

## АРХИВ

УДК 165.12

DOI: 10.17223/1998863X/59/25

**Е.Н. Лисанюк, Н.В. Перова**

### АРГУМЕНТАЦИЯ И РИСК

Исследования поддержаны РНФ, проект № 20-18-00158 «Формальная философия аргументации и комплексная методология поиска и отбора решений спора».

*В статье предлагается перевод статьи Г. Джонстоуна (1920–2000), американского философа, оказавшего влияние на развитие теории аргументации в России. По Джонстоуну, цель аргументации – поддержание напряжения, разрыва и риска между людьми как необходимых условий для спора. Актуальность идей Джонстоуна продиктована современным развитием логики аргументации, где главным отношением является атака одного аргумента другим, а не поддержка тезиса аргументами, трактуемая в логике аргументации как отклонение атаки.*

*Ключевые слова: аргументация, риск, спор, контраргумент, Г. Джонстоун, Х. Перельман, логика аргументации, «новая риторика».*

Мы предлагаем читателю перевод статьи Генри Джонстоуна (1920–2000), профессора философии в Университете Пенсильвании (1952–1984), американского философа, внесшего значительный вклад в развитие теории аргументации и неформальной логики в США и Канаде и опосредованно оказавшего влияние на исследования аргументации в России. «Аргументация есть всепроникающая черта человеческой жизни... Мы даже не властвуем над людьми, когда манипулируем ими. Мы можем властвовать над людьми, только рассматривая их как людей» – эта цитата из его статьи знакома отечественным ученым из книг [1. С. 21–22; 2. С. 7] влиятельных российских ученых, в значительной мере определивших направления исследований аргументации в нашей стране в начале XXI в. [3. С. 9].

Это представление об аргументации проистекает из философской концепции Джонстоуна, согласно которой аргументация – это поддержание напряжения, разрыва и риска между людьми, создающее необходимое условие для спора, где посредством предъявления точек зрения и аргументов его участники выступают как мыслящие разумные личности. Они рискуют потерпеть неудачу в поиске согласия другой стороны со своим мнением, потому что нет гарантии его достигнуть даже при максимальных и искренних интеллектуальных и коммуникативных усилиях сторон. Помимо этого, они рискуют своим «я» – собственными взглядами и продиктованными ими поступками, так как могут оказаться в роли тех, кого переубедили доводы другой стороны.

Однако спорить люди начинают не ради согласия и не ради победы над другим. По Джонстоуну, в первую очередь они делают это в когнитивных и социальных целях – ради самоутверждения и самопознания, и уже во вторую очередь стремятся к убеждению других. Он исходит из когнитивного и аксиологического многообразия людей, возникающего, когда они выходят за пределы своего непосредственного опыта. Это многообразие влечет разногласия, заостряемые риторикой – здесь вступает его концепция «риторического клина» («rhetorical wedge»), служащего умственным и речевым выражением риска, на который мыслящий человек идет, начиная спор.

Философское значение аргументации заключается не в том, чтобы достигнуть согласия по какому-либо вопросу, а в обсуждении знаний, взглядов и ценностей, позволяющем каждому участнику спора выдвинуть свое мнение на суд других, осознавая риски его непринятия. Принимая эти риски, человек становится рациональным субъектом своей точки зрения, а не только объектом убеждения для других. Многие исследователи аргументации, включая Х. Перельмана, с концепцией которого полемизирует Джонстоун, считают, что значение аргументации состоит в достижении согласия или убеждении других. Джонстоун, напротив, видит его в том, чтобы идти на риск потерпеть неудачу или подвергнуть свои взгляды изменению, но быть толерантными к взглядам других. Это требует интеллектуальных и личностных усилий для того, чтобы быть личностью самому, обладать собственным мнением и самоутверждаться в споре через признание личностью носителя противоположного мнения.

Риск и напряжение разногласия – узловой аспект концепции аргументации Джонстоуна, в нем он решительно расходится с «новой риторикой» Х. Перельмана, нацеленной преодолеть разногласие через убеждение аудитории. «Новая риторика» выступила триггером диалектических и прагматориторических подходов к аргументации во второй половине XX в., в лоне которых была разработана современная теория аргументации. «Новая риторика» обогатила ее понятием схемы аргументации – аналога логической формы для вероятностных и правдоподобных аргументов и систематизировала корпус риторических квазилогических фигур убеждения, включая метафору [4. С. 249], «схожих с теми, что исследуются в логике и математике», что позволило уточнить роль «неформальных гипотез, необходимых для того, чтобы сделать аргумент по-настоящему убедительным» [5. Р. 1396].

Отличия между «новой риторикой» и концепцией аргументации Джонстоуна стали более выпуклыми в свете развития логики аргументации в конце XX в. Логика аргументации обобщает два тренда в изучении аргументации: логический, в котором под аргументом понимают умозаключение, продукт интеллектуальной деятельности вообще и которому Х. Перельман противопоставляет свою «новую риторику», и диалектический (диалогический), куда относится «новая риторика» и где аргумент рассматривают как процесс или процедуру предъявления рассуждения для убеждения конкретного адресата. Логика аргументации переворачивает оба взгляда с ног на голову: в ней аргументом считают один из элементов атомарной пары рассуждений, из которых одно атакует другое, а обоснованием тезиса – отклонение контраргументации, защиту от которой трактуют как его поддержку. Концепцию аргументации Джонстоуна можно считать философским предвестни-

ком формализмов логики аргументации, представляющей сегодня едва ли не самый успешный формальный подход к аргументации. Этим и продиктована актуальность перевода статьи Джонстоуна на русский язык.

Логика аргументации во главу угла ставит не логическое следование, а отношение атаки – критики одного аргумента другим. «Вообще идея аргументативного рассуждения заключается в том, что утверждение убедительно, если его можно успешно защитить от атакующих аргументов. Иными словами, убежден рациональный агент в некоем утверждении или нет, зависит от того, может или нет аргумент в поддержку этого утверждения быть защищен от атакующих аргументов. Таким образом, убеждения рационального агента характеризуют отношения между „внутренними“ аргументами самого агента в защиту своего убеждения и „внешними“ аргументами в защиту противоположных убеждений» [6. Р. 323]. Настаивая на том, что вне противостояния убеждений одного агента убеждениям другого убеждения обоих не выходят за рамки непосредственного опыта каждого из них, концепция аргументации Джонстоуна проливает свет на когнитивную и философские стороны сугубо формального взгляда на аргументацию в логике аргументации.

Генри У. Джонстоун-мл.<sup>1</sup>

## К ВОПРОСУ ОБ АРГУМЕНТАЦИИ<sup>2</sup>

Мы спорим с человеком, когда мы хотим контролировать действия или убеждения этого человека, но либо не располагаем эффективными средствами контроля, либо, располагая эффективными средствами, тем не менее не желаем их использовать. По этой причине аргумент не является эффективным контролем. Спорить с другим – значит рассматривать его как находящегося вне сферы эффективного контроля, а следовательно, ставить его в точности вне сферы эффективного контроля при условии, что он способен выслушать аргументы и знает, в чем заключается это наше отношение к нему. Мы даем ему возможность противостоять нам, и как только мы отказываемся от этой возможности, мы больше не спорим. Спорить – значит рисковать возможностью неудачи, точно так же, как играть в игру – значит рисковать возможностью поражения. Спор, который мы гарантированно выиграем, является не более реальным спором, чем игра, в которой мы гарантированно выиграем, является реальной игрой. Искусный спорщик может чувствовать уверенность в том, что он выиграет спор против кого-то, но если эта уверенность является объективным следствием самой процедуры, которую он использует, то эта процедура не является спором.

<sup>1</sup> Взгляд на аргументацию, который будет представлен в этой статье, во многом обязан взгляду профессора Перельмана. Но существуют важные различия в акцентах, которые затрудняют сравнение двух представлений. Например, будет видно, что я подчеркиваю элемент риска в аргументации. Перельман этого не делает. Но я не знаю, является ли это разногласием между нами. В этой статье я подумал, что лучше всего изложить свое собственное мнение с моими специфическими акцентами и позволить читателю решить, в какой степени мы с Перельманом не согласны.

Я в долгу перед м-ром Джеймсом Моррисоном за некоторые рекомендации, использованные мной в этой статье.

<sup>2</sup> Johnstone H.W. Some Reflections on Argumentation // *Logique et Analyse*. 1963. Vol. 6 (21). P. 30–39.

Я не хочу сказать, что контроль над действием или убеждением без спора обязательно беспроникновен. Мы можем приказывать послушному ребенку, но не непослушному. Но наша неспособность командовать непослушным ребенком не является результатом того, что мы считаем его неподвластным эффективному контролю. Его сопротивление не возникает из-за того, что мы дали ему возможность сопротивляться. Это происходит из-за технических недостатков с нашей стороны. Вероятно, с дальнейшими исследованиями мы сможем найти процедуру, которая будет гарантировать послушание ребенка. Если мы не можем ее найти, нам придется обратиться к аргументации. Аргументация – это всепроникающая черта человеческой жизни. Это не отрицает случаев, когда человек может адекватно реагировать на гипноз, подсознательную стимуляцию, наркотики, промывание мозгов и физическую силу, а также случаев, когда он может надлежащим образом контролировать действия и убеждения своих собратьев другими средствами, помимо аргументации. Но только человек такого типа, который мы охарактеризовали бы как бесчеловечный, будет получать удовольствие от жизни, управляя поведением других людей с помощью не-аргументативных средств, и только идиот будет охотно подчиняться ему. Мы даже не властвуем над людьми, когда просто манипулируем ими – разве что в расширенном смысле, в каком мы можем сказать, что обладаем властью над роботами. О том, что мы имеем власть над людьми, обычно мы говорим только тогда, когда относимся к ним как к людям.

Один из типичных способов осуществления власти – это угрозы. Угроза – это форма аргументации, потому что тот, кто использует угрозу в попытке добиться действия определенного рода, рискует тем, что другой предпочтет принять угрожающую ему расправу, а не действовать так, как от него хотят. Только человек может ответить на угрозу, и когда мы угрожаем человеку, мы, по крайней мере, относимся к нему как к личности. Мы относимся к нему как к способному предвидеть последствия неподчинения. Возможно, некоторые животные способны реагировать на угрозы. Это означало бы способность понимать условное предложение. В той мере, в какой мы действительно можем обращаться с животными подобным образом, мы, безусловно, относимся к ним как к личностям.

Однако угроза – это вырожденная форма аргументации. Она вырожденная, потому что ее действенность для человека мимолетна. После того как угроза была высказана, [угрожающему] остается только реализовать ее [если она была неуспешна], либо [адресату –] действовать, если она была успешна в том, чтобы вызвать желаемое действие. Тот, кому угрожают, вообще не имеет возможности относиться как к личности к тому, кто высказывает угрозу, если только он не может произнести ответную угрозу.

Команды иногда имеют смешанный статус. Как правило, это попытки не-аргументативными средствами контролировать поведение, а иногда и убеждения. Однако иногда команда несет дополнительную скрытую угрозу и поэтому частично является аргументом. Это гораздо более вероятно, когда команда адресована человеку, чем когда она адресована животному. Автоматическое, беспрекословное подчинение, которого мы ожидаем от животного, является скорее реакцией на сугубо не-аргументативную технику, чем та, которую мы обычно используем, когда имеем дело с человеком.

Я уже говорил, что спорщик идет на риск. Но он не единственный, кто рискует. Человек, которому адресован аргумент, может выбрать, подвергнуться или нет риску того, что этот аргумент изменит его поведение или убеждения. Ограничивая свой разум от аргументации, он может полностью избежать риска. Тогда любой, кто хочет контролировать его поведение или убеждения, должен прибегнуть к не-аргументативным способам контроля, если он вообще хочет иметь контроль. Есть вопросы, от которых все мы в определенной степени должны ограничить свой разум. Мы не можем спорить обо всем или всегда быть доступными для адресованных нам аргументов. Но мы также не можем всегда ограничивать свой разум, потому что человек с тотально ограниченным разумом отсекает себя от человечества. Такой человек бесчеловечен, хотя он и не зверь, ибо мы не обвиняем животных в ограниченности их разума, как не говорим, что у них открытый разум.

С другой стороны, человек, готовый пойти на риск выслушивать доводы других, обладает открытым разумом и в этом смысле человечен. Открытость человеческого разума олицетворяет различие между человеком и животными. Открытость разума – это не просто дополнительное средство достижения того, что животное уже может до некоторой степени достичь другими средствами. Это совершенно новая возможность. Делая себя доступным аргументации, человек выходит за пределы своих собственных восприятий, эмоций и инстинктов. В пределах этих горизонтов риски аргументации не возникают; нет смысла спорить о том, что я непосредственно вижу, чувствую или делаю. Ни один участник спора не может отнять у меня то, что я непосредственно переживаю или чувствую, потому что это не имеет никакого отношения к выводам, которые он отстаивает. Эти выводы состоят из оспариваемых убеждений, оценок и линий поведения, и они могут вступать в конфликт с моими взглядами только в той мере, в какой они сами являются спорными, а не непосредственными. Я не хочу сказать, что отдельный индивид вне круга других участников спора не мог бы подняться выше своей непосредственности. Как я далее покажу, он спорит с самим собой, когда рассуждает о смысле своего переживания и таким образом выходит за его пределы.

Знание и мораль возможны только для человека с открытым разумом, который вышел за пределы горизонтов непосредственного опыта путем принятия рисков, подразумеваемых в аргументации. Животное воспринимает и ожидает, но не имеет знания, потому что оно не может подвергнуть риску аргументации свою интерпретацию того, что оно воспринимает, или свои основания для ожидания. Животное не может вести себя морально, потому что оно не может аргументировать свое поведение. Проще говоря, у животного нет мира. Мир открыт только человеку с открытым разумом.

Я говорил об открытости разума как о включающей риск. Риск, на который идет человек с открытым разумом, заключается в том, что его мнение или поведение изменятся. Этот риск, конечно, напрямую связан с риском, что его аргументы могут потерпеть неудачу, который берет на себя участник спора. Возникает вопрос, нужно ли характеризовать как риск возможность того, что спорщик может потерпеть неудачу, или что его собеседник может потерпеть неудачу, или что его собеседника удастся убедить. Разве недостаточно охарактеризовать его как некую возможность и просто сказать, что че-

ловек с открытым разумом сталкивается с возможностью того, что аргументация может изменить его мнение или поведение?

Разница между риском, на который идет человек, и возможностью, с которой он сталкивается, заключается в том, что он заинтересован или делает ставку на исход деятельности, в которой он рискует, тогда как он не заботится об исходе деятельности, в которой ему просто представляются различные возможности. Сказать, что то, что аргумент может изменить его убеждения или поведение, – это просто возможность, значит предположить, что человек играет целиком пассивную роль в этом взаимодействии, что «ему все равно». Это означает, что он отказывается от контроля над своими собственными действиями и убеждениями, что он передает этот контроль в руки другой стороны спора, по сути, сказав, «вы должны решить за меня». Такой человек просто удаляет себя из аргументации – вот что он делает. И сделав это, удалившись из аргументации, он ставит ее саму под сомнение. Ибо теперь выясняется, что другая сторона спора обладает прямым контролем над убеждениями и поведением человека, с которым он спорит. Первый рискует не больше, чем второй. Таким образом, сама аргументация выливается в неаргументативный тип контроля.

Таким образом, только тогда подлинная аргументация может иметь место, когда к высказываниям другой стороны ее адресат не проявляет ни безучастности, ни пассивности. Это может произойти только в том случае, когда адресат аргументов сам заинтересован в исходе спора, т.е. когда адресат идет на риск и тем самым навязывает риск другой стороне. В чем же тогда заключается заинтересованность адресата в споре? У нас может возникнуть искушение сказать, что он заинтересован в отстаивании своих собственных убеждений и поведения. В какой-то степени такой интерес объясняет риск, на который человек идет, позволяя вовлечь себя в спор. Он ошутимо рискует тем, что его убеждения или поведение могут быть выставлены сомнительными и могут быть отвергнуты. Но это еще не все. Во-первых, непонятно, почему кто-то должен испытывать какое-либо сопротивление отказаться от своей позиции, после того как были раскрыты ее недостатки. Почему бы ему не сказать бодро «скатертью дорога» и не принять рекомендации другой стороны спора? Во-вторых, споры по вопросам, по которым у человека нет предварительного мнения, могут быть рискованными. В этой ситуации нет никакой настоящей позиции или поведения, которые нуждаются в отстаивании. В чем же тогда заключается риск? Он заключается в том, что адресату, со всеми его убеждениями или поведением, возможно, придется принять во внимание то, что ему не приходилось принимать во внимание раньше. То, что он хотел бы отстоять, – это относительную простоту своей собственной позиции. И вообще, риск, на который идет человек, выслушивая аргументы, состоит в том, что ему, возможно, придется измениться самому. Свое собственное «я» – вот что желает отстаивать адресат участника спора, а не какое-то конкретное убеждение или способ поведения. Но его заинтересованность в самоутверждении не может быть абсолютной, ибо в противном случае в этом споре он представлял бы собою ограниченный разум.

Таким образом, тот, в ком есть напряжение, – это человек с открытым разумом. С одной стороны, он хочет самоутвердиться. С другой стороны, он должен подвергать себя риску изменения, подразумеваемому в споре. Такое

напряжение необходимо любому человеку, который хочет выйти за пределы своего непосредственного опыта и жить в мире.

Человек, выступающий адресатом аргументации, – не единственный, кто рискует. Я уже говорил, на какой риск идет спорщик. Спорщик рискует утратить контроль над убеждениями или поведением других. Этот риск тоже подразумевает напряжение. Спорщик хочет контролировать других, но хочет видеть, что этот контроль ограничен негативными реакциями другого. Тот факт, что это и есть подлинное и рискованное напряжение, становится очевидным, когда мы рассматриваем каждое из его условий по очереди, отделяя его от другого. Спорщик, стремящийся к чистому и простому контролю, не спорит; он контролирует с помощью не-аргументативных средств и избегает риска. Также не спорит спорщик, желающий просто и чисто быть ограниченным реакциями другого, в своей подчиненной пассивности он отказывается от аргументации. Чтобы спорить, человек должен поддерживать напряжение между контролем и тем, что ограничивает контроль. Это напряжение можно охарактеризовать как толерантность, интеллектуальную щедрость или уважение. Оно изоморфно напряжению, которое я уже охарактеризовал как открытость разума, условиями которой выступают самоутверждение и изменение. Толерантный человек должен найти границы контроля в акте контроля, и он должен практиковать свой контроль на условиях этих границ. Человек с открытым разумом должен самоутверждаться посредством изменения и изменяться посредством самоутверждения.

Обмен аргументами проливает свет на функцию логики и значение пригодности (validity) аргументов. Когда одна из сторон спора или все используют софистику и ошибки аргументации, дискуссия вскоре вырождается в нечто, где открытый разум и толерантность более невозможны. Ошибочный аргумент неуважителен; он не относится к своим слушателям как к людям, а намеренно или невольно стремится выманить их согласие. Логика – это дисциплина, которая не дает дискуссии вырождаться. Пригодный аргумент – тот, что поддерживает саму возможность спора.

До сих пор я писал, как если бы можно было провести окончательное различие между говорящим и его адресатом. Конечно, нельзя. Ибо адресат тоже может быть говорящим. В этом случае негативные реакции, ограничивающие контроль говорящего, сами будут аргументами, и он будет подчиняться этому ограничению, выступая в роли адресата. Другими словами, открытость разума станет условием толерантности. В диалоге между двумя или более сторонами спора толерантность и открытость разума просто становятся разными способами характеризовать одну и ту же главную готовность поддерживать спор и следовать ему, куда бы он ни вел.

Говорящий и адресат также могут быть одним и тем же лицом, как и при обдумывании. В этой ситуации один и тот же человек стремится к контролю и подчиняется контролю, накладывает ограничения и принимает ограничения. Напряжение, которое необходимо поддерживать здесь, чрезвычайно рискованное и легко переходит в привычку, порыв или панику. Обдумывание, завершением которого выступает изменение или подтверждение убеждения, вероятно, способно существовать в более чистой форме, чем обдумывание, которое завершается в поступке, потому что для возможного действия наши привычки и порывы конституируют неоспариваемые соблазны неким

таким образом, что они не обязательно конституируют соблазны для возможного убеждения. То, что я по своей природе способен сделать, наложит более сильное заклинание на мои доводы в защиту действия, чем на мои доводы в защиту убеждения.

Общепринятая точка зрения на аргументацию состоит в том, что это некое взаимодействие, не имеющее существенного отношения к характерам тех, кто в нем участвует. Говорящий пытается убедить слушателя. Если он добьется успеха – хорошо; если потерпит неудачу, он может либо прибегнуть к не-аргументативным техникам, либо отказаться от своих усилий. Но этот спор никоим образом не определяет ни говорящего, ни слушателя. Это просто своего рода коммуникация между умами, которые уже существуют и уже живут в этом мире, это одно из средств на выбор, которым они могут воспользоваться или нет. И всегда можно выбрать аргумент, не выбирая одновременно самого себя.

Моя собственная позиция заключается в том, что на самом деле аргументация важна для тех, кто в ней участвует – человек, который выбирает аргументацию, на самом деле выбирает себя. Ибо напряжение между сохранением и изменением, ощущаемое собеседниками, – вот что позволяет им жить в этом мире. Непосредственный опыт не выносит никаких суждений и не вызывает никаких вопросов; он прозрачен. Только тогда, когда действие и убеждение становятся предметом спора, в опыт вводится непрозрачность – эта непрозрачность и есть собственно личность. В непосредственном опыте нет никакого я. Личность имеется только тогда, когда есть риск. Я не хочу утверждать, что лишь аргументация обеспечивает риск такого сорта. Но когда люди спорят, они идут на риск, который поднимает их над уровнем непосредственного опыта и ставит их на карту, делая их существенными. И они не люди, пока они не идут на риск того или иного рода. Поэтому аргументация мне действительно представляется конституирующей для тех, кто в ней участвует.

Не-аргументативные формы контроля личность не устанавливают. Вместо этого они обходят ее стороной. Они исходят из предположения, что отсутствует личность, необходимая для того, чтобы вмешаться в их эффективное управление. Команда, подсознательное внушение, гипнотическая сила избегают риска иметь дело с личностью. Лыстец, рекламщик и гипнотизер не только действуют, исходя из того, что в теле собеседника «никого нет дома», но и даже их самих «нет дома». Тот, кто льстит, вместо того чтобы спорить, сам не вполне заслуживает того, чтобы с ним обращались как с личностью, как и тот, кто добивается согласия другого, когда последний теряет бдительность или его внимание обращено в другую сторону. Когда человек склонен использовать не-аргументативные средства контроля, у нас нет никаких угрызений совести по поводу использования не-аргументативных средств против него на том основании, что он не выказывает себя личностью.

Скажем ли мы тогда, что аргументация – это средство избежать необходимости обращаться к насилию? Что когда мы предполагаем, что другой «дома» и спорим с ним, наше поведение является заменой не-аргументативных форм контроля, включая применение силы? Это обычное представление об аргументации. Согласно ему, люди спорят только в силу предварительного соглашения, явного или неявного, о замене поля боя столом

переговоров. Но это хрупкое соглашение может рухнуть в любой момент, и когда это произойдет, иметь преимущество будет тот, кто первым вернется на поле боя. Это циничный взгляд на человеческую природу, поскольку он рассматривает способность человека к аргументации не более чем как продукт преходящего просвещения – неустойчивой победы над определяющими его иррациональными силами – и сам спор он рассматривает не более чем как одно из средств достижения цели. Если спор на самом деле является лишь средством избежать насилия, то мы должны считать наиболее удачным тот спор, который оказывает наибольшее снотворное действие. Если взглянуть более обстоятельно, эта точка зрения прямо противоречит истории войн между людьми. На протяжении всей задокументированной истории в своих конфликтах люди всегда исходили из споров. Каждой войне предшествовал поиск оправдания для военных действий. Чтобы найти примеры насилия, не основанные на аргументации, мы должны обратиться к анналам психопатологии. Это показывает, что обычное человеческое насилие уже предполагает аргументацию. В самом деле, если способность спорить отсутствует с самого начала, как можно достичь какого-либо соглашения, явного или неявного, для того чтобы приостановить военные действия в пользу аргументации?

Подобный общий подход к аргументации вряд ли отдает должное человеческой потребности в риторике, рекламе и пропаганде. Он представляет риторическую технику не более чем как принимаемые спорщиком позы или жесты. Для всякой риторической позы найдется другая, которую можно использовать для противодействия первой, так что полемика между людьми выглядит как последовательность бессмысленных жестов. Они бессмысленны, потому что в них сам спорщик может совершенно отсутствовать. Никакой из черт его личности они не выражают, будучи средствами в его распоряжении. Согласно этому традиционному взгляду на роль аргументации в жизни людей, в ходе всего спора личность спорщика может оставаться вне досягаемости. Нужно только, чтобы спорщик казался приверженным своим собственным аргументам. В самом деле, только глупец будет искренне привержен своим собственным аргументам, потому что для каждого аргумента в действительности найдется равный ему по силе контраргумент. И это тоже циничная интерпретация человеческой природы.

Моя собственная интерпретация не требует от меня отрицать, что для всякого аргумента найдется равный ему по силе контраргумент. Она лишь выводит новое заключение из этой посылки. Вместо того чтобы прийти к выводу, что ни один человек не может быть настолько глуп, чтобы сделаться приверженным своему собственному аргументу, я заключаю, что аргумент – это одна из определяющих черт человеческой ситуации. Существо, не способное спорить или быть адресатом аргументов, просто не было бы человеком. Такому существу, как мы видели, не доставало бы личности. Любой мыслящий спорщик, конечно, знает, что каждому его аргументу может быть противопоставлен контраргумент. Но осуждать всякий спор на основании этого соображения – значит полностью упустить суть спора. Смысл спора не в том, чтобы обеспечить эффективный контроль над другими, как это могло бы быть, если бы существовали какие-либо аргументы, против которых не нашлось бы контраргументов. Он скорее заключается в том, чтобы поставить спорщика в ситуацию риска, где возможны открытый разум и толерантность.

Такова человеческая среда, которую спорщик поддерживает своей горячей приверженностью собственным аргументам. Если бы он не был привержен свои аргументам, они выполняли бы не более чем стратегическую функцию, и вся человеческая среда ужалась бы в игру, в которой открытость разума и толерантность более не были бы возможными.

Спорщик может быть одновременно страстно привержен своим аргументам и знать, что на все его аргументы могут найтись контраргументы. Это возможно потому, что рефлексия по отношению к контраргументам представляет собой мгновенное отделение от среды, в которой живет спорщик. Точно так же мыслитель может освободиться от манер и нравов и объявить любые манеры и нравы в равной мере произвольными. Это утверждение имело бы смысл, если бы когда-либо утверждалось, что все они не являются в равной мере произвольными. Но в отсутствие последнего утверждения первое утверждение упускает из виду тот факт, что манеры и нравы поддерживают человеческую среду почти так же, как ее поддерживает спор.

Я только что рассмотрел, каким образом, согласно общепринятому мнению, существование контраргумента для любого аргумента является доказательством тщетности аргументации. Иногда именно мнимая данность тщетности заставляет тех, кто разделяет эту точку зрения, чувствовать, что для каждого аргумента должен быть контраргумент. История философии – это мнимая данность такого рода: поскольку ни один философ никогда не добивался всеобщего согласия со своей позицией посредством аргументов, из этого следует, что для каждого философского аргумента есть контраргумент. Значит, если всеобщее согласие было бы на самом деле желательно или мнилось бы достижением философствования, то имело бы некоторый смысл озабочиться возможностью философского аргумента, не допускающего контраргумента. Сторонний философии человек приписывает эту цель философии, и есть философы, разделяющие подобное мнение. Но большинство философов не заинтересованы в достижении всеобщего согласия со своими взглядами. Для них замечание о том, что всеобщее согласие никогда не было достигнуто, скорее просто упускает смысл философствования. Суть его состоит не в том, чтобы заставить всех согласиться, а в том, чтобы аргументировать выводы, для которых всеобщее согласие будет неважно. Что же это за выводы?

Очевидно, их не могут интересовать факты. В широком смысле в действительности их интересуют ценности. Философские аргументы могут иметь дело с такими ценностями, как знание и мораль. Ценности существуют, потому что они позволяют человеку выйти за пределы горизонтов непосредственного опыта и, следовательно, жить в этом мире. Другие философские аргументы обращаются к иным способам выйти за пределы непосредственного. Если именно аргумент *sans phrase*<sup>1</sup> в первую очередь открывает нам этот мир, то философский аргумент имеет дело с плодами аргумента *sans phrase*. Аргумент *sans phrase* вполне может быть направлен на обеспечение всеобщего согласия. Он может это сделать, потому что всеобщее согласие – это одна из возможностей этого мира, которую аргумент открывает. Мы можем сбежать из непосредственного опыта во всеобщее согласие точно так же, как мы можем сбежать из него в знание или мораль. Но философский аргумент – это не бегство от

---

<sup>1</sup> *Sans phrase* – (фр.) без лишних слов, без исключения, без ограничений, избегая многословия.

непосредственного опыта. Это всего лишь попытка расширить и консолидировать тот мир, в который был совершен побег. Таким образом, философский аргумент может исследовать понятие всеобщего согласия, а также понятия знания, морали и т.д. Но всеобщее согласие по поводу результатов этого расширения и консолидации, достигнутых философией, не имеет к ним отношения.

То, что я пытаюсь сказать, можно выразить более категорично. Я уже говорил, что аргумент раскрывает личность путем противопоставления ее риску. Структуру рисков, с которыми сталкивается человек спорящий или слушающий аргументы, проясняет философия. Она выражает мир людей и вещей. Философия рассказывает личности, кто эта личность есть и где она находится. Таким образом, можно сказать, что философия служит возникающей личности, внося свой вклад в ее моральный дух. Тогда философские аргументы выполняют скорее моральную, чем информационную функцию. Мы просто понимаем их неправильно, если ожидаем всеобщего согласия относительно их выводов. Философская аргументация будет продолжаться с неослабевающей силой до тех пор, пока существуют личности, столкнувшиеся с миром, в котором они должны занять определенную позицию.

Мой вывод состоит в том, что ни существование контраргумента для каждого аргумента, ни мнимая тщетность философских споров, если их правильно понимать, не составляют основания для того, чтобы принять циничный взгляд на аргументативную природу человека. На самом деле, без этой природы он не мог бы быть человеком.

### Литература

1. Алексеев А.П. Аргументация. Познание. Общение. М. : Изд-во МГУ, 1991.
2. Лейн А.А. Основы теории аргументации. М. : Владос, 1997.
3. Лисанюк Е.Н. Аргументация и убеждение. СПб. : Наука, 2015.
4. Перельман Х., Ольбрехтс-Тытека Л. Из книги «Новая риторика: трактат об аргументации» // Язык и моделирование социального взаимодействия. М. : Прогресс, 1987. С. 207–264.
5. Perelman Ch., Olbrechts-Tyteca L. The new rhetoric: A treatise on argumentation. (orig. publ. 1959) / eds. P. Bizzell, B. Herzberg. New York : Bedford Books, 2001.
6. Dung P.M. On the acceptability of arguments and its fundamental role in nonmonotonic reasoning, logic programming, and n-person games // Artificial Intelligence. 1995. № 77. P. 321–357.

**Elena N. Lisanyuk**, Saint Petersburg State University (Saint Petersburg, Russian Federation).

E-mail: e.lisanuk@spbu.ru

**Nina V. Perova**, Saint Petersburg State University (Saint Petersburg, Russian Federation).

E-mail: nino4kaperova@gmail.com

*Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Filosofiya. Sotsiologiya. Politologiya – Tomsk State University Journal of Philosophy, Sociology and Political Science. 2021. 59. pp. 278–289.*

DOI: 10.17223/1998863X/59/25

### ARGUMENTATION AND RISK

**Keywords:** argumentation; risk; dispute; counterargument; Huger William Johnstone; Chaïm Perelman; argumentation logic; new rhetoric.

The work is supported by the Russian Science Foundation, Project No. 20-18-00158.

We translated an article by H. W. Johnstone (1920–2000), an American researcher, who influenced the development of the theory of argumentation in Russia. According to Johnstone, the purpose of argumentation is to maintain tension and risk as necessary conditions for a dispute where people go beyond the limits of their immediate experience and assert themselves as rational individuals, consciously exposing themselves to the risks of failing to defend their views. The

relevance of Johnstone's ideas is connected with the contemporary development of argumentation logic with its key relation of the attack of one argument by another instead of the support of the thesis by arguments, interpreted in argumentation logic as a rejection of the attack.

### References

1. Alekseev, A.P. (1991) *Argumentatsiya. Poznanie. Obschchenie* [Argumentation, Cognition, Communication]. Moscow: Moscow State University.
2. Ivin, A.A. (1997) *Osnovy teorii argumentatsii* [Fundamentals of the theory of argumentation]. Moscow: Vldos.
3. Lisanyuk, E.N. (2015) *Argumentatsiya i ubezhdenie* [Argumentation and persuasion]. St. Petersburg: Nauka.
4. Perelman, Ch. & Olbrechts-Tyteca, L. (1987) Iz knigi "Novaya ritorika: traktat ob argumentatsii" [Abridged from the book "The new rhetoric. A treatise on argumentation"]. In: Sergeeva, V.M. & Parshina, P.B. *Yazyk i modelirovanie sotsial'nogo vzaimodeystviya* [Language and modelling of the social interaction]. Moscow: Progress.
5. Perelman, Ch. & Olbrechts-Tyteca, L. (2001) *The new rhetoric: A treatise on argumentation*. New York: Bedford Books.
6. Dung, P.M. (1995) On the acceptability of arguments and its fundamental role in nonmonotonic reasoning, logic programming, and n-person games. *Artificial Intelligence*. 77. pp. 321–357. DOI: 10.1016/0004-3702(94)00041-X