

Аргументация КАК ЛОГИКО-КОММУНИКАТИВНАЯ ПРОЦЕДУРА

Орлов В.И.

Учреждение образования «Витебская ордена «Знак Почета»
государственная академия ветеринарной медицины», Витебск

Аргументация как логико-коммуникативный феномен пронизывает большинство сфер человеческой жизнедеятельности, особенно межличностные отношения.

Цель статьи – раскрытие роли аргументации в человеческой деятельности, развитие широкого понимания аргументации как логико-гносеологической процедуры.

Материал и методы. Теоретической основой данной работы являются труды бельгийских философов Х. Перельмана, Л. Олбрехт-Тытеки и британского философа С. Тулмина. Используются методы идеализации, единства исторического и логического.

Результаты и их обсуждение. Особое внимание уделяется коммуникативной природе аргументации и ее связи с убеждением. Аргументация, с одной стороны, и убеждение, обоснование, с другой, – не тождественны, несмотря на то, что в реальном процессе аргументации семантико-логический и коммуникативно-прагматический аспекты тесно связаны друг с другом. В аргументации решается задача не только убедить адресата, но и продемонстрировать убедительность самой аргументации.

Заключение. В ходе исследования выяснилось, что с помощью аргументации можно перестраивать структуры человеческого сознания, вводя в него новые элементы. Условием правильного истолкования сути аргументации является ее понимание как диалога.

Ключевые слова: аргументация, диалог, доказательство, обоснование, убеждение.

(Ученые записки. – 2021. – Том 34. – С. 95–101)

Argumentation as a Logical and Communicative Procedure

Orlov V.I.

“Vitebsk State Order of Badge of Honor Academy of Veterinary Medicine”, Vitebsk

Argumentation, as a logical and communicative phenomenon, permeates most spheres of human life, especially interpersonal relations.

The purpose of the article is to reveal the role of argumentation in human activity, to develop a broad understanding of argumentation as a logical and epistemological procedure.

Materials and methods. The theoretical basis is the works of Belgian philosophers X. Perelman and L. Olbrecht-Tytek and the British philosopher S. Tulmin. The methods of idealization, the unity of the historical and logical are used.

Findings and their discussion. Special attention is paid to the communicative nature of argumentation and its connection with persuasion. Argumentation, on the one hand, and persuasion, justification, on the other, are not identical, despite the fact that in the real process of argumentation, the semantic-logical and communicative-pragmatic aspects are closely related to each other. In argumentation, the task is solved not only to convince the addressee, but also to demonstrate the persuasiveness of the argument itself.

Conclusion. In the course of the study, it turned out that with the help of argumentation, it is possible to rebuild the structures of human consciousness, introducing new elements into it. The condition for the correct interpretation of the essence of the argument is its understanding as a dialogue.

Key words: argumentation, dialogue, proof, justification, persuasion.

(Scientific notes. – 2021. – Vol. 34. – P. 95–101)

Аргументация как логико-коммуникативный феномен пронизывает большинство сфер человеческой жизнедеятельности, особенно межличностные отношения. Роль аргументации как социальной, вербальной, интеллектуальной деятельности людей, способа существования человека в современном развивающемся мире значительно возрастает как в политической и духовной жизни общества, так и в реше-

нии глобальных проблем современности. Завоеывая все более широкое признание в философской литературе, теория аргументации оказывается необходимой для осмысления коммуникативных характеристик человеческой деятельности вообще, в том числе и хозяйственной.

Цель статьи – раскрытие роли аргументации в человеческой деятельности, развитие широкого понимания аргументации как логико-гносеологической процедуры.

Материал и методы. Теоретической основой данной работы являются труды бельгийских философов Х. Перельмана и Л. Олбрехт-Тытеки и британского философа С. Тулмина, которые сумели привлечь в конце 50-х годов XX века внимание научного сообщества к проблемам аргументации. Теоретические исследования аргументации были осуществлены Нэссом и Крошей-Вильямсом. Отечественные ученые обратились к проблемам аргументации в 80-х годах после появления монографии о философии аргументации Г.А. Брутяна. В девяностые годы появились монографии Е.С. Акопджян, А.П. Алексеева, В.И. Курбатова, Я.С. Яскевич, В.И. Чуешова о разных типах аргументации. В создание теории аргументации определенный вклад внесли В.Ф. Берков, А.А. Ивин, М.А. Слемнев и др. Используются методы идеализации, единства исторического и логического.

Результаты и их обсуждение. Термин «аргументация» – один из наиболее многозначных в логико-философской литературе. Дело в том, что исследование аргументации является междисциплинарной проблемой, привлекающей к себе внимание ученых самых различных специальностей. Специалисты по логике, как правило, под аргументацией понимают термин, совпадающий по объему и содержанию с термином «доказательство». Прямо противоположной точки зрения придерживается Х. Перельман. Он считает, что доказательство и аргументация не совместимы друг с другом. По его мнению, доказательство имеет вынужденный, механический, безличный характер, а аргументация – это всегда столкновение умов, это коммуникативный процесс [1]. Промежуточную позицию между этими крайними точками зрения занимает Г.А. Брутян. Доказательство, по его мнению, представляет собой логическую основу аргументации. «Всякая корректная аргументация, – пишет он, – включает в себя доказательство как обязательный, причем основной, элемент. Однако, наличие доказывания является необходимым, но не достаточным условием для осуществления аргументации. Здесь к доказыванию присовокупляется также и убеждение» [2].

Важно подчеркнуть, что в свою очередь термин «доказательство» в современной литературе также применяется как в узком, так и в широком смысле слова. В первом случае под ним понимается строго дедуктивное доказательство, то есть процесс выявления (вывода) истинности некоторого суждения из совокупности других истинных суждений, осуществленный с помощью логически правильных форм умозаключений. «В своей современной форме, – считает Х. Перельман, – доказательство есть вычисление, совершаемое в соответствии с заранее установленными правилами. При этом не допускается обращения к какой-либо иной очевидности или интуиции. Единственное требование – способность различать знаки и осуществлять операции в соответствии с правилами. Доказательство оценивается как правильное или неправильное в зависимости от того, соответствует оно правилам или нет» [1].

В современном философском лексиконе понятие аргументации, взятое в логико-гносеологическом аспекте, связывается с поиском истинности (вероятности) тех или иных суждений. Вместе с тем в современной философской теории аргументации последняя рассматривается более широко, чем только логико-гносеологическая процедура. Как отмечает Я.С. Яскевич, аргументация представляет собой «...логико-коммуникативный процесс, служащий обоснованию определенной точки зрения с целью ее понимания и (или) принятия индивидуальным или коллективным реципиентом. Как всякий языковой феномен, процедура аргументации связана с соответствующими логическими формами. Подобно тому, как слову (словосочетанию) соответствует понятие, а предложению суждение, аргументации соответствует обоснование» [3].

В дальнейшем под аргументацией будем понимать не только логико-гносеологическую, но и логико-коммуникативную процедуру, обеспечивающую и доказательство (в широком смысле этого слова) истинности (вероятности) некоторых суждений, и убеждение в их истинности (вероятности). При этом доказательство может быть логически безупречным, но не убеждать некоторых слушателей, и, наоборот, для части людей убедительным будет считаться какое-либо доказательство, совершенное с грубым нарушением правил логического вывода. Аргументация связана также с обоснованием необходимости совершения (отказа) от тех или иных действий, подтверждением их возможности, важности и т.д. Таким образом, на наш взгляд, термины «аргументация» и «убеждение» относятся между собой по объему как менее общее и более общее понятия, то есть любая аргументация является убеждением, но не всякое убеждение носит аргументационный характер. Так, например, ребенка можно убедить не дотрагиваться до электроприбора, соединив слова, повествующие о не безопасности данной операции с некоторыми действиями (можно, например, показать ему мультфильм или хорошо иллюстрированную книжку о том, что может случиться, если ребенок будет играть с опасными предметами быта). Точно так же относятся между собой термины «аргументация» и «обоснование».

Термины же «аргументация» и «доказательство» вообще не являются пересекающимися по объему терминами. Любое доказательство еще не есть аргументация. Оно лишь часть целого. То есть подобно тому, как голова является частью человека, точно так же и доказательство есть лишь необходимая часть всякой аргументации. Если же доказательство понимать так, как это принято в формальной логике, то оно может и не являться частью аргументации.

В реальном процессе аргументации семантико-логический и коммуникативно-прагматический аспекты настолько тесно взаимосвязаны друг с другом, что их разделение является достаточно условным. Действительно, даже если кто-либо понимает термин «аргументация» в наиболее узком смысле слова – как процесс

строго дедуктивного доказательства, он все равно имеет дело не просто с логической, а с логико-коммуникативной процедурой. Рассмотрим под этим углом зрения использование Аристотелем логической структуры категорического силлогизма. Называя последний аргументацией, можно считать, что роль аргументов в ней выполняют посылки, роль тезиса – заключение (вывод).

С формально-логической точки зрения можно утверждать, что силлогизм служит не *доказательству* истинности некоторого суждения, а *поиску* истинных суждений. Однако древнегреческие философы использовали силлогизмы и в том случае, когда никто из спорящих не *сомневался* в истинности высказанных суждений, но просто хотел найти логическое обоснование (доказательство) их истинности. Можно согласиться с теми историками логики, которые полагают, что именно для этой, последней цели и использовал категорический силлогизм сам Аристотель. Силлогизм, следовательно, как средство доказательства (аргументации в узком смысле) уже является коммуникативной процедурой.

Описывая силлогизм, Аристотель решал важную коммуникативную задачу: поиск таких правил вывода, которые бы принимались большинством людей, являясь для них вполне очевидными и ясными. Деятельность по согласованию человеческих убеждений, знаний о логической взаимосвязи одних суждений с другими и есть не просто логическая, но и логико-коммуникативная (прагматическая) процедура. Чем больше будет объем термина «аргументация», тем больше его коммуникативных аспектов будет вовлекаться в орбиту его значения. Уже Аристотель прекрасно понимал это. Он отмечал: «Что касается способов убеждения, доставляемых речью, то их три вида: одни из них находятся в зависимости от характера говорящего, другие от того или другого настроения слушателя, третьи – от самой речи. Эти последние заключаются в действительном или кажущемся доказывании» [4].

Как метод воздействия аргументация отличается от приказа обязательным присутствием в ней рассуждений. Под рассуждениями мы будем понимать такую подсистему целостной системы мышления субъекта, благодаря которой происходит процесс перехода от одной мысли к другой, осуществляемый в осознанной субъектом форме. Желаемым результатом рассуждения является некое изменение в системе знаний (информативно-гносеологический аспект), убеждений (мировоззренческий аспект), деятельностных установок адресата (прагматико-аксиологический аспект). Рассуждение оказывается стержнем любой аргументации. В ней рассуждение является неким аналогом доказывания (доказательства). Сущность рассуждения состоит в планомерном преобразовании понятийных структур мышления некоторого субъекта. А любое преобразование включает в себя процесс обоснования либо нового, либо того, что до сих пор считалось сомнительным. В формальной логике выделяется принцип «достаточного основания»:

«А истинно потому, что для него существует достаточное основание В». Объективно существующая в мире универсальная зависимость объектов должна привести нас к выводу о том, что все имеет свое основание. Великий немецкий философ Г. Лейбниц сформулировал закон достаточного основания в качестве универсального закона: «А эта аксиома, что ничего не бывает без основания, должна считаться одной из самых важных и плодотворных аксиом во всем человеческом познании» [5].

В реальной практике процесс обоснования носит не только объективный, но и субъективный характер. Так, например, В. Греннэн, считает, что при оценке истинности посылок человек в качестве трех основных источников знаний использует личный жизненный опыт, целенаправленное наблюдение, свидетельство авторитетов [6]. Очевидно, что все три источника имеют ограниченный индивидуальный характер. Знания же, лежащие вне этих источников, не могут восприниматься реципиентом в качестве оснований. Вот почему одной из первых задач аргументатора является определение той области знаний, в которой он будет вести поиск обоснований, приемлемых именно для данного субъекта аргументации. Наибольший интерес в этом плане представляет аргументация, в которой обоснование некоторого утверждения лежит вне содержания данного утверждения. Убедительность такой аргументации зависит от умения отправителя апеллировать к общим местам более высокого уровня иерархии при обсуждении проблем, относящихся к содержательно низким уровням. «Так при обсуждении политического решения, – отмечает А.А. Волков, – предметом такой апелляции оказывается его соответствие компетентности лиц, предлагающих решение, общественной морали, задачам общества, принципам права. При обсуждении закона устанавливается его соответствие требованиям юридической техники, историческим прецедентам, национальным задачам, нормам справедливости, религиозным установлениям, но никоим образом не политическим программам партий» [7].

Осуществляя аргументацию как логико-коммуникативную процедуру, ее субъект для решения своей основной задачи: убедить адресата в необходимости или возможности тех или иных мыслей и действий, параллельно решает задачу убеждения в убедительности своей аргументации. Проведем аналогию из области формальной логики. В ней наряду с понятием истинности или ложности высказываний существует понятие истинности или ложности секвенций, которые представляют собой метаутверждения о выводимости определенных форм в логике объектного языка. Учитывая, что своеобразным аналогом секвенций в аргументации выступают редукции, то с этой точки зрения основной задачей субъекта аргументации является отделение убедительных редукций от неубедительных, и выявление убедительности убедительных редукций и неубедительности неубедительных.

Любые, применяемые в процессе аргументации рассуждения, справедливо характеризовать с точки зрения их доказательности и убедительности. В этом плане можно выделить четыре основные бинарные характеристики рассуждений: убедительная доказательность, доказательная убедительность, неубедительная доказательность и недоказательная убедительность. Рассуждения, обладающие недоказательной убедительностью, не удовлетворяют логическим стандартам доказательности, но могут признаваться приемлемыми не только в обыденной практике, но даже в научных исследованиях. Для их анализа требуется применение особых нелогических методов. Методы эти непосредственно связаны с исторической эволюцией стандартов приемлемости рассуждений, с изменениями культурной парадигмы. В свою очередь стандарты эти могут меняться не только при переходе от эпохи к эпохе, от одной социальной группы к другой, но даже и при переходе одного индивида к другому. Так, например, большинство людей, считает правильным вывод «Если А, то В, но В – выполняется, и, следовательно, А» и неправильным вывод «Если А, то В, но В – не выполняется, следовательно, и А также не выполняется». Таким образом, ложную секвенцию они считают истинной, а истинную – ложной.

Если рассуждения, характеризующиеся доказательной убедительностью, представляют собой не что иное, как цепочку силлогизмов, то недоказательная убедительность чаще всего опирается на энтимему. Отметим, что еще древнегреческие ученые использовали термин «энтимема» как в узком, так и в широком смысле слова. В узком смысле ею назывался категорический силлогизм, в котором одна из посылок пропущена. В широком же смысле энтимема – это умозаключение (необязательно логически правильное), состоящие из двух посылок, причем одна из посылок может быть выражена как в явной, так и в имплицитной форме, а вторая вообще не выражена. Именно в таком смысле понимал термин «энтимема» сам Аристотель. Очевидно, что если во главу угла аргументации ставится ее убедительность, то предпочтительнее использовать в этом случае не силлогизмы, а именно энтимемы, позволяющие скрыть от адресата недоказательность самой аргументации. Напротив, главным практическим применением силлогистики как раз и является обнаружение скрытых предположений и выявление истинной логической взаимосвязи между посылками.

Не все фигуры силлогизма убедительны для адресата. Некоторые из них требуют от аудитории определенной логической подготовки, а при отсутствии таковой создается субъективный эффект «постороннего навязывания вывода». Энтимема же, построенная, зачастую на использовании логической неграмотности адресата, создает иллюзию его активного участия в процессе вывода. В этом-то как раз и заключается еще одно чисто психологическое объяснение предпочтительности энтимемы для целей убедительности

над силлогизмом, ибо, как отмечал еще древнегреческий философ Деметрий, для убедительности речи: «...не следует дотошно договаривать до конца все, но кое-что оставлять слушателю, чтобы он подумал и сам сделал вывод. Ведь тот, кто понял недосказанное вами, тот уже не просто слушатель, но ваш свидетель и притом доброжелательный. Ведь он самому себе кажется понятливым, потому что вы предоставили ему повод проявить свой ум. А если втолковывать слушателю, как дураку, то будет, похоже, что [вы] плохого мнения о нем» [4, с. 273].

В некоторых случаях, считал Аристотель, необходимо отказаться не только от применения силлогизмов, но и от энтимем. «И не по всякому поводу [следует] изыскивать энтимемы, – отмечал он, – потому что в противном случае ты поступишь так же, как некоторые философы, которые силлогистическим путем доказывают вещи более известные и более правдоподобные, чем те [положения], из которых они исходят. И когда хочешь возбудить страсть, не употребляй энтимему, потому что она или погасит страсть, или будет приведена совершенно напрасно, ибо [два] одновременных движения задерживают друг друга, или совсем уничтожаются, или ослабляются. И когда речь должна носить известный [нравственный] характер, не следует в то же время приискивать энтимемы, потому что доказательства не имеют никакого отношения ни к характеру, ни к принципам» [4, с. 160]. А так как, согласно Аристотелю, для убеждения слушателей все ораторы или приводят примеры (используют метод «наведения»), или строят энтимемы, то в данных случаях необходимо использовать метод «наведения». Говоря современным научным языком, не всегда нужно применять дедуктивные рассуждения для придания необходимой убедительности аргументации. Иногда необходимо использовать индуктивные и традуктивные рассуждения. Именно последние и обеспечивают аргументации ярко выраженный коммуникативный характер.

Идеальная аргументация – это аргументация, обладающая свойством убедительной доказательности. Специфика аргументации как логико-коммуникативного процесса проявляется в особом использовании субъектом ее языковых конструкций, в фиксировании в языке лишь тех отношений между денотатом и консеквентом, которые ему представляется выгодным фиксировать. В рамках формально-логического доказательства, используя язык с присущим ему логическим отношением, субъект имеет дело с независимой от него реальностью, искусственной языковой системой, в которой важнейшее значение имеет наименование объектов.

Коммуникативный аспект аргументации ярко проявляется в метафоричности естественного языка, используемого отправителем, его способности вызывать ряд ассоциаций в сознании получателя. Без сомнения, метафоричность аргументационного диалога в значительной степени определяет эффективность аргумен-

тации. Следовательно, прагматические правила выбора типа метафоры в зависимости от ситуации общения являются важной частью лингвопрагматических закономерностей процесса аргументации. Однако существуют и некоторые общие правила. Так, например, аргументатор, используя двусмысленные слова, стремится добиться появления у адресата нужных ассоциативных образов. Важнейшее правило в этой ситуации гласит: «Стремись все неясные и непривычные ситуации обосновать с помощью ясных и правильных ассоциаций». «[Что же касается] убедительности [pithanon], то [ее составляют] два [качества]: – писал Деметрий, – ясность и привычность [synthes] . Действительно, все неясное и непривычное не убеждает. А потому, если речь преследует цель быть убедительной, слова в ней должны подбираться не слишком высокие [peritte] и пышные (hyperoncon), а соединение должно быть устойчивым (bebaios) и лишённым ритма» [4, с. 273]. Кроме того, в языке существуют синонимы. Следовательно, риторически возможно обосновывать тезис с помощью его самого. В строгом логическом плане такое обоснование не является доказательным, хотя и будет иметь риторически убедительный характер.

Использование языковых средств в аргументации даёт некоторый прирост совместного осознания тезиса (коммуникативного осознания). Данный феномен во многом объясняется знаковым характером языка. Если же мы будем считать возможным существование внеязыковых видов аргументации, то в этом случае знаковые системы способны одновременно и скрывать, и проявлять смысл обозначаемого. «Ведь одна и та же вещь, – писали представители логики Пор-Рояля, – поскольку она может быть одновременно и вещью, и знаком, может, как вещь скрывать то, что она обнаруживает как знак» [8]. Следовательно, мастерство субъекта аргументации может состоять в скрывании им ненужного и в сораскрытии (совместный с адресатом акт) нужного.

Любое коммуникативное воздействие предполагает наличие обратной связи. «Красноречие ораторов, – писал Цицерон, – всегда руководилось вкусом слушателей. Всякий, кто хочет иметь успех, следит за их желаниями и в согласии с ними слагает свою речь целиком применительно к их суждениям и взглядам» [9]. Действительно, выбор способа аргументирования и его вербальная реализация испытывает непосредственное влияние рефлексии модели мира слушающего в сознании аргументирующего. С другой стороны, если бы тезис аргументации просто повторял лишь то, что адресат желает услышать, то ни о каком убеждении и переубеждении не могло бы идти и речи. В действительности положение дел иное. С помощью аргументации можно перестроить определенные структуры человеческого мышления, ввести в них новые элементы. Естественно, что наибольший эффект достигается лишь в том случае, когда адресат считает произошедшие изменения не результатом внешнего вмешатель-

ства, а проявлением его свободной воли. В этом-то и заключается одно из важнейших отличий аргументации, понимаемой в широком смысле слова как логико-коммуникативной процедуры, от чисто логического доказательства. В процессе последнего проверяется истина, следовательно, обе стороны заинтересованы в наличии логически корректных рассуждений. Так как обосновывать можно и явно ложные положения, то аргументация, понимаемая как обоснование, зачастую не нуждается в истине, а, следовательно, субъект для повышения ее эффективности может применять и явно некорректные с точки зрения логики приемы.

Проблема аргументации как логико-коммуникативной процедуры – это не только проблема чисто геометрической взаимосвязи в рамках треугольника, каждая из вершин которого символизирует говорящего, слушающего и предмет разговора. В такой схеме язык аргументации представляется не чем иным, как частной собственностью говорящего. Частная собственность передается от одного человека к другому, и, следовательно, ни о какой перестройке понятийно-языковых структур адресата в данном случае говорить не приходится. На самом же деле эти изменения происходят, и они присущи не только слушающему, но и говорящему. Наличие таких изменений есть критерий, позволяющий отделить подлинную аргументацию от просто умелого манипулирования словами, то есть от квазиаргументации. Рассмотрим этот критерий подробнее, введя термин «серьезность».

Подлинная аргументация – это соединение двух частных дел в единое общее дело. Для того чтобы мое частное дело стало другим, не моим частным делом, достаточно квазиаргументации. Подлинная аргументация возможна лишь в том случае, когда мое «Я», интроецируясь в чужое «Я», принимает характер «Мы». В этом случае мое частное дело становится не просто другим частным делом, а превращается в наше общее дело. Слово теперь перестает быть орудием игры и манипуляции, оказываясь выразителем Серьезности. «Серьезность и игра, видимость и действительность, – писал Розеншток-Хюсси – разделяются там, где что-то говорится. Серьезной и действительной оказывается та речь, которая обязывает к чему-то самого говорящего. Между “обязывающим” и “ни к чему не обязывающим” словом зияет пропасть. Ни к чему не обязывающее слово соблазняет бесчисленное количество слушателей. Но оно никогда ни к чему не обязывает самого говорящего человека. Обязывающее слово часто оказывается не услышанным. Видимость и действительность, игра и серьезность отличается друг от друга тем, допускает ли говорящий человек воздействие сказанного им самим на самого себя или нет!» [10].

В такого рода псевдоаргументации существует аудитория, но нет субъекта аргументации, адресующего свой дискурс аудитории. Таким образом, псевдоаргументация вообще не является коммуникативным актом: в ней присутствует лишь слушающий и тема, но

нет говорящего, а существует лишь манипулирующий. И в этом ее отличие, например, от приказа. Последний, не являясь аргументацией, сохраняет все свойства коммуникативного феномена.

Аргументация, понимаемая как коммуникативный феномен, предполагает наличие некоторых совместных творческих действий аргументатора и аудитории. «Когда информация, – отмечает Я.С. Яскевич, – в процессе логико-коммуникативной аргументации приобретает статус “понятого” знания, пропущенного через интеллектуальные, социокультурные и этико-мировоззренческие установки познающего субъекта, это и создает предпосылки для его принятия индивидуальным реципиентом и научным сообществом в целом. До тех пор, пока субъект не включился в процесс “сотворчества понимающих”, в деятельностный процесс “по-знания”, т.е. “приобщения к знанию”, к смыслам научных терминов, аргументация не стала действенной, и знание существует лишь в виде определенной информации, “нераскодированной”, не наполненной смыслами, “нерасшифрованной” [3, с. 36–37]. Сказанное Я.С. Яскевич относительно аргументации в науке, относится и к аргументации в целом.

Как уже отмечалось, любая аргументация строится с помощью языковых средств. Человеческое слово, обладая статусом общезначимости, с другой стороны, несет на себе печать неповторимой индивидуальности говорящего. Вот почему наряду с пресуппозициональной составляющей аргументации, которая подается говорящим в качестве известной как ему самому, так и адресату, выделяют также и установочную составляющую. К ней относят ту информацию, заключенную в аргументации, которая отражает ожидания говорящего, его склонности, желания и т.д. Естественно, что у отправителя и адресата изначальные установки совпадают не во всем. Вот почему в процессе «сотворчества понимающих» с необходимостью возникает противоречивая ситуация: «...Всякое разумение между разговаривающими, – отмечал Гумбольдт, – в то же время есть и недоразумение, и согласие в мыслях и чувствах в то же время и разногласие» [11]. Каким же образом достигается в этом случае согласие? В процессе аргументации это единство достигается весьма специфическим образом: оно является результатом взаимодействия диалога и особого (назовем его интроецированным) монолога.

Диалог как субъект-субъектное отношение возможен лишь при условии соблюдения дистанции между говорящими. Эмпатическое слияние, вчувствование не ведет к лучшему пониманию в диалоге. Диалог должен быть построен не на поглощении одного из его субъектов другим, а на доминантной настроенности разговаривающих друг на друга. Такая настроенность собеседников способствует преодолению языкового барьера и выработке общего языка общения. Таким образом, выработка общего языка во многом изначально определяется тем, что участвующие в дальнейшем диалоге стороны стремятся достигнуть взаимопони-

мания по поводу понимания каждым из них некоего положения дел. «Взаимопонимание по какому-либо поводу, – отмечает Х.Г. Гадамер, – которое должно быть достигнуто в разговоре, необходимо означает поэтому, что в разговоре вырабатывается общий язык. Это не просто внешний процесс подгонки инструментов, неверно будет даже сказать, что собеседники приспособляются друг к другу; скорее, в получающемся разговоре они оказываются во власти самой истины обсуждаемого ими дела, которая и объединяет их в новую общность. Чтобы достичь взаимопонимания в разговоре, недостаточно просто проводить свою точку зрения, – но взаимопонимание, объединяя собеседников, преобразует их так, что они уже не являются более тем, чем были раньше» [12].

Элемент диалога, безусловно, присутствует в каждом процессе аргументации. Но говорящий и слушающий «не симметричны» относительно темы. Вот почему, наряду с диалогом аргументация – это еще и интроецированный монолог. Аргументатор вносит в аудиторию не просто аргументы, а «говорящие» аргументы. Внедренные и ожившие в чужом «Я», аргументы говорят там голосом внедрившего их, то есть интроецированный монолог является монологом по существу, но диалогом по форме. Эффективность аргументации во многом зависит от того, как субъективно воспринимает аудитория процесс интроекции. Лучший результат получается в том случае, когда монолог воспринимается аудиторией в качестве диалога. Вот почему наиболее эффективна та аргументация, которая принимает форму не внешнего убеждения слушателя и даже не дружеского ему совета, а совершенного с ним поиска истины. Соотношение между диалогом и интроецированным монологом можно рассматривать под различным углом зрения. Так, например, в рамках временного аспекта можно сделать следующий вывод: интроецированный монолог «звучит» даже тогда, когда диалог закончился. В рамках субъективного восприятия аргументации аудиторией, как уже отмечалось, монолог может стать диалогом. Таким образом, аргументация, рассматриваемая как логико-коммуникативная процедура, является органическим единством как субъект-субъектных отношений (диалога), так и субъект-объектных (интроецированного монолога). Синтез этих отношений приводит к формированию субъект-субъект-объектной структуры аргументации.

Наличие говорящего, интроецированного аргумента, позволяет ввести в действие механизм реорганизации и трансформации значений слова, вызванных столкновением различных систем означивания или личностных «Я». Понимание должно быть взаимным. Аргументатору важно не только, что бы он понял аудиторию, но чтобы и аудитория поняла его.

Одной из предпосылок аргументации как коммуникативного акта выступает молчание. В некотором отношении, речь аргументатора и являет собой единство слова и молчания. Дело не только в том, что умение го-

ворить в имплицитной форме включает в себя умение слушать отзвуки своего слова в другом «Я». Слово обладает своей собственной экзистенцией. Следовательно, оно может проявлять себя в различных формах: период вербального звучания может смениться периодом не звучания. Именно на стадии молчания (но ни в коем случае не умолчания) достигается вершина субъект-субъектного общения – подлинное понимание. Это понимание не относится только к общему предмету диалога, оно являет собой характеристику межличностного отношения, так как понимать, это всегда, в первую очередь, понимать кого-то. Стадия молчаливого понимания предполагает наличие стадии завоевания аргументатором аудитории. Последнее, зачастую, происходит в условиях жесточайшей конкурентной борьбы. Я могу внимать, а затем и понимать лишь того, кто существует не сам по себе, а для меня.

«Ты – есть» – такова изначальная основа человеческого внимания. «Тебя – нет» – свидетельствует о принципиальной невозможности какого-либо диалога. Но другой должен не просто быть, он должен быть и для меня. И если другой хочет завоевать мое внимание, то он не имеет права поступать по отношению ко мне так, как я отношусь к нему. Он как раз обязан интересоваться мною как таковым, а не рассматривать меня в качестве лишь средства для получения доходов. Если аргументатор не способен на это, то он, в крайнем случае, должен создать *видимость* такого отношения.

Заключение. Аргументация как логико-коммуникативная процедура отличается от доказательства, доказывания, обоснования, убеждения за счет своих гносеологических и онтологических оснований. Аргументация является способом познания человеком мира и важнейшей стороной его бытия. В ходе данного исследования выяснилось, что с помощью аргументации можно перестраивать структуры человеческого

сознания, вводя в него новые элементы. Условием правильного истолкования сути аргументации выступает ее понимание как диалога. Аргументация – диалог особого сорта, так как говорящий и слушающий в нем не симметричны относительно темы диалога. Аргументация как логико-коммуникативная процедура является единством субъект-субъектных и субъект-объектных отношений.

Литература

1. Perelman, Ch. The New Rhetoric and the Humanities. Essays on Rhetoric and Application / Ch. Perelman. – Dordrecht. 1979. – P. 10.
2. Брутян, Г.А. Аргументация / Г.А. Брутян. – Ереван: Изд-во АН Арм ССР, 1984. – С. 29.
3. Яскевич, Я.С. Аргументация в науке / Я.С. Яскевич. – Минск: Университетское, 1992. – С. 8.
4. Античные Риторика / Античные Риторика. – М.: Изд-во МГУ, 1978. – С. 19.
5. Лейбниц, Г.В. Сочинения / Г.В. Лейбниц // Сочинения в 4 т. – М.: Мысль, 1984. – Т. 3. – С. 141.
6. Grennan, W. Argument Evaluation / W. Grennan. – N.Y; L: University Press of America, 1984. – 406 p.
7. Волков, А.А. Строение и смысл риторического аргумента / А.А. Волков // Риторика. – 1995. – № 1. – С. 17.
8. Арно, А. Логика или искусство мыслить / А. Арно, П. Николь. – М.: Наука, 1991. – С. 47.
9. Цицерон, М.Т. Три трактата об ораторском искусстве / М.Т. Цицерон. – М.: Ладомир, 1994. – С. 335.
10. Розеншток Хюсси, О. Коперниковский переворот в грамматике / О. Розеншток Хюсси // Диалог. Карнавал. Хронотоп. – 1996. – № 1. – С. 90.
11. Флоренский, П.А. У водоразделов мысли / П.А. Флоренский. – М.: Правда, 1990. – С. 391.
12. Гадамер, Х.Г. Истина и метод: Основы филос. герменевтики: пер. с нем. / Х.Г. Гадамер. – М.: Прогресс, 1988. – С. 444–445.

Поступила в редакцию 04.10.2021