

4. В прагма-диалектической теории аргументации схемы подразделяются на три главных типа:

- *симптоматическая аргументация* (или аргументация признакового типа);
- *сравнительная аргументация* (или аргументация по сходству, аналогии);
- *инструментальная аргументация* (или аргументация к последствиям).

Рассмотрим эти типы схем подробнее, приняв во внимание данные специального исследования аргументативных схем (Шевченко, 2018)⁹.

При аргументации, основанной на *симптоматическом отношении*, происходит следующее: в посылке указывается особая характеристика того, что выражается в точке зрения, и эта характеристика представляется как типичное качество того, что выражается в точке зрения. Аргументативные схемы, базирующиеся на *симптоматических* отношениях, выявляют проявление сосуществования двух взаимосвязанных объектов, принадлежащих к различным иерархическим уровням. Отношения сосуществования устанавливают связь между объектами реальности, принадлежащими к несходным уровням иерар-

⁹ Шевченко М.С. Аргументативные схемы и их лингвистические показатели в юридическом тексте : автореф. дис. ... канд. филол. наук. Ростов н/Д., 2018. 25 с.

хии, при этом один объект является формой выражения или манифестации другого объекта, а точка зрения защищается путем указания на особую характеристику того, что выражено в точке зрения. Языковые указатели симптоматических отношений фиксируются в посылке аргумента, в рамках которого проявляется связь между суждением и аргументом, который используется для обоснования этого суждения. К ним относятся: предикаты *показать, проиллюстрировать, to show, to illustrate*, иллюстративные примеры в аргументативной функции. Указанные средства фиксируют внимание адресата на наличии определенных характеристик у обсуждаемого объекта. Разновидностью такой схемы является аргументация, базирующаяся на *авторитетном мнении*: если эксперт утверждает что-то, то это уже придает утверждению признак истинности. Другой вариант симптоматической аргументации основывается на *значении какого-либо термина*: из того факта, что нечто имеет определенные качества, автоматически вытекает отдельное обозначение. Пример симптоматической аргументации: *Иван Петрович – опытный учитель, потому что он почти не тратит времени на подготовку к занятиям.*

Аргументативная схема, базирующаяся на *сравнении* двух объектов, выявляет черты сходства / подобия двух объектов. Компаративная семантика вводится эксплицитными языковыми средствами (предикатами *сравнивать, соотносить, to compare*, прилагательными *подобный, аналогичный, сходный, equivalent, parallel, analogous*, союзом *как* и оборотами с ним *как тогда, как сейчас, так же как, as, like, as if, as though*). Имплицитные показатели, указывают на менее явную выраженность отношений (*также, тоже, такой же, не меньше, чем, совсем как, оба, так же как и, no less than, too, the same, just as (much), as well, a similar, either, both, likewise*), выражая сходство объектов без прямого указания на то, что между ними конструируется сравнение. При аргументации, основанной на *сравнении*, точка зрения защищается путем представления чего-либо спорного как имеющего сходство с чем-то, не являющимся спорным.

К категории сравнительной аргументации относится аргументация по *аналогии*, где сравниваются абстрактные отношения между элементами двух различных сущностей или ситуаций. Аргументативная схема, базирующаяся на отношениях *аналогии*, задействует один объект (как правило, относительно узнаваемый) в целях прояснения другого объекта (менее узнаваемого). Впоследствии осуществляется поиск обоснования умозаключения относительно второго объекта на основе характеристик, отмеченных для первого объекта. Основанием для вывода умозаключения становится соответствующее сходство между двумя объектами, которое, в свою очередь, выявляет их общность. Отношения аналогии дают возможность проецировать новый предикат от аналога – к целевому объекту. Отношения аналогии прослеживаются между объек-

тами, принадлежащими к одному и тому же концептуальному домену или к разным доменам. Предписываемый предикат определяется элементами, принадлежащими домену целевого объекта и выявляет соответствие с элементами домена объекта-аналога. Пример: *Ивану рано еще покупать телефон, потому что его старший брат в этом возрасте тоже еще не имел телефона.*

Аргументативные схемы, которые базируются на *причинно-следственных* отношениях, выявляют в аргументе актуальную информацию как общепринятый факт, который неизбежно предопределяет событие, упоминаемое в суждении. Причинно-следственные отношения могут также порождаться в направлении от суждения, инициируемого автором, – к аргументу. Причинно-следственная аргументация может маркироваться разнообразными языковыми средствами. Некоторые из них эксплицитно указывают на подобную связь между аргументом и авторской точкой зрения и включают в себя такие лексемы, как *результат, итог, цель, result, target*, а также синонимичные лексемы и производные от них (*впоследствии, повлиять, приводит к, обуславливать, effect, purpose, to lead to, to bring about, as a result of*). Показателями причинно-следственных отношений могут выступать такие средства, как *тем самым, в связи с этим, таким образом, отсюда следует, thereby, in this way, thus*. При аргументации, основанной на *причинно-следственных отношениях*, событие, которое дается в аргументе, представляется как причина того, о чем сказано в точке зрения. Например: *У Ивана будет плохое зрение, потому что он всегда читает при плохом освещении.*

Одной из схем причинно-следственной аргументации является аргументация, основанная на отношении «*средства-цель*» или *прагматическая аргументация*, где некоторое действие представлено как средство достижения определенной цели. Например: *У меня есть цель – написать диссертацию, следовательно, я должен много читать.*

Существуют и другие классификации аргументативных схем. Мы не будем приводить их здесь в полном объеме, по той причине, что, разные классификации имеют много общего между собой. Это проявляется в том, что один и тот же фрагмент можно представить в терминах разных классификаций схем. Например, последний пример представляет собой причинно-следственную аргументативную схему в терминах прагма-диалектики, но также реализует топы «Причина» и «Следствие» с точки зрения античной топической традиции. Все зависит от того, какое основание для анализа схем аргументации выбирает исследователь.

Вопросы и задания

Вопросы

1. В чем различие между схемами аргументации и структурами аргументации?
2. Как Вы понимаете термин «схема аргументации»?
3. В чем разница между доказательством и аргументацией?
4. Какой теоретический вопрос связан с оппозицией «доказательство-аргументация»?
5. Какое методологическое значение для теории аргументации имеют аргументативные схемы?
6. Какие классификации схем аргументации Вы знаете?

Задание 1. Прочтите фрагменты текстов и выявите схемы аргументации по одной (любой) из классификаций.

А) В наше время людей, которые много читают, мало. В. Лакшин с озабоченностью говорит, что телевизор – это один из врагов книги: «Несчастье, что дети слишком много и неразборчиво смотрят телевизор и мало читают книги». Человек, который не читает книги, не расширяет свой кругозор, будет интеллектуально отсталым. Ведь книга – это лучший друг человека.

Б) Язык – зеркало жизни народа. Какую важную роль он играет! Без него нельзя обойтись ни в одной сфере деятельности человека: везде очевидно его огромное значение. У каждого народа свой язык, а язык русский – один из самых замечательных, что подтвердят слова многих классиков нашей литературы.

В) Бесконтрольное развитие науки и техники все больше и больше тревожит людей. Давайте представим себе малыша, который облачился в костюм своего отца. На нем огромный пиджак, длинные брюки, шляпа, которая сползает на глаза... Не напоминает ли эта картина современного человека? Не успев нравственно вырасти, повзрослеть, возмужать, он стал обладателем мощной техники, которая способна уничтожить все живое на земле.

Задание 2. Письменно аргументируйте Вашу точку зрения на проблемные вопросы, представленные в задании 1:

- проблема чтения книг в современном обществе;
- проблема сохранения русского языка;
- проблема развития науки.

Какие схемы аргументации Вы использовали?

Задание 3. Прочтите фрагмент текста, выявите схемы аргументации на основании классификации топов.

Я считаю, что из-за зла, которое наполняет наш мир, из-за нашего неуважения ко всему живому, из-за эгоизма и безразличия к другим формам жизни,

над всем человечеством нависла «угроза небытия». Для решения проблемы глобальной экологии важно любить жизнь, ценить и уважать все, что существует с нами в одном мире, и понимать, что все, что есть вокруг нас, это «живое жилище новой жизни», и любое наше действие запускает механизм неотвратимых изменений...

В.Г. Распутин в повести «Прощание с Матерой» описывает деревню Матеру и остров Матера, которые, в связи со строительством плотины для электростанции, подлежали затоплению. Жители острова понимают, что самая лучшая, веками ухоженная, вскормившая не одно поколение земля погибнет, исчезнет из-за человеческого вмешательства, из-за дикой надобности человека овладеть всем. Занимавшиеся затоплением люди, подобно инквизиторам, не обращая внимание на горе граждан, на дома жителей и могилы их близких, добиваются своей цели и уничтожают огромную территорию, принося непоправимый урон глобальной экологии.

Таким образом, можно сделать вывод, что для сохранения дальнейшего существования человека, для предотвращения гибели всего живого на планете, важно любить и ценить мир, нас окружающий, и помнить, что мы – часть «множащегося разнообразия форм жизни», и любое наше действие влияет на дальнейшую судьбу нашего бытия [Экзаменационное сочинение. <http://4ege.ru/sochineniya/52301-variant-19.html>].

МОДУЛЬ IV. Лингвоаргументология

Лекция 10. Языковой аспект аргументации

План

1. Оппозиция «искусственный язык – естественный язык».
2. Фактор естественного языка в аргументации:
 - многозначность слов;
 - ситуативные слова;
 - неточные понятия;
 - неясные понятия;
 - гипостазирование;
 - имена и понятия.

Одну из парадигм современной теории и практики аргументации составляют лингвистически ориентированные исследования аргументации. Появление таких исследований, подходов и взглядов обусловлено тем, что лингвистическое измерение является неотъемлемой составляющей феномена аргументации, проявляясь в самом характере ее манифестации. Никто не станет отрицать, что аргументация, в первую очередь, выражена в языке. Однако, несмотря на всю очевидность этого положения, следует признать, что лингвистически ориентированные исследования аргументации весьма разрозненны, не имеют четких перспектив и можно утверждать, что лингвистический подход как полноценное направление в научном описании аргументации пока фактически отсутствует. Этому способствует ряд факторов как методологического, так и языкового характера.

В данной лекции рассмотрим языковой фактор, обусловленный свойствами естественного языка. Известно, что теория аргументации имеет сильные логические корни. И в этом аспекте возникает ряд вопросов, происходящих из оппозиции **«искусственный язык – естественный язык»**. Искусственные языки, к которым относится и язык логики, сознательно создаются людьми для особых целей и являются совершенными в решении определенных задач. Искусственные языки генетически и функционально вторичны по отношению к естественному языку.

Обычный или естественный язык складывается стихийно и постепенно, выполняемые им функции разнородны, а иногда и несовместимы. Естественный язык предназначен, прежде всего, для повседневного общения и обладает рядом своеобразных черт, которые принято называть «тайной мудростью языка», но которые представляют значительные трудности и недостатки в аргументативном контексте. Рассмотрим эти черты.

Многозначность. Одна из основных трудностей одинакового понимания говорящими друг друга связана с тем, что слова, как правило, многозначны, имеют два и больше значений.

Есть слова, которые имеют не просто несколько разных значений, а целую серию групп значений, слабо связанных друг с другом и включающих десятки отдельных значений, например, слова «жизнь», «новый», «стоять».

подавляющее большинство слов многозначно. Между некоторыми их значениями трудно найти что-то общее (так, «глубокие знания» и «глубокая скважина» являются «глубокими» в совершенно разных смыслах). Между другими же значениями сложно провести различие. При этом, чаще всего, близость и переплетение значений характерны именно для ключевых слов, определяющих значение языкового сообщения в целом. Во многом это свойственно и философскому, и научному языку.

Принцип однозначности предполагает, чтобы каждое языковое выражение, используемое в процессе аргументации, являлось именем одного и того же объекта. Как только этот принцип нарушается, возникает логическая ошибка, именуемая *эквивокацией*. Такая ошибка происходит, например, в таком умозаключении: *Есть «мелочи жизни», но мелочей в жизни нет*, где одно и то же слово «мелочи» употребляется в различных значениях. Многозначность слов и выражений лежит в основе многих ошибок и недоразумений и в обычном общении, и в научной коммуникации. Приведем несколько примеров.

Кадры решают все, но все решают спецкадры.

Каждый металл является химическим элементом; латунь – металл; значит, латунь – химический элемент.

В первом умозаключении в двух разных смыслах используется понятие «решать», во втором – «металл».

Таким образом, в аргументативной практике, где требуется точность выражений, многозначность и неустойчивость значений слов могут представлять социальную опасность.

Ситуативные слова. Ситуативные слова, входят в сферу действия дейксиса, и указывают на участников речевого взаимодействия, обозначают временную и пространственную локализацию предмета высказывания, степень его отдаленности. Это слова, полное значение которых меняется от ситуации к ситуации и зависит от того, кто, когда и где их использует. К ситуативным относятся такие слова, как «я», «ты», «мы», «он», «они», «здесь», «там», «это», «сейчас», «вчера», «завтра» и многие другие. Полное значение этих слов меняется от случая к случаю и зависит от того, кто, когда и где их говорит. Например, в высказываниях *Это было трудное, но прекрасное время* и *Это тяжелое*

время, в одном случае «это» – период времени, который уже был, в другом – «это» происходит сейчас.

Изменчивость значений ситуативных слов может оказываться причиной ошибочных заключений. Характерная особенность утверждений с ситуативными словами – непостоянство в отношении истины. Например, утверждение *Вчера было солнечное затмение* истинно один день за много лет и ложно во всякое другое время.

Ситуативные слова – при их неумеренном или неточном употреблении – делают рассуждение неконкретным и нечетким. Обороты типа «мы не согласны», «здесь так не принято», «не забывают, где вы находитесь», «мы так считаем», «сейчас принято так говорить» и т.п. делают рассуждение аморфным (Кто эти «мы»? Где именно «здесь»? Что конкретно «принято» и «непринято»? и т.д.), они лишают возможную полемику твердого отправного пункта. Нагромождение ситуативных слов делает смысл пропозиции трудноуловимым.

Ситуативные слова помогают выделить устойчивое, тождественное в изменяющемся. Но они нередко оказываются и источником ошибочных отождествлений. Шутливый афоризм *Зеркало – злейший враг женщины, не считая, конечно других женщин* показывает, насколько слово «женщина» может оказываться ситуативным и меняющим свое значение.

Все это показывает, что ситуативные слова требуют определенного внимания, а иногда и известной осторожности.

Неточные понятия. Многие понятия не только естественного языка, но и языка науки являются *неточными* или *неясными*. Нередко это оказывается причиной непонимания и споров. В случае неточных понятий не всегда ясно, какие именно вещи подпадают под них, а какие нет.

Например, понятие «молодой человек» является неточным, граница класса тех людей, к которым оно применимо, размыта. Неточными являются эмпирические характеристики, подобные «высокий», «лысый», «отдаленный» и т.д. Неточны такие понятия, как «дом», «окно», «куча» и т.п. В случае всех этих и подобных им понятий определено существуют ситуации, когда нет уверенности, употребимо в них рассматриваемое понятие или нет. Причем сомнения в приложимости понятия к конкретным вещам не удастся устранить ни путем привлечения каких-то новых фактов, ни дополнительным анализом самого понятия.

Например, «окно» – это отверстие в стене здания, через которое в здание может проникать свет. Но всякое ли такое отверстие является окном? Кроме того, далеко не любое окно представляет собой отверстие. Существуют объекты, которые вовсе не связаны со стеной и светом, однако являются окнами, например, «окно в расписании», «окно в программе «Windows». Имеются также объекты, которые явно не относятся нами к окнам. Но есть и такие, относительно

которых трудно сказать, окна это или нет. Пример с «окном» указывает на две важные особенности рассуждений, включающих неточные понятия.

Прежде всего, неточность имеет контекстуальный характер, и это следует постоянно учитывать в рассуждениях об объектах, обозначаемых такими понятиями. Вторая особенность – употребление неточных понятий способно вести к парадоксальным заключениям.

Неточными являются не только эмпирические понятия, такие как «дом», «куча», «окно», «старик», но и многие теоретические понятия, такие, как «язык», «идеальный газ», «взаимодействие», «материальная точка» и т.д.

Характерная особенность неточных понятий заключается в том, что с их помощью можно конструировать неразрешимые высказывания. Относительно таких высказываний невозможно решить, истинны они или нет, например, в случае высказываний: *Человек тридцати лет молод* и *Тридцать лет – это средний возраст*.

Иногда неточные понятия, подобные понятию «молодой», удастся устранить. Для этого можно прибегнуть к соглашению и ввести вместо неопределенного понятия новое понятие со строго определенными границами. Можно избежать неточных понятий, вводя вместо них сравнительные понятия.

В целом, можно утверждать, что каждое высказывание включает понятия. И очень часто они являются неточными. Это нужно учитывать, чтобы избежать недоразумений, непонимания, ненужных, чисто «словесных» споров.

Неясные понятия. Понятие может быть размытым и недостаточно определенным также в отношении своего содержания. В последнем случае понятие можно назвать содержательным неясным или просто неясным.

Примером неясного понятия является понятие «человек». Неточность объема этого понятия совершенно незначительна, если она вообще существует. Класс людей ясно и резко очерчен. Всем понятно, кто является человеком, а кто нет. Вместе с тем с точки зрения своего содержания это понятие представляется весьма неопределенным. Существуют десятки разных определений человека. Одним из самых старых и известных из них является определение его как животного, наделенного разумом. Но что такое разум, которого лишено все живое, кроме человека?

Еще одним примером содержательной неясности может служить понятие «игра». Оно охватывает очень широкую и разнородную область: можно говорить об играх людей, животных, стихийных сил природы. Если брать только игры человека, то игрой будут и футбол, и шахматы, и действия актера на сцене. Понятие игры является столь же неопределенным и по своему содержанию. Всякая ли игра должна иметь правила? Во всякой ли игре, помимо выиг-

равших, есть и проигравшие? Оказывается, даже на эти важные вопросы не так просто ответить.

Неясными, как и объемно неточными, являются не только обиходные, но и многие научные понятия: не особенно ясны и многие центральные понятия лингвистики: «язык», «метафора», «суждение», «мышление», «высказывание» и т.д. Неясные понятия обычны в эмпирических науках, имеющих дело с разнородными и с трудом сводимыми в единство фактическими данными. Такие понятия не редки и в самых строгих и точных науках, не исключая логику. Далеки от ясности такие важные понятия логики, как «термин», «логическая форма», «имя». Не является, наконец, ясным и само понятие науки.

Итак, в контексте аргументативной практики следует помнить, что слишком доверчивое отношение к происхождению слова в любой момент может подвести.

Гипостазирование или опредмечивание абстрактных сущностей, приписывание им реального, предметного существования. Гипостазирование связано с абстрактными понятиями и именами, которые наделяются самостоятельным бытием. Шуточный пример гипостазирования – это улыбка Чеширского кота, остающаяся, когда кот исчезает. А также, например, овеществление и трактовка в виде объектов таких понятий, как «здоровье», «болезнь», «выздоровление», «справедливость», «равенство», «нормы», «правила». Опасность гипостазирования существует не только в обыденном рассуждении, но и в научных теориях. Гипостазирование успешно используется в художественной литературе, где правда и вымысел могут переплетаться. Но оно недопустимо в строгом рассуждении, где безответственное овеществление неминуемо ведет к путанице между реальным миром и миром пустых, беспредметных абстракций.

Роль имен и понятий. В обычном языке одно и то же имя или понятие может относиться к предметам разных типов. Смешение ролей, или употреблений, одного и того же понятия может оказаться причиной его неясности или непонимания.

Употребление имени в его собственном, или обычном, смысле для обозначения произвольного объекта своего объема называется формальным (или естественным) употреблением. Например, слово, «роза» обычно является общим именем множества роз. Говоря, *Розы – это цветы*, мы имеем в виду: *Каждая роза – растение*.

Употребление имени в качестве обозначения самого себя называется материальным употреблением. Имя может использоваться в качестве своего собственного имени. Примерами такого употребления имени «дерево» могут служить утверждения: «*Дерево*» *начинается с согласной буквы*, «*Дерево*» *состоит из трех слогов*, «*Дерево*» – *существительное*.

Употребление общего имени для обозначения отдельного, конкретного объема из числа всех входящих в его объем объектов называется персональным употреблением. Имя, когда оно используется в определенном контексте, может оказаться именем единичного объекта того класса объектов, который обычно обозначается этим именем. Так, слово «человек» обозначает множество людей, но в конкретном случае оно может употребляться для обозначения отдельного человека: мы говорим *Идет человек*, подразумевая: *Идет конкретный человек*.

При так называемом простом употреблении имя используется для обозначения всего соответствующего класса объектов, взятого как целое. Слово «человек» обозначает при таком употреблении всех людей, рассматриваемых как некоторое единство: *Человек является одним из видов живых существ, Человек со временем посетит все планеты Солнечной системы* и т.п.

Изучение употреблений имен важно для предотвращения логических ошибок. В языке логики сохранило свое значение различие формального и материального употреблений. Все остальные употребления слишком неопределенны и неустойчивы, чтобы ими пользоваться. При использовании искусственного языка логики, от которого требуется однозначность, употребление одного и того же имени в разных «ролях» способно привести к неопределенности и ошибкам. Например, в рассуждении *Поскольку человек – вид живых существ, а столяр – человек, то столяр – вид живых существ* явно смешиваются простое и формальное употребления имени «человек».

Использование имени или иного выражения в материальном употреблении, т.е. в качестве имени самого себя, получило название автономного употребления выражений. Оно широко распространено в логике и математике. Сохранение в одном языке двух «ролей» одних и тех же слов – их формального и материального употреблений – двусмысленно.

Двусмысленность и неправильная интерпретация языковых выражений является серьезной проблемой в практике аргументации. Этому вопросу посвящено немало работ, среди которых необходимо отметить важную роль исследований А. Наэсса (Naess, 2005), именуемых «аргументационной семантикой» и Р. Кроушоу-Вильямса (Crawshay-Williams, 1957). Работы этих ученых, опубликованные отдельно друг от друга в 1940–1960-х гг. XX в., имеют определенное сходство. Авторы подчеркивают роль интерпретации и неправильного истолкования реплик собеседника, что является причиной разногласий в ходе дискуссий. Идеи, высказанные учеными, нашли отражение в работах современных авторов. Так, в прагма-диалектической теории аргументации разработана модель идеальной критической дискуссии (монолог является частным видом такой дискуссии), где одним из этапов ведения дискуссии является «межсубъектная процедура проверки». Такая процедура предполагает действия «опреде-

ления, уточнения, разъяснения, объяснения, эксплицирования» (Еемерен, 1994, с. 131) в отношении аргументируемых утверждений. Это сужает круг референции, значительно облегчает процесс аргументативной коммуникации и помогает избежать многих «ловушек языка».

Вопросы и задания

Вопросы

1. Какие свойства естественного языка осложняют процесс аргументации?
2. В чем разница между естественным и искусственным языком?
3. Как Вы понимаете выражение «тайная мудрость языка»?
4. Что такое многозначность?
5. Что такое ситуативные слова?
6. Что такое неточные понятия?
7. Что такое неясные понятия?
8. Что такое гипостазирование?
9. Какова роль имен и понятий?
10. Какие употребления имен вы знаете?
11. В чем состоит опасность некорректного языкового употребления в аргументации?

Задание 1. Определите, какие явления естественного языка реализуются в афоризмах, взятых нами для анализа из книги М.П. Демидова¹⁰.

- 1) «Позиция: в душу я лезть ему не буду, но душу из него выну...»;
- 2) «Счастье лыковое, тряпочкой перевязанное, в лукошко посаженное, на пеньке позабытое»;
- 3) «У каждой эпохи свой предел мудрости. В нашу эпоху наступил, видимо, предел и ей»;
- 4) «Казалось, он выучился грамоте лишь для того, чтобы написать диссертацию и неприметно умереть, обнимая ее под подушкой...»;
- 5) «Женщина настолько боится неопределенности, насколько любит создавать ее вокруг себя»;
- 6) «Рисуя шарж на друга, не забывай о друга художественном таланте»;
- 7) «Все. Оттриместрилась. Счет подведен всем кредитам и баллам. Мнится кредит на квартиру...».

Задание 2. Определите виды употреблений подчеркнутых понятий в следующих афоризмах:

- 1) «Без чувства юмора человек зачах бы на корню, не успев выродиться в человека»;

¹⁰ Демидов М.П. Солянка, сэр!.. Иркутск : ООО «СибПолиграфСервис», 2016. 268 с.

- 2) «Святой человек, святая душа, святая простота, святая ложь...»;
- 3) «Брак – это серьезно: и в работе, и в семейной жизни»;
- 4) «Он прожил долгую и трудную ... для окружающих жизнь»;
- 5) «Он человек с большим диапазоном жизни»;
- 6) «Мужчина – зеркало, глядя в которое, женщина наводит свою красоту, а на него благоговейный ужас. И нечего пенять на себя, если зеркало криво...».

Лекция 11. Аргументативный дискурс

План

1. Аргументативный способ организации дискурса.
2. Аргументативный механизм.
3. Типы конфигурации аргументативного дискурса.
4. Позиции субъекта.
5. Средства реализации Аргументатива.
6. Речевые средства и средства композиции.

В прошлой лекции мы начали рассуждать о проблемах лингвистического подхода к аргументации, которые связаны со свойствами естественного языка. В этой лекции мы рассмотрим указанные проблемы с точки зрения лингвистической методологии. Дело в том, что исследование аргументации с позиций лингвистики ведет к необходимости использовать соответствующий методологический и терминологический аппарат.

Анализ специализированной литературы позволил выявить несколько аттракторов в исследованиях, где аргументация рассматривается как объект лингвистического анализа. К таковым относятся: а) логический анализ языка в аргументации, б) дискурсивные исследования, в) лингвистические маркеры, г) лингвистическая прагматика, д) когнитивные операции, лежащие в основе рассуждений.

Представим основные сведения о дискурсивном направлении в изучении аргументации. По мысли Г.М. Костюшкиной, задачей дискурсивного направления в современной лингвистике стало установление типологии дискурсов, в основе этого направления лежит гипотеза о единице более высокого уровня, чем предложение (фраза) – *дискурс* (Костюшкина, 2009, с. 214). Известно, что четкого и общепризнанного определения понятия «дискурс», которое бы охватывало все случаи его употребления, не существует.

Одним из положений лингвистики является утверждение, что типы дискурсов могут комбинироваться, сочетаться в различных комбинациях, один тип дискурса может быть интегрирован в другой. Установлено, что существуют как частные типы дискурсов, например, педагогический, родительский, медицинский дискурс, так и более общие способы или типы организации дискурса. К последним относятся дескриптивный, нарративный, аргументативный способ организации дискурса.

Аргументативный дискурс может присутствовать в различных пропорциях в различного рода текстах: статье или научной работе, школьном учебнике, редакторской статье или комментарии в прессе, рекламе, дискуссии-споре или дискуссии-разговоре. При этом четкого определения понятия «аргументатив-

ный дискурс» нет. Представим определение аргументативного дискурса, сформулированное на основе прагма-диалектического подхода к аргументации: «Аргументативный дискурс – это дискурс, направленный на разрешение конфликта мнений или отстаивание доводов за или против, который состоит из последовательного выдвижения аргументов и контраргументов» (Еемерен, 1992, с. 25). В данном определении эксплицируется, скорее, частный тип дискурса, так как в нем подразумевается дискуссия между оппонентом и пропонентом посредством выдвижения диалогических ходов. Но даже если и монологическую аргументацию аналитически можно представить как вид подразумеваемой дискуссии, то все равно данное определение еще не до конца раскрывает особенности аргументативного дискурса.

Дискурсивное направление в теории аргументации базируется на идее о специфичности аргументативного дискурса. Очевидно также, что специфика последнего состоит не только в последовательном выдвижении аргументов и контраргументов. Поэтому с точки зрения лингвистического описания целесообразно пользоваться понятием аргументативного способа организации дискурса, а определений аргументативного дискурса может быть столько, сколько научных дисциплин и подходов привлекается к исследованию явления аргументации.

Специфика аргументативного способа организации дискурса проявляется в определенных дискурсивных феноменах, таких, как специфические аргументативные конфигурации и последовательности, в том числе в виде риторических приемов, стилистических средств языка, различных аргументативных схем. Рассмотрим этот вопрос подробнее, ссылаясь на работу Г.М. Костюшкиной (Костюшкина, 2009, с. 246–265). Итак, для аргументативного дискурса (Аргументатива) характерны следующие моменты:

- суждение о мире, проблематичное для кого-либо;
- субъект, вступающий в разговор по поводу проблемы (убеждения) и разворачивающий рассуждение для установления истины по данному вопросу;
- другой субъект, касающийся того же суждения, вопроса и истины, образует канал аргументации. Речь идет о лице, к которому обращается аргументирующий субъект в надежде заставить разделить с ним ту же истину (убеждение), зная, что лицо может принять или отвергнуть аргументацию.

Аргументировать – это речевая деятельность, выполняющая двойную задачу (функцию):

- рациональности, стремящейся к идеалу истины касательно объяснения феноменов универсума (очевидно, аргументирующий субъект играет в игру истинного и универсального, поскольку его вовлечение в истину зависит от взгляда другого (отсюда вторая задача));

– влияния, стремящегося к идеалу убеждения, состоящего в том, чтобы заставить разделить с другим (собеседником или адресатом) определенный универсум дискурса так, чтобы у него возникло то же суждение.

Однако, вторая задача несколько двусмысленна. Она представляется как составляющая рационального и логического процесса, с одной стороны, с другой – *«заставить другого разделить свои убеждения»* может быть достигнуто другими средствами (кроме рассуждения), например, средствами соблазна, собственными другим способом организации дискурса (Дескриптива и Нарратива).

Аргументация – это текстовый результат комбинации различных составляющих, который зависит от намерения убеждения. Этот текст, полностью или частично, может быть представлен в диалогической форме (интерлокутивная аргументация), письменной или устной (монологичная аргументация), и в этом плане могут быть использованы выражения *«развернуть хорошую аргументацию»*, *«иметь хорошие аргументы»*, *«хорошо аргументировать»*, и т.д.

Аргументатив как способ организации дискурса образует механизм, позволяющий создавать аргументацию в этих различных формах. Функцией Аргументатива является построение объяснений, утверждений о мире в двойной перспективе: демонстрации и убеждения.

Организация аргументативной логики представляет собой следующий дифференцирующий аспект обсуждаемого дискурса. Следует выделять составляющие аргументативной логики в виде базовых элементов аргументативного отношения, которые уже знакомы нам из предыдущих разделов. Аргументативное отношение состоит, по крайней мере, из трех элементов:

- исходное суждение (посылка),
- конечное суждение (вывод, результат),
- и одно или множество промежуточных суждений, позволяющих перейти от одного к другому (инференция, доказательство, аргумент).

Следующим признаком аргументативного способа организации дискурса являются способы рассуждения, которые можно аналитически выявить в виде определенных последовательностей. К таковым следует причислить индуктивные и дедуктивные рассуждения, аргументативные схемы и структуры. Это открывает смысл процедур схематизации несколько в ином, диагностическом ракурсе – выявляя внешнюю и внутреннюю структуры аргументации и способы рассуждений, исследователь может отличить аргументативный способ организации дискурса от неаргументативных.

Для Аргументатива, помимо логики, характерны следующие составляющие:

- аргументативный механизм,
- типы конфигурации,
- позиции субъекта.

Аргументативный механизм. Суть аргументативного механизма можно описать через различие между собственно аргументативным утверждением и простым утверждением, например, *Я пью воду*, а также простым логическим связыванием двух суждений, например, *Я пью воду, чтобы похудеть*.

Суждение и связывание суждений комбинируются для образования части процесса аргументации, называемый *тезисом*. Для осуществления этого процесса необходимы два условия: первое, чтобы аргументирующий субъект принял позицию по отношению к истинности тезиса, который затем будет представлен как пропозиция, например, *верно, неверно, согласен, не согласен, выступает за или против, разделяет или не разделяет некоторое мнение, поддерживает точку зрения или нет*. В связи с этим необходимо второе условие, чтобы субъект сказал, *почему* он согласен или нет, или чтобы он сам привел доказательства истинности своего утверждения (тезиса), что называется *актом убеждения*: *Я пью воду, чтобы похудеть, потому что вода, благодаря своим мочегонным средствам вымывает из организма токсины*.

Таким образом, аргументативный процесс состоит из трех частей:

- тезиса,
- пропозиции,
- убеждения.

Типы конфигурации аргументативного дискурса. Аргументация строится в зависимости от факторов ситуации в форме текста в двух планах: 1) в плане ситуации обмена и 2) в плане речевого контракта.

1. Ситуация обмена. Ситуация обмена может быть монолокутивной или интерлокутивной. Монолокутивная ситуация предполагает, что сам аргументирующий субъект выдвигает тезис, вписывает его в пропозицию и развивает акт убеждения. В интерлокутивной ситуации тезис, пропозиция и убеждение встраиваются в процесс вербального обмена. В таких ситуациях многие аспекты убедительного рассуждения остаются подвешенными, прерываются, забываются, не имеют продолжения, т.е. не заканчиваются.

2. Контракт речи. В любом коммуникативном акте речевой контракт обеспечивает ключ к пониманию текста.

Если текст несет упоминание об этом контракте, то аргументация является эксплицитной. Например: *Удаление татуировки – непростая вещь. Хирургическое удаление оставляет рубцы и шрамы. Поэтому уместно использовать другие способы*. Данное высказывание демонстрирует Убеждение.

Если же текст скрывает контракт – аргументация носит имплицитный характер. Пример: *Будьте бдительны, водители. Почти все из вас – родители* (социальная реклама) должно быть понято как *Водителю необходимо быть предельно внимательным к детям, которые могут оказаться на проезжей части*.

Позиции субъекта. В любой аргументации субъект должен принимать различные позиции 1) по отношению к тезису, 2) по отношению к субъекту, выдвинувшему тезис и 3) по отношению к собственной аргументации.

1. Позиция по отношению к тезису зависит с одной стороны, от знаний говорящего по поводу тезиса, с другой – от его точки зрения по поводу истинности тезиса. Субъект аргументации может быть за или против тезиса.

2. Позиция по отношению к автору тезиса. Речь идет о позициях, зависящих от способа суждения субъекта не о тезисе, а об его авторе. Здесь возможны такие варианты:

– отторжение, например, *Молодые люди сегодня не компетентны, потому что они не хотят работать. – Возможно, но что заставляет Вас делать такое утверждение?;*

– принятие или самопринятие, например, *Говорю, потому что знаю, Поверьте, я знаю, о чем говорю!;*

– аргумент к авторитетному мнению, например, *Max Factor. Советуют профессионалы.*

3. Позиция по отношению к своей собственной аргументации зависит от типа вовлеченности в аргументацию субъекта и объекта. Возможны следующие варианты:

- полемическая аргументация;
- неопределенность объекта, которому противопоставляют свое мнение;
- ответственность за аргументацию;
- обвинение субъекта;
- иронический оттенок, или его невовлечение;
- демонстративная аргументация (научные, дидактические тексты);
- употребление безличных предложений, стирающих присутствие аргументирующего субъекта: *Проблема состоит в следующем..., ...имеет смысл, общепризнанно, что... и т.д.;*
- употребление цитат и ссылок.

Средства реализации аргументации. Реализация аргументации для аргументирующего субъекта состоит в использовании средств семантического порядка. Семантические средства состоят в использовании аргумента, базирующегося на социальном консенсусе, который состоит в том, что члены социокультурного сообщества разделяют определенные ценности в определенных областях оценки. К таким областям следует отнести следующие области оценки:

- истины (например, *Это верно, потому что это научно доказано*);
- эстетики (например, *Этот объект представляет ценность, потому что он безусловно красив*);

– этики (в терминах солидарности, верности, дисциплины, честности, лояльности, ответственности, силы, воли, правдивости, доброты), например, *Управление детским поведением является одной из ключевых обязанностей родителей*;

– область гедонического (в терминах приятного / неприятного, симпатии / антипатии), например: *Банк по расчету, банк по любви* (рекламный слоган);

– область прагматического (в терминах полезного/бесполезного), например, на рассуждения о введении сухого закона могут возразить: *Да, это со временем поможет решить проблему пьянства, но вначале вызовет большую социальную напряженность, так как затронет интересы очень многих людей, а кроме того, это лишит бюджет важной статьи дохода*. Также эта область связана с оценками, основанными на опыте – на том, что является обычным, долговременным, частотным, вписывается в норму поведения или нет;

– область контаминации прагматического и этического.

Еще одним важным признаком аргументативного способа организации дискурса являются специфические **речевые средства и средства композиции**. Среди этих средств выделяют: определение, сравнение, нарративное описание, цитирование, множественность аргументов, вопрос.

Средства композиции состоят в распределении и иерархизации элементов аргументации по тексту для облегчения опоры различных артикуляций рассуждения. Средства композиции представляют уже известную нам внешнюю структуру аргументации (единичная, множественная, подчинительная, составная, сложная, простая).

О языковых средствах реализации аргументативного дискурса речь пойдет в следующей лекции.

В заключение отметим, что дискурсивные исследования аргументации тесно связаны с положением о контекстуализированности аргументативного дискурса. В формировании этого положения большую роль сыграли понятия о полезависимости и сферах аргументации, о значимости контекстуальных компонентов в ней. Аргументативные практики всегда реализуются в социальной среде, которая, будучи в большей или меньшей степени институциональной, детерминирует вид, стратегии и качество аргументации. Не будет преувеличением сказать, что в современной теории аргументации, за исключением формально логических подходов, учет контекстуальных различий является необходимым условием в анализе и оценке любого аргументативного отрывка дискурса.

Вопросы и задания

Вопросы

1. Назовите аттракторы лингвистических исследований аргументации.

2. Почему отсутствует общепринятое определение аргументативного дискурса?

3. Какая задача или функция выполняется в ходе аргументирования? Опишите эту задачу.

4. В чем состоит двусмысленность функции влияния в аргументативном дискурсе?

5. Какие формы аргументации Вы знаете с точки зрения, межсубъектного взаимодействия?

6. Что такое «Аргументатив» и какова его функция?

7. Назовите элементы аргументативного отношения.

8. Объясните смысл схематизации способов рассуждения в аргументативном дискурсе.

9. Какие составляющие Аргументатива Вы знаете?

10. Раскройте понятие аргументативного механизма. Приведите примеры.

11. Назовите типы конфигураций Аргументатива.

12. Назовите возможные позиции субъекта в аргументативном дискурсе.

13. Какие области оценки в использовании средств семантического порядка Вы знаете?

14. Какие средства композиции аргументативного дискурса Вам известны?

Задание 1. Какие области оценки затрагивают следующие рекламные слоганы:

1. «Colgate Total 12. Выбор стоматологов» (реклама зубной пасты);

2. «Компетентность стоит дорого, но некомпетентность еще дороже» (реклама службы по найму персонала);

3. «Brita. Мойте воду перед едой» (реклама фильтров для воды);

4. «Не в деньгах счастье» (реклама сайта moneyblog.ru);

5. «Toyota. Управляй мечтой» (реклама автомобилей);

6. «Max Factor. Советуют профессионалы» (реклама декоративной косметики).

Задание 2. В каком из двух текстов реализуется аргументативный способ организации дискурса? Объясните Ваш ответ. Проанализируйте признаки аргументативного дискурса в соответствующем тексте.

А. Давно ли вы были в храме? А в музее? Кто-то смутится из-за того, что давно не был в этих «местах памяти», другие не считают нужным их посещать. Безразличие к памяти предков, проблема исторической памяти – вот что является поводом беспокойства. ...Еще древние персы считали связь между поколениями, культуру, историческую память народов страшным оружием. Именно поэтому они не позволяли своим рабам приобщать детей к культуре и музыке. С тех времен изменилось многое, но значимость связи поколений для гармо-

ничного развития народа не потеряла своей актуальности. Пример тому – резонанс, который возник в обществе из-за голосования на сайте телеканала «Дождь». Слушателям предлагали выразить свою точку зрения, ответив, нужно ли было сдать Ленинград во время блокады. Такие вопросы возникают как раз из-за непонимания между поколениями, из-за общего незнания того, чем жили предки, на каких принципах основывались их решения... Действительно, огромную роль в любой культуре играет память. Память о подвигах предков, о событиях, произошедших многие века назад. В конце сочинения хотелось бы процитировать строки Пушкина: «Два чувства дивно близки нам. В них обретает сердце пищу – любовь к родному пепелищу, любовь к отеческим гробам. Животворящая святыня! Земля была бы без них мертва». Прошлое «творит» будущее – как с этим не согласиться! [Экзаменационное сочинение http://vorvet.ru/news/problema_istoricheskoy_pamjati_sochinenie_egeh/2016-11-05-6034].

Б. Историческая память – набор передаваемых из поколения в поколение исторических сообщений, мифов, субъективно преломленных рефлексий о событиях прошлого, особенно негативного опыта, угнетения, несправедливости в отношении народа. Иногда рассматривается как измерение коллективной (или социальной) памяти. Близкое, но не совпадающее по смыслу понятие – культурная память, под которой понимается система базовых представлений общества о прошлом, закрепленное в памятниках культуры и социальной традиции. Источники формирования исторической памяти многообразны – устная традиция, широкий круг нарративных источников (например, учебники истории, мемуары, художественная литература, историография и т.п.), коммерции (праздники, посвященные историческим событиям, юбилеи, дни памяти и т.п.), монументальная традиция и многое другое. В XX в. особое значения для формирования исторической памяти имеют аудиовизуальные источники разных типов (киноисточники, телевидение и радио), а в современную эпоху – сетевой контент [<https://ru.wikipedia.org/wiki>].

Лекция 12. Лингвистически ориентированный подход к аргументации

План

1. Аргументативный потенциал слова.
2. Слова-аргументаторы.
3. Топика.
4. Полифония.

Эта лекция будет посвящена лингвистическому по своей природе подходу к исследованию аргументации. Данный подход происходит из концепции, именуемой «аргументация в языковой системе». Французские лингвисты О. Дюкро и Ж.-К. Анскомбр в начале 70-х гг. прошлого века предложили в своих публикациях оригинальное видение использования языковых средств в аргументации (Anscombre, 1989; Ducrot, 1980). Так как авторы считают, что все высказывания, которые подводят адресата к какому-либо выводу (иногда имплицитно), аргументативны, они называют свою концепцию «радикальный аргументативизм». Это направление исследует аргументативный потенциал языка как системы и имеет сложившуюся традицию изучения в лингвоаргументологии. Вопросам аргументации в рамках этого направления посвящены разделы монографии «Концептуальная систематика аргументации» (2013), а также работа «Аргументация в речевой повседневности» (Колмогорова, 2009). Рассмотрим основные идеи и задачи этого направления.

Главной особенностью подхода является акцент на «аргументативности», которая рассматривается в качестве общей черты использования языка, и поэтому каждое утверждение является в той или иной степени аргументативным. Аргументация не может быть ограничена набором последовательных фраз или пропозиций, соединенных между собой логическими коннекторами, поскольку фразовые объединения не всегда содержат эксплицитные маркеры логической операции, а также потому, что аргументативный аспект дискурса часто спрятан в имплицитном. Так, тексты рекламы, на первый взгляд, мало аргументативные, всегда могут быть поняты именно как таковые. Например, высказывание *Товар не содержит консервантов и искусственных красителей* как будто не содержит аргументативного механизма, являясь простым утверждением. Однако перед нами пример имплицитной аргументации, направленной на то, чтобы убедить приобрести товар, где содержится рациональный аргумент, направленный на тех, кто заботится о своём здоровье.

Эта концепция является дескриптивной, а именно, описывает синтаксические и семантические особенности предложений, которые играют роль в интерпретации последних.

Аргументативный потенциал слова. Феномен аргументативного потенциала связан с тем, что семантическое описание высказывания должно состоять скорее в выяснении его возможных последствий, нежели определении его отношения к фактам. При этом аргументативность создается не столько путем конструирования высказывания определенным способом, сколько за счет того, что сам язык уже обладает этим свойством. Данный факт не отрицается и формальной логикой. Она признает, что аргументация выражается в слове, но также и в предложении, поступке, действии. С точки зрения аргументативной стороны дискурса, аргумент и следующее из него заключение не могут обнаружить своей собственной значимости без учета зависимости друг от друга.

Поясним это на примере: *Сейчас 8 часов.*

Является ли это высказывание аргументом? Зачем говорится, что сейчас 8 часов? Только ли для того, чтобы сообщить, сколько сейчас времени, особенно если никто не запрашивал такую информацию? Очевидно, произнося такое высказывание, говорящий намерен сообщить нечто совсем иное. К каким возможным последствиям и выводам это высказывание ведет? Поскольку возможный контекст неизвестен, то в этом случае открывается множество возможностей:

Сейчас 8 часов.

Поторопись!

У тебя есть время.

Ты опоздал.

Включи радио!

Иди чистить зубы! (и т.п.)

То есть происходит кооперирование семантической и прагматической информации, которую несет аргументатор. Это связано с понятием аргументативной силы. Представим широкое ее определение. *Аргументативная сила* – это способность слов-аргументаторов участвовать в формировании аргументации говорящего в конкретной коммуникативной ситуации. Это определение отражает внешний план феномена аргументативного потенциала.

Есть и более тонкий внутренний план этого феномена, содержащий факторы, которые определяют направление аргументативной силы.

Слова-аргументаторы. Исследования в рамках обсуждаемого направления показывают, что некоторые слова могут придавать высказыванию аргументативную ориентацию и аргументативную силу. Проиллюстрируем это на примерах. Посмотрим, как изменится высказывание *Сейчас 8 часов* (а) с помощью частиц *уже* и *всего лишь*.

Уже 8 часов (б) и *Всего лишь 8 часов* (с).

Из высказывания (б) нельзя заключить *У тебя есть время*, но разве что *Поторопись!* С другой стороны, из высказывания (с) нельзя заключить *Пото-*

ропись!, но ничто не мешает заключению *У тебя есть время*. Почему так происходит? Потому что эти три высказывания говорят об одном и том же хронологическом факте, однако высказывание (а) допускает разнообразные толкования, в то время как (б) подчеркивает представление об опоздании, а (с) показывает, что нечто делать слишком рано. Как это возможно, если все эти высказывания говорят об одном хронологическом факте и основаны на одном и том же состоянии дел? И. Жагар¹¹, разбирая этот пример, отмечает, что это «одно и то же состояние дел» представлено здесь с разных точек зрения: в одном случае (б) 8 часов рассматриваются как «поздно», в другом случае (с) – как «слишком рано». Различение внутри одного и того же «состояния дел» достигается введением всего лишь двух различных частиц. Высказывание (б) ориентирует наши выводы по отношению к «поздно», а высказывание (с) – по отношению к «рано», независимо от того, на какое именно время оно указывает. Иными словами, аргументативная ориентация на «раньше» или «позже» уже присутствует, или записана в этих двух лексических единицах языковой системы.

Теперь мы подошли к более узкому пониманию аргументативной силы. Если принять во внимание соотнесенность предиката (существительного и глагола) с действительностью, то *аргументативная сила* направлена либо на увеличение, либо на уменьшение степени соотнесенности предиката с действительностью в конкретной ситуации.

Роль языковых единиц привела к традиции исследования коннекторов как функциональных частиц, которые служат выражению аргументативных инструкций. В разных языках имеется много слов такого рода; они получили название слов-аргументаторов, в частности аргументативных наречий, аргументативных коннекторов, аргументативных операторов и маркеров. Такие слова и фразы, как «только», «но», «даже», «так как», «все же», могут выступать как аргументативные связки или операторы, которые придают высказываниям аргументативную силу и ориентацию.

Аргументативная ориентация или направленность означает, что высказывания, содержащие такие функциональные частицы и коннекторы, служат в поддержку одних типов заключения, нежели других, а частицы и коннекторы придают *вектор* высказыванию. При этом направленность в поддержку определенного заключения не полностью определяет, каким будет заключение: язык открывает возможность или варианты определенного способа понимания, но пользователи языка сами решают, каким образом использовать эти варианты. Содержание вывода зависит от контекста и ситуации, в которой произносится высказывание.

¹¹ Жагар И. Аргументация в языковой системе: между частицами и полифонией // Критика и семиотика. Пермь ; Люблина : ПГУ : Люблин. ун-т, 2000. Вып. 1–2. С. 68–80.

Так, присутствие союза «но» всегда указывает на то, что вывод будет противоположен тому, о чем говорится в той части высказывания, которая предшествует союзу «но», а также будет сильнее утверждения, содержащегося в предшествующей союзу «но» части.

Т.В. Нешева, О.В. Ситосанова («Концептуальная систематика аргументации», 2013) раскрывают аргументативный потенциал слов-аргументаторов в разных языках. Авторы выявляют семантическое значение таких слов, их прагматические функции и речевые стратегии в аргументативном высказывании. Вот примеры таких слов: «еще», «уже», «даже», «все-таки», «однако», «still», «however», «even», «не менее чем», «поэтому».

Важным в определении аргументативного статуса слова является понятие нормы, которое позволяет ученым выявлять отклонения и оценивать градуальное изменение признаков анализируемых предикатов. Т.В. Нешева, разрабатывает следующие типы норм: количественная, временная, норма интенсивности действия или состояния, норма кореферентности. Применение этих норм позволило ученому определить семантические характеристики слов аргументаторов и установить их значение. Таковыми являются значения проспекции, интроспекции, пересечения проспекции и интроспекции, интенсивности, уточнения, контраргументации. О.В. Ситосанова выявляет коммуникативные стратегии и тактики слов-аргументаторов: стратегия волеизъявления (тактики убеждения, запроса информации, предложения), стратегия эмоционально-оценочного воздействия (тактики упрека и одобрения), стратегия информирования (тактики предположения и признания).

Не только коннекторы, но и другие слова, например, существительные и прилагательные, могут выполнять аргументативную функцию.

Топика. Важным в концепции О. Дюкро является понятие «топос», заимствованное у Аристотеля и заменившее понятие «пресуппозиции» и определяемое как исходное предположение, которое служит базой для аргументации. Так, ученые считают, что противоположный смысл, выражаемый союзом «но» в предложениях типа *Пол богат, но женат* подразумевает два разных аргументативных принципа, что соответствует понятию *топосов*. В описываемом случае высказывание о Поле ссылается на два топоса: *Чем богаче мужчина, тем больше желания возникает у женщин познакомиться с ним* и *Чем сильнее мужчина связан с другой женщиной, тем меньше желания возникает у женщин познакомиться с ним*. В самом высказывании вторая часть представляет собой более сильный аргумент, он как бы отменяет первый. Таким образом, именно вторая часть высказывания определяет направление аргументативного развития исходного предложения, указывая на имплицитный вывод вида *Нет смысла пытаться знакомиться с Полом*.

По Дюкро, в самом значении любого лексически самостоятельного слова заложено представление, свойственное большинству говорящих на данном языке, о том, какой должна быть эмпирическая сущность, обозначаемая данным языковым знаком, т.е. представление о прототипической сущности, называемым данным знаком. Некоторое слово актуализирует в языковом сознании представителей лингво-культурного сообщества определенное представление. Например, в высказывании *Петр – родственник, но дальний* слово *родственник* актуализирует прототипическое представление о близком родственнике. Сочетание прилагательного *дальний* с коннектором «но» направляет аргументативный вектор в противоположную сторону и уменьшает степень прототипичности «такого» родственника, ослабляя аргументативный потенциал языковой единицы *родственник*. В аномальном высказывании *Петя родственник, но близкий* коннектор указывает на изменение аргументативного вектора на противоположный, а использование прилагательного *дальний* усиливает первоначальный вектор, что нарушает ожидаемое и естественное течение коммуникации и свидетельствует о дополнительном коммуникативном смысле.

По мысли О. Дюкро, в прилагательных и наречиях есть потенциал реализации градуированности. Ученый выделяет среди них «реализующие» и «дереализующие». Первый тип таких слов приближает обозначаемые объект или ситуацию к прототипическим, увеличивая тем самым аргументативную силу характеризуемого слова. Второй тип слов напротив, отдаляет обозначаемые данным словом объект или ситуацию от типичного представления о подобных объектах или ситуациях, переводя их в разряд нетипичных, уменьшая аргументативную силу характеризуемого слова или даже придавая ей противоположный вектор.

Полифония. Понятие полифонии было заимствовано О. Дюкро у М. Бахтина и интегрировано в изучение языковой аргументации. Это понятие означает присутствие нескольких точек зрения в значении языковой единицы и является еще одной значимой идеей концепции О. Дюкро.

Что же такое полифония в смысле Дюкро?

«Говорящий» является на самом деле очень сложным (и запутанным) понятием, которое объединяет в себе несколько совершенно различных идей. Поэтому предлагается различать между:

- собственно *автором высказывания* (*producer*);
- *ответственным* за высказывание, или *локатором* (*locutor*);
- и собственно *высказывающимся*, или «*произносящим*» высказывание (*utterer*).

Автор высказывания своей деятельностью формирует само высказывание. Иными словами, *автор* – это тот, кто осуществляет умственную деятель-

ность, необходимую для формирования высказывания. Дюкро приводит следующий пример (Ducrot, 2009): школа организует туристический поход, и для того, чтобы ребенку принять в нем участие, требуется разрешение родителей. Учитель дает ребенку документ, который должен подписать один из его родителей. Этот документ представляет собой заявление типа: *Я разрешаю моему сыну (дочери) принять участие в экскурсии*, и место для подписи внизу. Ребенок отдает этот документ своим родителям с тем, чтобы кто-нибудь из них поставил свою подпись в обозначенном месте. Кто является автором этого документа? Родитель, подписавший его, учитель, который дал его ребенку, секретарь, напечатавший его или, может быть, администрация школы? Трудно сказать. Именно поэтому необходимы понятия *локутора* и *произносящего*.

Локутор – это тот, кто ответственен за высказывание, т.е. тот, кто несет ответственность за высказанное в силу самого высказывания или, по крайней мере, ответственен за акт произнесения высказывания. В случае со школьником и его родителями местоимение *Я* явственно указывает на локутора, т.е. на того, кто подписал данный документ. Но что если высказывание не содержит явного указания, подобного личному местоимению? Можем ли мы в этом случае считать *локутора* ответственным в полном объеме за содержание высказывания? Следует ли все сказанное (и подразумеваемое) в высказывании рассматривать как его точку зрения? Именно здесь требуется представление о *произносящих* высказывание голосах, или *высказывающихся* (*utterers*).

Согласно Дюкро, в каждом высказывании могут встретиться несколько высказывающихся, иначе говоря, в одном высказывании могут содержаться несколько различных точек зрения. Позиция Дюкро в действительности даже более радикальна. Он полагает, что любое высказывание может при анализе открыть по крайней мере две высказывающие позиции. Рассмотрим такой пример: *Этот забор не красный*.

Локутор в этом высказывании обнаруживает две позиции:

первая позиция (П1) утверждает, что забор красный;

вторая позиция (П2) отрицает предыдущую.

При этом сам локутор, т.е. тот, кто ответственен за высказывание, присоединяется к П2. Что делает такой анализ возможным и позволяет нам различать несколько высказывающих позиций в одном высказывании? В нашем примере – это тот факт, что не существует таких заборов, которые были бы «не красными», «не желтыми» или «не коричневыми». Разумеется, забор может быть описан как не красный, не желтый или не коричневый, но это описание не даст нам никакого представления о действительном цвете забора. Значит, если некто говорит, что «X не есть ...», он выражает свое несогласие с кем-то, утверждающим противоположное, именно, что «X есть ...». Последнее утверждение также

может быть полифоничным: тот, кто говорит, что «Забор красный», может возражать кому-либо, это отрицающему.

Рассмотрим такой пример:

Давай зайдем в бистро. По крайней мере, там всегда тепло.

Здесь различимы, согласно Дюкро, по крайней мере, пять позиций:

П1 сообщает факт Ф, относительно свойства С (тепло) некоего объекта О (бистро), представляя это свойство как достоинство объекта О;

П2 использует это позитивное качество как аргумент, достаточный для вывода В (давай зайдем в бистро);

П3 указывает на свойство С объекта О как на весьма слабое утешение;

П4 отмечает, что в силу своей слабости аргументативная ценность факта Ф сводится на нет, и тем самым отрицает мнение П2;

П5, с другой стороны, полагает, что свойство С, хотя и слабое, но все же утешение, отвергая таким образом мнение П4.

Итак, в анализе выявлены пять высказывающих позиций. Имеется ли предел количеству позиций, которые мы можем выделить в рамках одного аргумента? О. Дюкро считает, что количество таких позиций может быть каким угодно.

Однако в литературе не рекомендуется умножать количество позиций, считается правильным оставлять такое количество позиций, которое необходимо для анализа. Важно, что отдельные голоса ни в коем случае не являются конкретными лицами, которые могут слушать друг друга и самостоятельно делать выводы. Различные голоса являются всего лишь различными высказывающими позициями, точками зрения, выделяемыми внутри одного аргумента. Они не являются реальными сущностями, но всего лишь умозрительными (и аналитическими) конструкциями, помогающими реконструировать ход аргументации.

Основываясь на дефинициях, данных учеными, исследующими феномен полифонии, представим следующее определение: *полифония – наличие в тексте / дискурсе нескольких голосов (точек зрения), из разных источников и способствующих созданию неоднородности данного речевого произведения как в плане его структуры, так и в плане его интерпретации.*

В целом, можно сказать, что полифонический анализ аргументации направлен на то, чтобы выявить точку зрения, источник мнения, а не смысл самого высказывания, выявить собственное мнение и несобственное мнение субъекта аргументации, проследить совокупность мнений высказывающихся. В более широком понимании полифонический анализ направлен на обнаружение и толкование имплицитных связей между разного рода дискурсами.

Вопросы и задания

Вопросы

1. Каковы главные черты и задачи концепции «Аргументация в языковой системе»?
2. Что такое слова-аргументаторы?
3. Какие значения слов-аргументаторов Вы знаете?
4. Что такое аргументативная сила слова? Дайте широкое и узкое определения.
5. Что означает выражение «аргументативная ориентация»?
6. Какие стратегии и тактики слов-аргументаторов Вам известны?
7. Каково значение топики в концепции О. Дюкро?
8. Что такое «полифония»?
9. В чем смысл полифонического анализа аргументации?
10. Что означают термины «автор», «произносящий», «локутор» в полифоническом анализе?

Задание 1. Сформулируйте возможные заключения из утверждений.

Пример:

Даже первоклассники меня поняли:

- от первоклассников понимание темы было труднее всего ожидать;
- эта тема легкая;
- первоклассники оказались умными;
- тот, к кому обращаются, не умный;
- докладчик умеет хорошо объяснять.

1. *Однако* ребенок уснул сам.
2. *Однако*, как только эта машина вышла с завода, Хрущева сняли с поста.
3. Хорошо на свете жить, *однако*...
4. Если *даже* блохи пляшут в шкуре...» (В. Блаженный).
5. *Все-таки* выступление было успешным.
6. *Все-таки* наши школьники – самые сообразительные! Сегодня наши ребята взяли первое место на международной Олимпиаде по химии.
7. Любопытно, что большинство кафешек в парке в этот день *все-таки* закроют.
8. «...коротким ли прерывистым ли хриплым дыханием – а *все-таки* дышу!» (Б.В. Кривулин).
9. *Всё-таки* слова не могут передать всего, что человек чувствует.
10. Знаю, что англичане с немцами *даже* в футбол играли.
11. *Даже* моя мама говорила мне: «Если ты расстанешься с Таней, я останусь с ней, а не с тобой!»

12. Бизнес для блондинок подходит и брюнеткам, и *даже* рыженьким, ведь блондинка – это не цвет волос, а светлая голова!

13. *Даже* в советское время был не один учебник, можно было из двух-трех выбрать.

14. Меньше 4–5 млн р. в центре *даже* комнаты не стоят.

15. *Даже* сама нотариус бегают с бумагами вокруг ксерокса, чтобы побыстрее разгрузить неожиданно разросшуюся очередь.

16. Бухгалтера тихие все, маленько *вроде* пришибленные (В.М. Шукшин).

17. Согласно закону нотариус – что-то *вроде* индивидуального предпринимателя.

18. Для мужчины финансовый вопрос, на мой взгляд, более актуален *все же*.

19. Но в будущем разоблачитель Сноуден *все же* хотел бы вернуться на родину, при условии, что американский суд рассмотрит его дело беспристрастно.

20. Я всего *лишь* мыслю масштабней своего носа.

21. *Однако* за два года, благодаря своей тяге к знаниям, выучила неплохо английский, *да и* другое.

Задание 2. Вставьте вместо пропусков разные слова-аргументаторы (*уже, однако, все-таки* и др.). Как изменилось значение?

Подать документы в другие вузы _____ не получится: сроки приема давно вышли.

Задание 3. Определите аргументативную ориентацию в следующих высказываниях.

1. Павел инженер, но очень плохой;
2. Он хороший парень, но, правда, тоже наделал много глупостей;
3. Есть просто МРЗ, но он нужен;
4. стакан еще наполовину пуст;
5. стакан уже наполовину пуст.

Задание 4. На какое заключение ориентирован следующий пример?

- Ты что ревешь? Из-за него?
- Конечно, он не поздравил меня с днем рождения!
- Не переживай, он *даже* меня не поздравил.
-

Задание 5. Проведите полифонический анализ сочинения, выявив точку зрения и установив, кто является *локутором, автором, произносящим*.

Война и культура несовместимы. Эта социальная проблема относится к категории вечных. С древних времен существует крылатое поэтическое выражение: «Когда гремят пушки, музы молчат».

В. Быков, известный белорусский писатель, участник Великой Отечественной войны, сам прочувствовал, что «культура и ее вековые традиции не совместимы». Автор приводит яркий пример того, что даже культурные, интеллигентные люди в годы войны могли пострадать, погибнуть за то, что являлись носителями христианских, гуманистических идеалов. Потрясает история старого белорусского учителя, заступившегося за односельчан-евреев и погибшего вместе с ними.

У меня двойственное отношение к позиции автора.

Да, война и искусство «разговаривают на разных языках». Из исторических и литературных источников знаю, что в годы Великой Отечественной войны фашисты уничтожали не только вековую российскую культуру, но и свою собственную. А не согласна я с В. Быковым потому, что знаю: культура в годы священной войны не молчала. Фронтовые бригады артистов, торжественное празднование литературных юбилеев, а премьера седьмой симфонии Шостаковича в осажденном Ленинграде! И эти традиции советской культуры живы и сейчас. Вспомним горящий Цхинвал. Разве мог великий маэстро В. Гергиев пройти мимо чужой беды? В грохоте разрывов, в сожженном городе, среди руин он исполнял «Реквием» Моцарта. Нежные звуки «Лакримоза» успокаивали души слушателей, звали к миру. Вот он, пример, когда «гремят пушки», а музы не молчат! [Сочинение <http://tvory.info/sochineniya-po-russkomu>].

Лекция 13. Лингвистическая прагматика

План

1. Прагма-диалектическая теория аргументации.
2. Модель критической дискуссии.
3. Роль речевых актов на различных стадиях дискуссии.
4. Метод прагма-диалектической реконструкции аргументативного дискурса.
5. Правила ведения аргументативных дискуссий.

Мы продолжаем рассматривать лингвистическое направление в теории аргументации; в соответствии с выявленными ранее аттракторами следующим направлением является лингвистическая прагматика. Лингвистическая прагматика как направление в языкознании аккумулировало в себе многие достижения стилистики, риторики, социо- и психолингвистики. Это направление тесно связано с теорией речевых актов и теорией коммуникации.

Одним из авторитетных направлений в научном ландшафте изучения аргументации является **прагма-диалектическая теория аргументация (ПДТА, прагмадиалектика)**. В этой теории удачно и непротиворечиво сочетаются такие аспекты лингвистической прагматики, как теория речевых актов и компоненты дискурсного анализа и предложен оригинальный подход к понятию убеждения, который разрабатывается на основе оценки иллокутивной силы речевых актов.

Представим основные идеи этой теории. Во-первых, исследователи, которые работают в этом направлении, придают большое значение *вербальной выразительности* аргументации. Отмечается, что естественной средой бытования аргументация является разговорная речь. Считается, что аргументативные утверждения играют особую коммуникативную и интеракционную функцию, а не только служат для того, чтобы показать, что вывод следует из посылок. Важным является то, что исследователи склонны анализировать только то, что сказано или написано, а именно, эксплицитные и имплицитные аргументативные акты. При этом мысли, идеи и мотивы, которые могут лежать в их основе, рекомендуется исключать из анализа, чтобы избежать излишнего психологизирования. Во-вторых, большое значение придается *функционализации аргументации*. Это означает, что аргументация рассматривается как целенаправленная вербальная деятельность, как процесс использования языка. Также считается, что в этом подходе предмет исследования анализируется в двойной перспективе – как процесс и как продукт. В-третьих, придается большое значение *социализации аргументации*, т.е. исследование последней с точки зрения коммуникации и интеракции. Это имеет большое методологическое значение: ар-

гументация рассматривается как часть двустороннего диалогического процесса. В-четвертых, в рассматриваемой концепции учитывается *диалектификация аргументации*, а именно то, что последняя представляет собой не только обоснование, но и критику, контраргументацию. Это также методически важно, так как в ПДТА аргументация анализируется как дискуссия, а аргументативный дискурс анализируется как попытка разрешения разногласий.

Аргументация-монолог трактуется как часть диалога между адресантом и адресатом (слушатель, зритель, читатель).

Рациональность является одним из ключевых концептов в прагма-диалектической теории аргументации. В своих работах Ф.Х. ван Еемерен и Р. Гроотендорст связывают рациональность с «кодексом поведения для участников рациональной дискуссии» (Еемерен, 1994; Eemeren, 1996). Данный кодекс представляет собой набор правил, дополненный принципом кооперации Г.П. Грайса. Ожидается, что участники общения, в основном, придерживаются этого кодекса, т.е. предполагается большая степень рациональности и осознанности участников дискуссии. На практике бывает сложно осуществить прагма-диалектический анализ дискуссий, например, в бытовом дискурсе или дискурсе ТВ-шоу. Это связано с тем, что участники дискуссии не могут или не хотят соблюдать те или иные принципы общения, дискуссия быстро переходит в спор или беспорядочный обмен репликами. В таком общении сложно проследить структуру аргументации.

Так как важной особенностью прагма-диалектического подхода является то, что в нем постулируется социальная природа аргументации, это имплицитно требует необходимость исследования этого явления в условиях интеракции, а *рациональная аргументативная дискуссия* служит в качестве модели для устранения расхождения во мнениях. В основе такого понимания аргументации лежит идея о том, что *собеседники совместно могут разрешить разногласия, только если они позволят спору развиваться по определенному пути*. В связи с этим, в данном подходе ведутся обширные разработки принципов и методов ведения аргументативной дискуссии. Так, в частности, сформулирован кодекс поведения для участников рациональной дискуссии, предложены методы анализа ошибок аргументации, разработаны правила для каждой из четырех стадий дискуссии (стадия конфронтации, начальная стадия, стадия аргументации и заключительная стадия).

Модель критической дискуссии – это теоретический инструмент, разработанный в прагма-диалектике для того, чтобы дать определение процедуре критического испытания точек зрения в свете естественных обязательств участников, предполагаемых эмпирической реальностью аргументативного дискурса. Эта модель представляет собой описание того, как выглядел бы ар-

гументативный дискурс, если бы его единственной и оптимальной целью было разрешение различия во мнениях относительно приемлемости той или иной точки зрения. Диалектический аспект этой модели состоит в том, что существуют две противоборствующие стороны, которые пытаются разрешить различие во мнениях с помощью методичного обмена действиями в дискуссии; прагматический аспект представлен описанием действий участников дискуссии с точки зрения целей, в виде речевых актов.

Четырехчастная модель определяет сам процесс аргументации, этапы, которые в нем можно аналитически выделить, а также типы речевых актов, являющиеся конструктивными на том или ином этапе. Так, на этапе *конфронтации* определяется различие во мнениях. На *начальном* этапе устанавливаются различного рода обязательства, становящиеся общими отправными точками в дискуссии и служащие кругом референции во время дискуссии. На этапе *аргументации* происходит обмен аргументами и критическими возражениями. На *заключительном* этапе определяется исход дискуссии.

Роль речевых актов на различных стадиях дискуссии. В соответствии с ПДТА, роль речевых актов в дискуссии такова, что они вносят конструктивный вклад в ход дискуссии. Однако в аналитических целях речевые акты играют диагностическую роль: по тому, какие речевые акты содержатся в анализируемом тексте, исследователь может 1) оценить их вклад в дискуссию и 2) определить, какая стадия дискуссии представлена во фрагменте текста.

Так, *ассертивы*, с точки зрения прагмадиалектики, присутствуют на всех стадиях дискуссии и служат:

- выражению точки зрения (1 стадия);
- подтверждению точки зрения (2–3 стадия);
- отказу от точки зрения (2–3 стадия);
- выдвижению аргументации (3 стадия);
- определению результата дискуссии (4 стадия).

Директивы в аргументативных дискуссиях встречаются на всех стадиях, служат выражению требования / просьбы представить доводы и доказать точку зрения.

Декларативы в виде уточнений, разъяснений, объяснений, определений могут встречаться на всех стадиях дискуссии в ответ на просьбы прояснить некоторые термины или точку зрения.

Комиссивы (принять, решать, договариваться) обнаруживаются на всех стадиях дискуссии и служат:

- принятию или непринятию точки зрения (1 стадия);
- решению начать дискуссию (2 стадия);
- установлению договоренности о распределении ролей (2 стадия);

- установить правила ведения дискуссии (2 стадия);
- принятию или непринятию аргументации (3 стадия);
- решению закончить дискуссию (4 стадия).

При этом рациональные аргументативные дискуссии не содержат *экспрессивов*.

Метод прагма-диалектической реконструкции аргументативного дискурса заключается в экспликации и структурировании аргументативной сущности дискурса. Представление дискурса в унифицированном виде требует выполнения трансформаций: перестановки, добавления, удаления, замены. В ПДТА принята специальная система нотации, которую мы представляли в лекции 8.

Приведем пример реконструкции аргументативного дискурса. Для этого рассмотрим обращение табачной компании Reynolds Tobacco Company к молодым людям.

Не курите.

Одна из причин, это то, что курение всегда было привычкой взрослых людей. И даже для взрослых это становится спорным вопросом.

Даже являясь табачной компанией, мы не думаем, что для молодых людей курение – это хорошая идея.

Мы понимаем, что, давать такой совет молодым людям с нашей стороны может быть неудачно и неуместно.

Но если вы курите только для того, чтобы доказать, что вы взрослые, вы в действительности доказываете обратное. Решить, курить или не курить – это то, что вам следует сделать, когда вам нечего доказывать.

Подумайте об этом.

В конце концов, возможно, что вы недостаточно взрослые, чтобы курить. Но вы достаточно взрослые, чтобы думать.

1. Тезис. Молодым не следует курить.

1.1. Курение всегда было привычкой взрослых.

1.1. а. Даже для взрослых курение сейчас является спорным.

Имплицитные аргументы выделяются курсивом:

1.2. *Не стоит доказывать свою взрослость курением.*

Правила ведения аргументативных дискуссий. В реальном аргументативном дискурсе, отражающем любой из этапов критической дискуссии, могут возникать особые препятствия, которые могут стать помехой на пути к разрешению различия во мнениях. Эти препятствия традиционно известны как *ошибки аргументации*. Прагма-диалектические правила ведения критической дискуссии, которые составляют процедурное определение общих принципов конструктивного аргументативного дискурса, рассчитаны на то, чтобы предот-

вратить вмешательство таких препятствий в аргументативный дискурс. Правила эти таковы:

1) стороны не должны препятствовать друг другу в выдвижении точек зрения или в выражении сомнения в приемлемости точек зрения;

2) сторона, выдвинувшая точку зрения, обязана защищать ее, если этого потребует другая сторона;

3) нападение одной из сторон на точку зрения противника должно быть действительно соотнесено с выраженной точкой зрения;

4) сторона может защищать свою точку зрения только путем выдвижения аргументации, связанной с этой точкой зрения;

5) сторона не может ложно представлять что-либо, как посылку, которую другая сторона оставила невыраженной или отказываться от посылки, которую она сама оставила невыраженной;

6) сторона не может ложно представлять посылку в качестве взаимно принятой отправной точки зрения, либо отвергать посылку, принятую в качестве отправной точки;

7) сторона не может считать точку зрения последовательно защищенной, если защита не произошла посредством корректно использованной приемлемой схемы аргументации;

8) в своей аргументации сторона может использовать только логически верные аргументы, или которые можно сделать верными, эксплицировав одну или более невыраженные посылки;

9) неудачная защита точки зрения должна привести к тому, чтобы выдвинувшая ее сторона отозвала точку зрения, а в результате удачной защиты точки зрения противоположная сторона должна отозвать свое сомнение в этой точке зрения;

10) стороны не должны использовать недостаточно ясные или двусмысленные формулировки и должны интерпретировать формулировки противоположной стороны максимально внимательно и аккуратно.

В отличие от правил формальной диалектики, т.е. правил порождения рациональных аргументов, прагма-диалектические правила относятся не только к собственно аргументации, но и ко всем речевым актам, выполняемым на всех этапах критической дискуссии. Предполагается, что они отражают все необходимые условия для разрешения различия во мнениях посредством аргументативной дискуссии. Диалектическая направленность теории выражается в подержании критических стандартов рациональности, прагматическая – в определении всех аргументативных шагов как речевых актов, функционирующих в контексте разногласия.

Вопросы и задания

Вопросы

1. Как расшифровать аббревиатуру ПДТА?
2. Что такое модель критической дискуссии?
3. Какие четыре признака характеризуют прагма-диалектическую теорию аргументации?
4. Какова роль речевых актов на разных стадиях критической дискуссии?
5. В чем заключается суть метода прагма-диалектической реконструкции аргументативного дискурса?
6. Сколько правил ведения аргументативной дискуссии Вы знаете?

Задание. Проведите дискуссию в группе на любую из тем.

Клонирование: «за» и «против».

Полезно ли дистанционное образование?

Интернет – альтернатива реальности.

Нужно ли тратить миллиарды на освоение космоса?

Лекция 14. Когнитивная лингвистика

План

1. Когнитивный подход в теории аргументации.
2. Когнитивно-информационная линия исследований.
3. Социально-интеракционная линия исследований.
4. Биокогнитивный подход.

Когнитивный тренд, повлекший смену методологических установок и парадигм научного знания во многих дисциплинах, закономерно привел к выделению когнитивного направления и в научном описании аргументации. Существует два разных по сути когнитивных подхода в аргументативных исследованиях. Один из них является результатом экстраполяции когнитивной науки в целом на теорию аргументацию, второй обусловлен обращением к идеям когнитивной лингвистики. В этой лекции мы будем рассматривать второй подход, т.е. лингвистическую составляющую теории аргументации с точки зрения когнитивной науки. В таком ракурсе *язык в аргументации рассматривается как важнейшая когнитивная способность человека, тесно связанная с особенностями его мышления и деятельности в окружающем мире.*

Когнитивный подход к теории аргументации нельзя назвать сложившимся направлением, это скорее, необозримое поле разнородных исследований, которые пока не складываются в общую картину. Это, во многом, обусловлено разнородностью лингвистических школ и традиций. В настоящее время известно уже более трех поколений когнитивной науки, которые оказывают влияние на когнитивную лингвистику. Совсем далек от совершенства методологический и терминологический аппарат. Многопарадигмальность когнитивной лингвистики не способствует и научной коммуникации ученых-когнитивистов, что ведет к возникновению изолированных частных теорий и подходов, которые очень сложно системно вписать в теорию аргументации и применить к научному описанию соответствующей практики.

Ход развития когнитивного направления в исследовании аргументации можно проиллюстрировать мыслью У. Брокрида о том, что аргументы содержатся не в утверждениях, а в людях¹². Этим объясняется апеллирование к таким понятиям, как «внимание», «память», «представление знаний», «мышление», «обработка информации» и, следовательно, стремление объяснить наблюдаемые явления с помощью знаний о языке, полученным в смежных науках когнитивного спектра (таких, как психология и искусственный интеллект). Тщательный анализ работ в рамках этого направления позволил сделать выводы о том,

¹² Brockriede W.E. «Where is argument?» // Journal of the American Forensic Association. 1975. № 11. P. 179–182.

что аргументативная проблематика нечасто рассматривается под углом зрения собственно когнитивной лингвистики.

В этой лекции мы рассмотрим существующие когнитивные подходы к исследованию аргументации и приведем краткий обзор когнитивно-ориентированных исследований аргументации, показав их место среди направлений когнитивной лингвистики в целом.

Для когнитивного подхода к изучению аргументации справедливым является разделение на две линии исследований – «когнитивно-информационную», и «социально-интеракционную»¹³. При этом важным является то, что обе линии, являясь когнитивными, смещают акцент с оценки системы аргументов, анализа умозаключений к аргументативной коммуникации.

Когнитивно-информационная линия представляет собой проект изучения аргументации с точки зрения мыслительной деятельности человека. В этом ракурсе разрабатывается идея о том, что аргументы являются продуктом индивидуальной когнитивной системы, осуществляется моделирование ментального процесса рассуждения. Среди таких работ необходимо отметить исследование А.Н. Баранова¹⁴, в котором естественно-языковая аргументация рассматривается как процесс онтологизации знания с точки зрения изменения ментального состояния адресата аргументативного сообщения. Схожий взгляд на аргументацию как на особый вид речевого воздействия, состоящий в совокупности процедур, направленных на изменение модели мира адресата содержится в ряде исследований, например, в работе К.В. Гудковой¹⁵.

Под руководством В.Н. Брюшинкина разработана трехкомпонентная системная модель аргументации на основе логики, риторики и когнитивной науки¹⁶. В этой модели когнитивному подходу отведено место средства анализа аргументации в виде когнитивных схем и карт. С помощью когнитивного подхода в системной модели удастся оценить эффективность убеждения посредством выявления некоторых стратегических ориентиров. К последним авторы относят такие процедуры, как «диагностика адресата», «создание в уме субъекта мысленного представления об адресате», «изменение модели мира», «когнитивное представление об агентах аргументации». Также в рамках системной

¹³ Meyers R.A., Seibold D.R. Interactional and Non-Interactional Perspectives on Interpersonal Argument // Proceedings of the Conference on Argumentation / F.H. van Eemeren, R. Grootendorst et al (eds.). Dordrecht : Foris Publications Holland, 1986. P. 205.

¹⁴ Баранов А.Н. Лингвистическая теория аргументации (когнитивный подход) : дис. ... д-ра филол. наук. М. : Ин-т рус. яз., 1990. 378 с.

¹⁵ Гудкова К.В. Когнитивные характеристики аргументации публицистического текста // Филологические науки. Вопросы теории и практики : в 2 ч. Тамбов : Грамота, 2008. Ч. 1. С. 82–84.

¹⁶ Брюшинкин В.Н. Системная модель аргументации // Трансцендентальная антропология и логика : тр. междунар. семинара «Антропология с современной точки зрения» 7-х Кантовских чтений. Калининград, 2000. С. 133–155.

модели обосновывается моделирование аргументации 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, в частности, методами когнитивного картирования, посредством семантических сетей, фреймов и т.п. В.С. Григорьева обосновывает применение теории концептуальной интеграции к анализу аргументативной коммуникации и выявляет когнитивные механизмы изменения ментального состояния партнера по коммуникации¹⁷. Работа Дж.-Л. Дессаль¹⁸ посвящена моделированию когнитивных механизмов рассуждения, интерпретации и конструирования значения. В исследовании П. Пасквер¹⁹ представлен анализ аргументативных диалогов в аспекте когнитивной когерентности; авторы исследуют персуазивный аспект коммуникации посредством моделирования процессов генерирования, оценки и интеграции аргументов.

Как видим, в фокусе указанных работ находится субъектно-замкнутый мыслительный процесс, в котором участники коммуникации представляют собой систему «отправитель аргументативного сообщения – получатель», где аргумент предстает в виде текста, в той или иной степени интегрируемого когнитивной системой получателя сообщения.

Когнитивно-информационная линия исследований аргументации соотносится с тенденцией в когнитивной лингвистике трактовать когнитивную способность человека в связи с ментальной активностью, протекающей исключительно в голове последнего. В этих исследованиях реализуется «интерналистский подход». Функция языка при таком взгляде на когницию заключается в передаче информации (сообщений, мыслей, значений, смыслов) от автора к реципиенту, что соответствует научной метафоре «канал связи», где значение является функцией сообщения. Нельзя сказать, что такие представления о языке являются истинными или ложными, однако они могут оказаться таковыми, будучи положенными в основу представлений о языковой коммуникации в аргументативных практиках. В таком случае возникают следующие вопросы.

1) Каковы условия для «интеграции системы аргументов» получателем сообщения, другими словами, как объяснить то, что система аргументов в одних случаях «интегрируется» когнитивной системой адресата, а в других – нет? Этот вопрос связан с одним из центральных понятий в аргументации – «целе-

¹⁷ Григорьева В.С. Когнитивные механизмы коммуникации в речевых жанрах аргументативного дискурса // Когнитивные исследования языка. 2014. Вып. 16. С. 18–29.

¹⁸ Dessalles J.-L. A computational model of argumentation in everyday conversation: a problem-centered approach // Computational Models of Argument Proceedings of COMMA / P. Besnard, S. Doutre, A. Hunter (eds.). Amsterdam : IOSPress, 2008. P. 128–133.

¹⁹ Pasquer P., Rahwan L., Dignum F., Sonenberg L. Argumentation and Persuasion in the Cognitive Coherence Theory: Arg MAS 2006, LNAI 4766. Springer-VerlagBerlinHeidelberg, 2007. P. 193–210.

вым убеждением», которое прослеживается в аргументативных практиках в разных социальных контекстах. Известно, что языковой компонент персуазивности в различных типах дискурса является предметом систематической научной рефлексии. Однако с точки зрения когнитивной лингвистики наиболее важным является идея о том, что эффективность убеждения в аргументативной практике может обуславливаться определенными когнитивными механизмами. Как выявить эти механизмы? Какие методы использовать для исследования этих механизмов?

2) Если принять точку зрения о том, что, говорящий помещает свои мысли в слова и отправляет их по каналу связи слушающему, который снова извлекает эти мысли из слов, то какова объяснительная сила этой модели коммуникации в отношении аргументативных дискуссий и споров, являющихся средой бытования аргументативной коммуникации? Примеры, будучи рассмотрены в рамках указанной модели, скорее опровергают эту точку зрения, чем подтверждают ее. Рассмотрим один из таких примеров в виде фрагмента дискуссии о причинах убийства Б. Немцова.

Г. Резник: Я выдвигаю такую версию, что это пули прилетели из нашего радикального подполья. Отмашку на совершение этого преступления дала власть, власть создала фон для этого убийства...

С. Железняк: ...Второй аргумент. Почему те самые подпольщики выбрали наименее системного из всех несистемных политиков?

Г. Резник: К чему Вы это?

С. Железняк: Это к тому, что если бы действовали какие-то полусумасшедшие подпольщики в интересах власти, то они уж явно не избрали бы своей целью Немцова, который в этом смысле был гораздо менее радикален и одиозен, чем многие из его... [Фрагмент стенограммы передачи «Вечер с В. Соловьевым» от 28.02.2015: [http:// Russia.tv](http://Russia.tv)].

В этом примере оппонент Железняк, «получив сообщение», дополнительно выводит из него информацию, которую проponent Резник, очевидно, не имел в виду (это подтверждает его вторая реплика). При этом «второй аргумент» Железняка коммуникативно и логически связан с суждением Резника, т.е. в анализе этот аргумент нельзя игнорировать – представляя собой опровержение от противного, он является точкой дальнейшего развития дискуссии.

Другим критическим замечанием относительно методологии когнитивно-информационной линии исследований можно считать тот факт, что если усматривать важнейшую роль учета контекстуализированности аргументативной практики, то в этом случае возникает вопрос о том, как интегрировать контекстуальные особенности последней в анализ в рамках субъектно-замкнутого процесса.

Обобщая отметим, что разработки в рамках когнитивно-информационной линии исследований аргументации безусловно, нужны, так как позволяют изучать вопросы взаимодействия языка и мозга человека, а также природу ментальных процессов и мышления. Однако для таких исследований характерен индивидуальный ментализм, что ограничивает возможность изучения вопросов взаимодействия между языком и когницией в процессе аргументативной коммуникации. В некоторых исследованиях содержится указание на выход за пределы узкой субъектно-мыслительной перспективы, например, путем различения аргументов во внутренней речи и во внешней речи, введением в анализ конструкта «модель мира», посредством инкорпорирования некоторого модуля формирования значения.

Социально-интеракционная линия когнитивных исследований аргументации подчеркивает важность социальных факторов в коммуникации, переводя акцент исследования с системы «отправитель-получатель сообщения» к рассмотрению языковой интеракции, которая существует и обусловлена определенным социальным контекстом. Среди ранних работ в этом направлении следует отметить экспериментальные исследования детской аргументативной способности²⁰, анализ аргументации в группах²¹, исследование межличностной аргументации²². Учеными были высказаны идеи о том, что убедительность и сила аргументов зависит не только от индивидуальных способностей аргументаторов, но также от социально обусловленных правил, стереотипов, ценностей, традиций и культурных конструктов.

Среди последующих работ в этой области отметим исследование М. Биллиг, который отмечает, что «...многие явления, которые психологи рассматривают как внутренние ментальные процессы, в действительности формируются в дискурсе»²³. М. Гиллем продолжает эту мысль: «Тот факт, что аргументирование эквивалентно рассуждению не означает того, что это чисто внутренний процесс, который происходит в умах индивидов»²⁴. Автор отмечает, что такие формы «социальной когниции», как верования, идеология, нормы, ценно-

²⁰ Benoit P.J., O'Keefe B.J. Children's arguments // *Advances in Argumentation Theory and Research* / J.R. Cox & C.A. Willard (eds.). Southern Illinois Press, 1982. P. 154–183.

²¹ Alderton S. A processual analysis of argumentation in polarizing groups // *Proceedings of the Second Summer Conference on Argumentation, Annadale* / G. Ziegelmüller, J. Rhodes (eds.). VA : Speech Communication association, 1981. P. 693–703.

²² Jackson S., Jacobs S. The collaborative production of proposals in conversational argument and persuasion: A study of disagreement regulation // *Journal of the American Forensic Association*. 1982. № 18. P. 77–90.

²³ Billig M. Political Communication // *Oxford Handbook of Political Psychology* / D.O. Sears, L. Huddy and R. Jervis (eds.). NY : Oxford Univ. Press, 2003. P. 228.

²⁴ Guillem S.M. Argumentation, metadiscourse and social cognition: organizing knowledge in political communication // *Discourse & Society*. 2009. № 20 (6). P. 730.

сти играют решающую роль с точки зрения формирования аргументов и их восприятия.

А.В. Колмогорова в цитируемой ранее работе выделяет отдельный вид аргументативной организации речевого взаимодействия – социально-речевую аргументацию, которая представляет собой процедуру, состоящую в актуализации языковой единицей в определенном контексте имплицитного суждения, имеющего характер социального императива, «знаемого» представителями данного национально-лингвокультурного сообщества, и предписывающего определенную модель поведения в данной ситуации (Колмогорова, 2009, с. 85).

Оригинальный подход к аргументации содержится в упомянутой нами во второй лекции «Аргументативной теории рассуждения» Х. Мерсье и Д. Спербера (Mercier, 2011). Опираясь на опыты психологов, ученые приходят к выводу о том, что человеческая способность рассуждать возникает и развивается ради поддержания человеческого взаимодействия, а взаимодействие людей во многом определяется способностями к коммуникации, видом которой является аргументация (там же, р. 78). В проекции на теорию аргументации это предполагает несколько иную перспективу исследований, где на повестку выходит вопрос о том, **для чего** люди рассуждают, а не **как** люди рассуждают. Это предполагает следующую последовательность вопросов: 1) что есть рассуждение, 2) как рассуждения ведут себя в ходе аргументации, 3) что обеспечивает стройность аргументации? Такая перспектива привела к неожиданным выводам. Человеческое рассуждение (как часть аргументации) не является общим механизмом, это, по мысли авторов, весьма специализированное устройство, адаптированное к определенному типу социальной и когнитивной интеракции (там же 2011, р. 72).

В этой части лекции мы утверждаем, что **социально-интеракционная перспектива** когнитивных исследований аргументации выступает в качестве методологических и теоретических предпосылок для исследования аргументации как аспекта языковой деятельности человека в биокогнитивной парадигме. Для того, чтобы обосновать такое утверждение, рассмотрим некоторые положения этой парадигмы.

Эвристические возможности биологически ориентированного подхода в языке. Рассмотрим два аспекта общего контекста биокогнитивного подхода, представленные в работе Н.С. Баребиной (Баребина, 2016), которые, на наш взгляд, созвучны представленной выше социально-интеракционной перспективе исследования аргументации, а также являются значимыми с точки зрения разработки адекватной методологии описания и анализа аргументации в этой перспективе. Речь идет о распределенной модели языка и о понятии «*linguaging*».

Распределенная модель языка (теория распределенного языка, распределенная когниция) имеет глубокие корни. Многие идеи этой теории уже были высказаны отечественными психологами, лингвистами, философами. Например, предположение Л.С. Выготского о том, что мышление и речь не являются неразрывным целым (Выготский, 1999), концепция диалогизма как основного свойства человеческого существования М.М. Бахтина (Бахтин, 2000), размышления о схемах речевого общения как научных фикциях (Бахтин, 1996), категория «живого знания» С.Л. Франка (Франк, 1995), а также научное направление семиосоциопсихология Т.М. Дридзе (Дридзе, 1984) содержат идеи, составляющие основу теории распределенной когниции. Однако целенаправленное развитие эта теория получила под влиянием работ зарубежных ученых.

Перечислим основные постулаты современной теории распределенного языка:

– когниция в биокогнитивном подходе трактуется широко – жизненная деятельность равнозначна когнитивной деятельности²⁵, а жизнь как процесс представляет собой процесс познания;

– когницию нельзя рассматривать как локализованный индивидуальный феномен²⁶;

– когнитивные процессы распределены в теле, мозге, физическом, социальном и культурном окружении человека²⁷;

– «общий разделяемый контекст» (физический, культурный, социальный) «общие основания» («common ground») в виде совместно разделяемых знаний, эксплицитно и имплицитно существующих норм, установок является базисом распределенной когниции²⁸;

– распределенная когниция основана на феномене совместной деятельности²⁹;

– язык, возникая в социальном взаимодействии, создает некоторые ритмы и образцы, которые способствуют или, напротив, являются ограничителями лингвистической коммуникации³⁰;

²⁵ Кравченко А.В. Грамматика как семиозис // *Studia linguistica cognitiva*. Вып. 3 : Когнитивная динамика в языковых взаимодействиях. М. : ФЛИНТА : Наука, 2013. С. 59.

²⁶ Steffensen S.V. Care and conversing in dialogical systems // *Language Science*. 2012. № 34. P. 515.

²⁷ Cowley S.J. Distributed language and dynamics. *Pragmatics & Cognition*. 2009. № 17 (3), P. 497–507.

²⁸ Cowley S.J., Moodley S. & Fiori-Cowley A. Grounding signs of culture: primary intersubjectivity in social semiosis // *Mind, Culture and Activity*. 2004. № 11/2. P. 109–132.

²⁹ Cowley S.J. Simulating others: the basis of human cognition? // *Language Sciences*. 2004. № 26/3. P. 273–299.

³⁰ Ra, czaszek-Leonardi J. Symbols as constraints: the structuring role of dynamics and self-organization in natural language // *Pragmatics & Cognition*. 2009. № 17 (3). P. 653–676.

– когниция распределена между членами социальной группы во времени так, что более ранние события могут трансформировать текущие события, включая координацию между внутренними по отношению к человеку и внешними структурами³¹.

Обратимся к понятию «Languaging», введенному в научный обиход У. Матураной. Чтобы раскрыть содержание этого термина, необходимо начать с того, что языковая деятельность охватывает разнородные действия – от однословных бытовых реплик до научных произведений; одни языковые практики осуществляются посредством социальных сетей, мобильных устройств, текстов, другие представляют собой общение вживую; некоторые языковые практики полностью основаны на языке, например, переписка и диалог, другие – лишь частично, например, некоторые виды рекламы и инструкций.

Наиболее информативным с точки зрения описания термина «languaging» или «языковая деятельность» (в переводе А.В. Кравченко (см. перевод статей (Имото, 2013; Линелл, 2009) и др.)) является диалогическое взаимодействие: по мнению П. Линелла этот термин обозначает «языковые поступки и действия непосредственно в процессе коммуникации и мышления»³².

А.В. Колмогорова раскрывает значение термина «languaging», используя «метафору коммуникативного танца», где главными чертами становятся наблюдение за внешним окружением, движения тела и деятельность мозга. Перенося эти признаки на сферу коммуникации, исследователь пишет о том, что в последней главным является не управление друг другом, не передача друг другу команд, а гармоничная согласованность действий, основанная на когнитивном механизме предвосхищений будущих действий партнера. Для формирования данного механизма важнейшую роль играет опыт совместного взаимодействия партнеров (не только в танце)³³.

Наиболее существенным в концепции «языковой деятельности» является тезис о том, что последняя является частью адаптивного поведения и служит, помимо прочего, тому, чтобы ориентировать ориентируемого (адресата) в его собственной когнитивной области. Такие ориентирующие взаимодействия, согласно У. Матуране, «возможны только если области взаимодействия двух организмов до какой-то степени сопоставимы»³⁴, приоритет отдается ориентиру-

³¹ Hutchins E. Distributed cognition. The International Encyclopedia of the Social and behavioral Sciences. Amsterdam : Elsevier, 2001. P. 2068–2072.

³² Линелл П. Письменная языковая предвзятость лингвистики как научной отрасли // *Studia linguistica cognitiva*. Вып. 2 : Наука о языке в изменяющейся парадигме знания. Иркутск : БГУЭП, 2009. С. 154.

³³ Колмогорова А.В. Концепции и модели коммуникации в гуманитарном знании // *Вестник науки Сибири*. Серия 9 : Филология. Педагогика. 2012. № 1 (2). P. 274.

³⁴ Maturana H.R., Varela F.J. *Autopoiesis: The Realization of the Living* // Springer Science & Business Media, 1980. P. 30.

ющей функции языка. С. Имото, интерпретируя работы У. Матураны, заключает, что «языковая деятельность» является фундаментальной биологической функцией и представляет собой организацию языковой системы в целом и системы человеческого языка в частности³⁵.

Можно сделать вывод о том, что социально-интеракционная линия исследования аргументации в когнитивном контексте и биокогнитивный подход и сопряженные с ним теория распределенной когниции и концепция «языковой деятельности» обнаруживают определенное сходство.

Во-первых, оба направления рассматривают более широкий класс когнитивных событий, включающий интеракции между людьми и их окружением. Во-вторых, особенность указанных исследований можно охарактеризовать следующим образом: коммуникация (и аргументация как частный случай коммуникации) рассматривается как процесс языкового взаимодействия, где анализ сосредоточен так же и на категориях культурно-социального плана.

Безусловно, когнитивный подход в целом, также как представленные в его рамках частные теории и подходы требуют тщательного осмысления и детальной проработки. Вряд ли можно говорить о сложившемся когнитивном подходе, который может стать общей теорией аргументации. Тем не менее ему вполне по силам внести свою лепту в развитие последней, заставить иначе взглянуть на старые проблемы.

Трудно игнорировать выводы и перспективы исследований когнитивно-информационной линии относительно ментальных процессов рассуждений в аргументации. Немалым научным потенциалом обладают разработки в социально-интеракционной линии, предполагающей то, что когнитивные процессы не заключены только в мозге человека. В методологическом плане важным является четкое понимание и способность ориентироваться в когнитивных подходах, понимать их принципиальное различие с точки зрения применения к аргументативной проблематике. В целом, выход за рамки субъектно-мыслительной деятельности к идее социокультурной контекстуализированности языковых взаимодействий, социальным аспектам когниции демонстрирует тенденцию, существующую в настоящее время в когнитивных исследованиях языка.

Вопросы

1. Какие два разных подхода к аргументации с когнитивной точки зрения Вы знаете?
2. Как трактуется язык в аргументации с позиций когнитивной науки?

³⁵ Имото С. Что такое «языковая деятельность» по У. Матуране? // *Studia linguistica cognitiva*. Вып. 3 : Когнитивная динамика в языковых взаимодействиях. М. : ФЛИНТА : Наука, 2013. С. 22.

3. Каковы проблемы формирования когнитивного подхода в теории аргументации?

4. Какие две линии изучения аргументации в когнитивном направлении Вы знаете?

5. Охарактеризуйте когнитивно-информационную линию исследований аргументации.

6. Приведите примеры работ и их тематику в когнитивно-информационном направлении.

7. Охарактеризуйте когнитивно-интеракционную линию исследований аргументации.

8. Приведите примеры работ и их тематику в когнитивно-интеракционном направлении.

9. Каковы эвристические возможности биокогнитивного подхода к языку в исследовании аргументации?

10. Объясните понятие «*languaging*».

11. Перечислите основные постулаты современной теории распределенного языка.

12. Какая линия исследований аргументации имеет сходство с биокогнитивным подходом в языке? Приведите аргументы.

МОДУЛЬ V. Аргументация в научных текстах

Лекция 15. Аргументация в академическом письме

План

1. Особенности научного стиля.
2. Стратегии эффективной аргументации в академическом письме:
 - проблема;
 - презентация проблемы;
 - точка зрения;
 - четкость и аргументируемость утверждений;
 - контраргументация;
 - аудитория;
 - убедительность доводов;
 - ошибки аргументации.

В этой лекции рассмотрим роль и значение аргументации в академическом письме³⁶. Несмотря на растущее число учебных пособий по этому предмету, многие авторы констатируют значительные трудности в обучении этой дисциплине. Навыки академического письма оказываются важными тогда, когда требуется составить научный текст, сформулировать проблему, обосновать точку зрения, ясно изложить свои мысли. Такая работа подразумевает как лингвистические (языковые, грамматические, стилистические, синтаксические), так и металингвистические навыки (критическое мышление, логика, анализ, аргументация). Более того, для производства качественного текста от автора требуется обладать интеллектуальными и исследовательскими компетенциями, а именно, хорошо знать свой предмет, владеть терминологией и методами исследования. Мы придерживаемся мнения, что даже хорошее знание предмета, владение специфической лексикой и научной фразеологией не обеспечивает успеха, если автор не умеет правильно аргументировать свою позицию.

Особенности научного стиля речи. Научный стиль речи в текстах – это язык науки, научной сферы деятельности. Жанры, в которых он функционирует, в основном **письменные**:

- научные статьи, тезисы и заметки;
- учебные, методические пособия и монографии;
- рецензии и аннотации;
- курсовые, дипломные и диссертационные работы.

³⁶ В этой лекции дается общая информация об аргументации в академическом письме. Более подробные сведения, так же как и техники аргументации содержатся в Практикуме по аргументации в академическом письме, который разработан дополнительно к учебнику.

В научном стиле выделяются особенности, которые отличают его от других функциональных стилей текста. Причем данные особенности характерны для любой сферы научной деятельности – гуманитарной, технической, естественнонаучной. Три основных типа письменной речи, – описание, повествование, рассуждение, могут комбинироваться в жанрах академического письма. Для научного стиля наиболее характерным является рассуждение, подтипами которого являются, аргументация и объяснение.

К особенностям научного текста следует отнести:

1) безличность автора (в русскоязычном научном сообществе местоимение «я» обычно заменяется на множественное «мы») или полное отсутствие указания на автора; монологичность речи;

2) обилие научной терминологии; масса речевых клише; минимум экспрессивно-эмоциональной лексики (а то и полное ее отсутствие);

3) преобладание существительных, прилагательных и наречий над глаголами, и, как результат, – статичный, медленно читаемый и трудный для восприятия текст;

4) логичность и тезисность изложения;

5) обилие вводных слов, сложных конструкций, придаточных предложений. Предложения содержат много слов, уточняющих различные понятия (явления).

Стратегии эффективной аргументации в академическом письме.
Академическая письменная речь – это письменная коммуникация научных знаний, средство закрепления и обсуждения процессов, методов, технологий и результатов научных исследований.

В академическом письме реализуется одна из ключевых черт аргументации – направленность на убеждение. **Задачей** автора является организовать письмо таким образом, чтобы убедить читателя согласиться с определенной точкой зрения или, по крайней мере, представить ее серьезное обоснование.

Для реализации этой задачи необходимо установить и обозначить проблему. Обычно **проблема** – это предмет или вопрос, которые способны увлечь адресата, в отношении которых у людей возникают разные мнения. Можно сказать, что проблема содержит противоречие между существующими представлениями о процессе, явлении, веществе, предмете, событии и т.д. и реальными фактами. Найти проблему можно там, где недостаточно имеющихся знаний, а общественная практика требует решения вопросов. В соответствии с этим можно выделить актуальные и неактуальные проблемы. Например, *внедрение дистанционного образования в школах и вузах* вызывает много споров, имеет много недостатков и преимуществ как в организационном, так и в методическом плане, и предоставляет широкий спектр проблем. Тогда как, например, *важность образования вообще* не требует дополнительной аргументации. В

ходе работы автору приходится многократно обращаться к источникам, мнениям других авторов, рассматривать множество фактов и противоположных точек зрения. При этом отклоняться от проблемы нельзя, работая над текстом необходимо иметь в фокусе заявленную проблему.

Презентация проблемы. Во многом успех письма зависит от того, будет адресат читать дальше, или нет. Поэтому заявленную в ходе письма проблему следует представить таким образом, чтобы захватить внимание аудитории и вызвать желание читать дальше. Важно показать, что проблема существует и что читатели должны быть осведомлены о ней. Например, рассуждая о внедрении дистанционного обучения, можно поднять вопрос *менталитета*, который препятствует введению этой практики или рассмотреть *мифы о дистанционном образовании*.

Точка зрения является необходимым компонентом аргументации в академическом письме. Важно подчеркнуть, что ни одно высказывание само по себе не является выражением точки зрения, так же как аргументов или тезиса. Высказывание приобретает подобное свойство лишь в контексте, в котором оно функционирует. Высказывание является точкой зрения в том случае, если оно выражает положительную или отрицательную позицию пишущего по отношению к вопросу или проблеме, позволяя точно определить, что говорящий или пишущий собирается отстаивать. Далеко не всегда точка зрения в тексте выражена ясно, например, высказывание *Электронное образование создает риск для профессии учителя*, можно рассматривать как довод в пользу принятия негативной имплицитной точки зрения автора о дистанционном образовании. Иногда автор приводит целый ряд таких доводов, оставляя читателю самому идентифицировать точку зрения автора. Однако в научном тексте следует добиваться ясности в выражении точки зрения. Существуют некоторые речевые показатели, которые относятся к выражению точки зрения. Они используются как регрессивно, т.е. следуют за точкой зрения, например, «так как», так и прогрессивно, т.е. предшествуют точке зрения, например, «следовательно», «отсюда следует»; другие показатели используются двояко, например, «поэтому», «поскольку», «таким образом». Для презентации точки зрения используются речевые клише, например, «мы придерживаемся мнения, что...», «мы считаем, что...», «на наш взгляд...», «проясним нашу позицию...».

Четкость и аргументируемость утверждений. Утверждения в аргументации должны быть четкими и выражать позицию пишущего по отношению к заявленной проблеме. Такие утверждения отличает то, что в отношении них читатель может выразить несогласие. Задачей думающего автора является предусмотреть все возможные возражения и заранее выдвинуть контраргументацию. Например, утверждение *Все вузы, реализующие электронное обучение, должны*

указывать в дипломе форму обучения является ясным и аргументируемым, в отношении последнего читатель может возразить, утверждая, что *Отметка в дипломе – это не главная проблема или Это несправедливо по отношению к студентам дневной формы обучения.* Запутанные и неясные утверждения не способствуют убеждению адресата. Например, утверждение *Киберучитель сможет следить за работой ученика по Skype в зависимости от необходимости, если это облегчит жизнь обеим сторонам* не является эффективным для аргументации, так как не вызывает явных возражений и требует дополнительных разъяснений. Конечно, весь текст не может состоять только из аргументируемых утверждений, речь идет о тех частях работы, где автор приводит аргументацию.

Контраргументация. Каждая точка зрения имеет, по крайней мере, одну противоположную. Поэтому, занимаясь работой над академическим текстом, важно рассмотреть вопрос с разных перспектив. От автора требуется тщательность в подборе разных фактов, не только подтверждающих, но и противоречащих его точке зрения. Подбирая материал для работы, необходимо рассмотреть другие мнения, сделать соответствующие ссылки, затем объяснить, почему противоположные мнения неприемлемы или неактуальны, т.е. опровергнув их. Такая стратегия представляет собой доказательство от противного и является эффективным способом обоснования своей точки зрения.

Контраргументация автора по отношению к противоположным данным должна быть представлена в работе. Самым простым способом оформления контраргумента является включение в высказывание оговорки по модели Тулмина (см. лекцию 7). Например, вместо высказывания *Сегодня очевидно, что дистанционное обучение принесет желаемый экономический эффект*, следует привести высказывание с оговоркой *Сегодня очевидно, что дистанционное обучение принесет желаемый экономический эффект, но только если будут разработаны отраслевые стандарты.* Но, как правило, в жанрах академического письма, особенно в больших формах, требуется более развернутая контраргументация.

Знание своей аудитории. Как было показано в предыдущих лекциях, аудитория является важной частью аргументативной практики. Автору необходимо учитывать характеристики аудитории и ситуацию взаимодействия с ней. В академическом контексте можно говорить о следующих группах лиц:

- студенты;
- коллеги;
- эксперты (научный руководитель, куратор, оппонент, рецензент).

Ситуативный контекст взаимодействия с данной аудиторией – это отсроченная коммуникация.

Убедительные доводы. Хорошее знание аудитории в академическом письме облегчает автору задачу подбора аргументов. Говоря о приемах письменного текста, автору следует ориентироваться на три классических категории убеждения – *логос* (апелляция к логике и разуму), *эмос* (апелляция к этическим нормам, доверию, характеру аудитории), *пафос* (апелляция к эмоциям адресата).

Приведем примеры аргументов и контраргументов, относящихся к трем указанным категориям по отношению к тезису *Дистанционное обучение стоит повсеместно внедрять в практику образования.*

Логос:

аргумент: *Дистанционное образование применяется в лучших ВУЗах мира, оно имеет значимый экономический эффект;*

контраргумент: *В настоящее время отсутствуют стандарты качества и методики осуществления дистанционного образования.*

Эмос:

аргумент: *У профессора появляется возможность охватить большее количество студентов и больше заниматься научной работой;*

контраргумент: *Это подвергает риску профессию преподавателя.*

Пафос:

аргумент: *Дистанционное онлайн образование – это модный инновационный тренд современной жизни;*

контраргумент: *Дистанционное образование не подходит для нашего менталитета.*

Очевидно, что в академической среде следует активно задействовать категорию *логоса*; доводы, относящиеся к категориям *эмоса* и *пафоса* можно использовать лишь как второстепенный прием и очень осторожно.

Аргументация в академическом письме должна иметь очевидные доказательства. Такие доказательства включают статистические данные, мнения экспертов, примеры, ссылки на актуальные работы в той или иной области. Не допускается использование непроверенных источников, шуток и анекдотов.

Ошибки аргументации. Существует множество ошибок аргументации, они являются нарушением тех или иных норм. Список ошибок постоянно пополняется, каждая ошибка имеет свое название, принято использовать латинские названия ошибок аргументации. Академическое письмо является той областью, где наиболее заметными становятся **логические ошибки**, которые значительно снижают качество научного текста. В лекции 3 нами уже были рассмотрены требования к тезису, аргументам, демонстрации; нарушение этих требований ведет к логическим ошибкам. Представим некоторые из них.

Чрезмерное обоснование (argumentum nimium probans) – это такая ошибка, когда автор, пытаясь подобрать как можно больше аргументов в пользу тезиса, начинает использовать необоснованные, противоречивые аргументы.

Безосновательный аргумент (argumentum externum) – ошибка, когда в поддержку тезиса используются произвольные, неочевидные утверждения, не соответствующие тезису.

Неверный аргумент (fallacia falsimedii) – это ошибка, когда в качестве аргумента используется ложное утверждение.

Круг в обосновании (circulus vitiosus) – эта ошибка возникает, когда для обоснования тезиса используется аргумент, который в свою очередь, вытекает из тезиса, как правило, при такой ошибке автор для подтверждения своего тезиса использует тот же тезис, хотя и в несколько измененном виде.

Опережение основы (petition principia) – это такая ошибка, когда в качестве аргумента используется утверждение, которое хоть и не является ложным, но требует дополнительного обоснования.

Подмена тезиса (ignoratio elenchi) – эта ошибка заключается в непреднамеренной замене того положения, которое обосновывается.

Нередки в академическом письме и неформальные ошибки аргументации, которые, хотя и не нарушают правил логики, являются неверными по своей сути. Эти ошибки гораздо разнообразнее. Приведем примеры неформальных ошибок, которые типичны для академического письма.

Аргумент к авторитету (argumentum ad verecundiam) – эта известная ошибка возникает тогда, когда автор предлагает считать некоторое утверждение истинным только потому что так же считает авторитетный человек. Разновидностью этой ошибки является *анонимный авторитет* – утверждение с этой ошибкой содержит ссылку на определенный широкий круг лиц, которые обычно пользуются авторитетом, при этом их имена не указываются. Например, «Есть мнение, что ...», «Ученые считают, что ...» и т.д.

Тенденциозность («скользкий уклон»/ «slippery slope») – ошибка, возникающая тогда, когда автор показывает, что если произойдет нежелательное событие А, то произойдут дальнейшие еще менее желательные события.

«Форма поверх содержания» – употребление довода с акцентом на привлекательность его внешней формулировки, а не на его действенности.

Важно отметить, что многие ошибки аргументации возникают как бы случайно и непреднамеренно. И если в устной коммуникативной практике такие ошибки сложно предотвратить и исправить, то в академическом письме автор ответственен за тщательный отбор аргументов, их представление и логичность изложения.

Вопросы и задания

Вопросы

1. Назовите особенности научного стиля текста.
2. В каких письменных жанрах реализуется научный стиль?
3. Перечислите особенности научного стиля текста.
4. Что такое академическая письменная речь?
5. Какова роль аргументации в академическом письме?
6. Какие стратегии эффективной аргументации в академическом письме Вы знаете?
7. Что такое «точка зрения» в аргументации?
8. Что такое контраргументация?
9. Назовите три категории убеждения.
10. Раскройте понятие «ошибка аргументации»? Какие ошибки аргументации Вы знаете?

Задание 1. Прочитайте аннотации к трем статьям и определите а) проблему, б) точку зрения автора, в) речевые показатели точки зрения. Какой из этих текстов Вы бы улучшили?

А) Описаны достоинства и недостатки использования электронных образовательных ресурсов в процессе обучения. В статье приведено определение термина электронные образовательные ресурсы. К достоинствам электронных образовательных ресурсов относят мультимедийное представление информации, моделирование процессов, удобство поиска информации, интерактивность, сетевое распространение, открытость для введения новых записей. К недостаткам относят перенасыщение учебного процесса, возникновение проблемы информационной безопасности личности, возникновение дополнительной когнитивной нагрузки, отклонения пользователя от образовательной траектории. С использованием электронных образовательных ресурсов связаны и проблемы закупки современной техники, структурирования информации, авторского права, подготовки кадров, способных вести обучение с электронными ресурсами. В статье делается вывод, что электронные образовательные ресурсы благоприятствуют развитию информационных компетенций, способствуют формированию конкурентоспособной личности на рынке труда. Электронные образовательные ресурсы повышают значимость самостоятельной образовательной деятельности учащихся. Комплексное использование традиционных и электронных средств обучения поможет сформировать целостную образовательную траекторию, а, следовательно, достичь желаемого результата [Психолого-педагогический журнал Гаудеамус, № 2 (22), 2013. С. 95].

Б) С позиций современной системной лингвистики авторы статьи обсуждают такие характерные для речевых произведений всех функциональных сти-

лей современного русского литературного языка явления, которые традиционно рассматриваются с нормативно-дидактической точки зрения: нарушение падежного согласования, появление множественного числа у абстрактных существительных, неразличение залогов, отсутствие соотнесенности субъекта деепричастного оборота с субъектом сказуемого и др. Примененный исследователями метод системной типологии языков позволяет выявить уверенно закрепляющуюся в современной русской речи тенденцию к изоляции. Деформация флективности русского языка, вызванная ростом культурной неоднородности языкового коллектива, при сохранении таких параметров внешней детерминанты, определяющей именно флективный грамматический тип, как размер языкового коллектива и режим общения, не только затрудняет выражение сложных смыслов, но и делает их в конечном счете невостребованными в обществе, снижая преемственность при передаче социально значимого опыта. Если структуры отношений и связей между знаками перестают быть социально унифицированными, в языковом коллективе утрачивается возможность воспроизводить и опознавать знаки речевого потока и ассоциировать их с определенными компонентами внеязыкового мыслительного содержания. Внешнее сохранение флексии и грамматического согласования при нарушении функции прогноза в обозначении причинно-следственных связей развивающегося события не свидетельствует о флективности и потому статистические методы определения степени флективности дадут ложный результат. Объективно оценить и языковую, и социально-культурную ситуацию в обществе и научно скорректировать языковую политику позволит исследование меры и характера расхождения внешней детерминанты и грамматического типа языка [Вопросы теории и практики журналистики. 2018. Т. 7, № 3. С. 418].

В) В статье страница Instagram рассматривается как объект массовых коммуникаций, который приносит автору материальные выгоды. Выявлены такие параметры, как контент-планирование, взаимодействие с подписчиками, рекламодателями и другими блогерами, а также оценка эффективности выбранной стратегии с помощью инструмента «Статистика». Продвижение в Instagram достигается за счёт соблюдения эстетических норм и тематического и стилистического единства. Глубинные интервью с отечественными блогерами подтвердили нашу гипотезу: каждый отдельный аккаунт фактически представляет собой мини-СМИ со своей информационной и рекламной политикой. Автор блога выполняет функцию куратора, или «выпускающего редактора»: происходит тщательный отбор фото, которые соответствовали бы концепции, тематике, а главное – стилистике аккаунта. Между SMM-специалистами корпоративных профилей и независимыми Instagram-блогерами существует важное отличие: в то время как первые составляют контент-планы для утверждения с

клиентом, вторые не полагаются на долгосрочное планирование; они заготавливают посты накануне или же вовсе создают их непосредственно перед публикацией. Так достигается эффект искренности, ощущение «нахождения в моменте», которое ценят подписчики. Первостепенную роль в продвижении профиля играет графический контент, дополнительный охват обеспечивают хэштеги, взаимодействие с подписчиками, участие во флешмобе #sfs и симметричный обмен контентом с блогерами одного уровня. Измерить ROI можно методом самостоятельного аудита с помощью инструмента «Статистика», встроенного в Instagram. Это позволяет лучше узнать аудиторию и скорректировать коммуникацию для расширения влияния. Сотрудничество с брендами начинается в среднем от 10 тыс. подписчиков. Для этого блогер представляет свою аудиторию и выступает с предложением о совместном проекте. Успех рекламного размещения во многом зависит от того, насколько органично нативная реклама вписана в стилистику профиля. Партнёрские публикации размещаются в основном профиле, а также в Stories – специальном разделе с фото и 15-секундными видео, которые удаляются через 24 часа после публикации. Охват таких публикаций ниже, однако они лучше воспринимаются подписчиками, а размещение в Stories обходится рекламодателям дешевле, чем в основном профиле. Наибольший охват приносит попадание поста в раздел «Тренды», однако это регулируется внутренними алгоритмами Instagram [Вопросы теории и практики журналистики. 2018. Т. 7, № 3. С. 539].

Список рекомендуемой и использованной литературы

Основная литература

1. Баребина Н.С. Эвристики биокогнитивного подхода в исследовании аргументативной коммуникации / Н.С. Баребина // Вопросы когнитивной лингвистики, 2016. – № 2 (47). – С. 112–122.
2. Баребина Н.С. Языковая интеракция в аспекте оппозиции «Западная модель аргументации vs Западная модель аргументации» / Н.С. Баребина // Материалы конференции «Россия и Монголия: история, дипломатия, экономика, наука». – Иркутск, 2016. – С. 277–286.
3. Бокмельдер Д.А. Обоснование разумных решений / Д.А. Бокмельдер // LAP LAMBERT Academic Publishing, 2014. – 304 с.
4. Волков А.А. Теория риторической аргументации / А.А. Волков. – М. : Изд-во Моск. ун-та, 2009. – 398 с.
5. Гарссен Б. Схемы аргументации. Точки зрения / Б. Гарссен ; пер. с англ. В.Ю. Голубева, С.А. Чахоян, В.К. Гудковой ; науч. ред. А.И. Мигунов // Важнейшие концепции теории аргументации. – СПб. : СПбГУ, 2006. – С. 99–121.
6. Герасимова И.А. Введение в теорию и практику аргументации : учеб. пособие / И.А. Герасимова. – М. : Университет. кн. : Логос, 2007. – 312 с.
7. Еемерен Ф.Х. ван. Речевые акты в аргументативных дискуссиях. Теоретическая модель анализа дискуссий, направленных на разрешение конфликта мнений : пер. с англ. / Ф.Х. ван Еемерен, Р. Гроотендорст. – СПб. : Васильев. остров, 1994. – 239 с.
8. Ивин А.А. Основы теории аргументации : учебник / А.А. Ивин. – М. : Владос, 1997. – 352 с.
9. Ивлев Ю.В. Теория и практика аргументации : учебник / Ю. В. Ивлев. – М. : Проспект, 2016. – 288 с.
10. Колмогорова А.В. Аргументация в речевой повседневности / А.В. Колмогорова. – М. : Флинта : Наука, 2009. – 152 с.
11. Концептуальная систематика аргументации / Г.М. Костюшкина, А.В. Колмогорова, Н.С. Баребина, С.Ю. Дашкова, Е.О. Ильичева, Т.В. Нешева, О.В. Ситосанова ; науч. ред. Г.М. Костюшкина. – Иркутск : ИГЛУ, 2013. – 406 с.
12. Костюшкина Г.М. Современные направления во французской лингвистике / Г.М. Костюшкина. – М. : УРСС, Либроком, 2009. – 332 с.
13. Anscombe J.-C., Ducrot O. Argumentativity and informativity / J.-C. Anscombe, Ducrot O. ; M. Meyer (ed.). – Dordrecht : Kluwer, 1989. – P. 71–87.
14. Mercier H. Why do human reason? Arguments for an argumentative theory / H. Mercier, D. Sperber // Behavioral and Brain Sciences, 2011. – Vol. 34 (2). – P. 57–111.

15. Toulmin S.E. The uses of argument / S.E. Toulmin. – Updated ed. – Cambridge, England : Cambridge Univ. Press, 2003. – 245 p.

16. Zarefsky D. Argumentation: The Study of Effective Reasoning / D. Zarefsky // Course Guidebook. – 2nd ed. – Virginia : Northwestern Univ., 2005. – 131 p.

Дополнительная литература

1. Бахтин М.М. К философским основам гуманитарных наук / М.М. Бахтин // Автор и герой. К философским основам гуманитарных наук. – СПб. : Азбука, 2000. – С. 227–231.

2. Бахтин М.М. Проблема речевых жанров / М.М. Бахтин // Собрание сочинений, Т. 5: Работы 1940–1960 гг. – М. : Рус. словари, 1996. – С. 159–206.

3. Важнейшие концепции теории аргументации / Пер. с англ. В.Ю. Голубева, С.А. Чахоян, В.К. Гудковой ; науч. ред. А.И. Мигунов. – СПб. : СПбГУ, 2006. – 297 с.

4. Выготский Л.С. Мышление и речь / Л.С. Выготский. – Изд. 5-е, испр. – М. : «Лабиринт», 1999. – 352 с.

5. Горбачева Е.Н. Спор как лингвокультурный концепт : дис. ... канд. филол. наук / Е.Н. Горбачева. – Астрахань, 2006. – 120 с.

6. Гусев Д.А. Удивительная логика / Д.А. Гусев. – М. : ЭНАС-Книга, 2016. – 240 с.

7. Дридзе Т.М. Текстовая деятельность в структуре социальной коммуникации / Т.М. Дридзе. – М., 1984. – 232 с.

8. Ивин А.А. Логика : учебник для гуманитар. фак. / А.А. Ивин. – М. : Фаир-Пресс, 1999. – 319 с.

9. Короткина И.Б. Академическое письмо: процесс, продукт и практика : учеб. пособие для вузов / И.Б. Короткина. – М. : Юрайт, 2015. – 295 с.

10. Кузина Е.Б. Лекции по теории аргументации : учеб. Пособие / Е.Б. Кузина. – М. : Изд-во МГУ, 2007. – 136 с.

11. Логика : учебник / под ред. А.И. Мигунова, И. Б. Микиртумова, Б.И. Федорова. – М. : Проспект, 2014. – 589 с.

12. Логика : учеб.-метод. пособие / авт.-сост. М.Ю. Аграфонов. – Иркутск : ФГКОУ ВО ВСИ МВД РФ, 2015. – 84 с.

13. Поварнин С.И. Сочинения / С.И. Поварнин ; сост., вступит. ст., примеч. В.И. Кобзарь, Т.Е. Сохор, Л.Г. Тоноян (отв. ред.). – СПб. : Ин-т ин. яз., 2015. – 800 с.

14. Франк С.Л. Предмет знания. Душа человека / С.Л. Франк. – СПб. : «Наука», 1995. – 656 с.

15. Ducrot O. Analyses pragmatiques / O. Ducrot // Communications. – 1980. – 283 p.

16. Crawshay-Williams R. *Methods and criteria of reasoning. An inquiry into the structure of controversy* / R. Crawshay-Williams. – London : Routledge & Kegan Paul, 1957. – 296 p.
17. Eemeren F.H. van. *Strategic Maneuvering in Argumentative Discourse : Extending the pragma-dialectical theory of argumentation* / F.H. van Eemeren // *Argumentation in Context*. – Amsterdam : John Benjamins Publ. Comp., 2010. – 308 p.
18. *Examining Argumentation in Context. Fifteen studies on strategic maneuvering* / C. Andone, F.H. van Eemeren & P. Houtlosser, J. Fahnestock, E.T. Feteris ; ed. by F.H. van Eemeren. – John Benjamin Publ. Comp., 2009. – 305 p.
19. *Fundamentals of Argumentation Theory : A Handbook of Historical Backgrounds and Contemporary Developments* / F.H. van Eemeren ...et al. – Mahwah, N.J. : Lawrence Erlbaum, 1996. – 395 p.
20. Garssen B.J. *Understanding Argumentation Schemes : An Empirical Research on the Recognition of Type of argument* / B.J. Garssen ; ed. F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, J.A. Blair, C.A. Willard // *Reconstruction and Application*. – Amsterdam : SicSat, 1995. – P. 230–237.
21. Gilbert M.A. *Coalescent Argumentation* / M.A. Gilbert. – Mahwah : Lawrence Erlbaum Associates, 1997. – 158 p.
22. *Keeping in touch with Pragma-Dialectics* / M. Aakhus & M. Lewinski, M. Doury, B. Garssen & A.F. Snoeck Henkemans ; ed. by E. Feteris, B. Garssen, A.F. Snoeck Henkemans. – John Benjamin Publ. Comp., 2011. – 283 p.
23. Naess A. *Arguing under deep disagreement* / A. Naess // *Logic and political culture*. – Amsterdam : North-Holland, 1992. – P. 123–131.
24. Naess A. *Interpretation and Preciseness* / A. Naess // *The Selected Works of Arne Naess* ; ed. by A. Drengson. – Dordrecht : Springer, 2005. – 513 p.
25. Roen D.H. *Writing for college, writing for life* / D.H. Roen, G. R. Glau, B. M. Maid. – NY : McGraw-Hill Higher Education, 2009. – 920 p.
26. Whately R. *Elements of rhetoric: comprising an analysis of the laws of moral evidence and of persuasion, with rules for argumentative composition and elocution* / R. Whately ; ed. by D. Ehniger ; foreword by D. Potter. – Carbondale and Edwardsville : Southern Illinois Univ. Press, 2010. – 479 p.

Учебное издание

Барбина Наталья Сергеевна

ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ АРГУМЕНТАЦИИ
для специальностей «Лингвистика», «Перевод и переводоведение»

Учебное пособие

Под научной редакцией Г.М. Костюшкиной

Издается в авторской редакции

ИД № 06318 от 26.11.01.

Подписано в печать 03.09.18. Формат 60x90 ¹/₁₆. Бумага офсетная. Печать трафаретная. Усл. печ. л. 8,6. Тираж 100 экз. Заказ .

Издательство Байкальского государственного университета.

664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11.

Отпечатано в ИПО БГУ.