

## АРГУМЕНТ *AD HOMINEM* С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЛОГИКИ\*

**Е. Н. Лисанюк**

Аргумент *ad hominem* (к человеку) как особый вид довода в дискуссии в последние полвека пользуется неизменной популярностью и как предмет научного исследования, и как эффективный, хотя и небезупречный прием убеждения. Суть аргумента «к человеку» (далее — *AdH*) состоит в дискредитации личности участника диалога; ошибочным такой аргумент признается вследствие того, что личность или обстоятельства участника диалога и центральный вопрос диалога часто не связаны между собой вопреки требованиям правил доказательства и аргументации.

Существует несколько разновидностей «аргумента к человеку»<sup>1</sup>:

I. Обличающий (обвинительный, или абьюзивный) — «Суду известно, что свидетель — сам мошенник, стоит ли доверять словам мошенника!».

II. Обстоятельный — «Не стоит удивляться тому, что уважаемый губернатор настаивает на увеличении налога на продажу автомобилей. Инициировав за последние несколько лет строительство ряда автомобильных заводов, губернатор пытается заранее обеспечить рост налоговых поступлений от продажи их продукции».

III. «Отравление колодца» — «Невозможно почувствовать всю глубину страданий безнадежно больного и умирающего человека, поэтому и осуждать его решение покончить с собой нельзя».

IV. «Ты тоже» — «Мое предложение, чтобы студенты за небольшую плату приобретали решения домашних задач по моему курсу, ты считаешь непедагогичным, а сам берешь с них деньги за дополнительные занятия».

(I) и (II) считаются основными видами *AdH*<sup>2</sup>. (III) — (IV) — разновидности (I) и (II): *AdH* «отравление колодца» и «ты тоже» могут быть интерпретированы как обстоятельный и обличающий *AdH*, как в этих примерах имеет место соответственно.

Общая неформальная схема *AdH* такова<sup>3</sup>:

---

\* Исследование поддержано РФНФ, проект 08-03-00552а

<sup>1</sup> Использованы материалы Интернет-ресурсов: <http://philosophy.lander.edu/logic/person.html>, <http://www.fallacyfiles.org/adhomine.html>.

<sup>2</sup> Наиболее полная классификация видов *AdH* и подробное их рассмотрение см.: Уолтон Д. Аргументы «ad hominem». М., 2002 (далее — Уолтон, 2002, с. 15–60).

<sup>3</sup> I — информация *AdH*.

(C1) Участник диалога N высказывает аргумент  $A_i$  в поддержку тезиса  $T_i$ .

(C2) Участник диалога N не заслуживает доверия, в силу I.

---

(C3) Аргумент  $A_i$  участника диалога N не заслуживает доверия.

*AdH* (I) основан непосредственно на недоверии к говорящему (мошеннику), нелегитимным данный случай может быть признан вследствие того, что связь между личностью говорящего и содержанием его высказываний не является необходимой.

*AdH* (II) основан на подрыве доверия из-за заинтересованности говорящего (губернатора), предвзятость последнего в обсуждаемом вопросе может повлиять на оценку аргумента другими участниками дискуссии; вместе с тем заинтересованность говорящего может быть признана уместной в зависимости от обсуждаемого вопроса или типа обсуждения.

*AdH* (III) основан на отрицании компетентности говорящего (не болен и не умирает) в отношении обсуждаемого тезиса. Неприемлемость рассуждения III состоит в том, что необходимой связи между личностью рассуждающего об эвтаназии и самой проблемой эвтаназии нет.

В *AdH* (IV) через неприятие одного положения дел (оплачивать готовые домашние задания) проponent пытается обосновать другое, тоже сомнительное.

Как увидим далее, III и IV — недопустимые случаи использования *AdH*, I и II — спорные, требующие более полного контекста для оценки. Оценка приемлемости использования *AdH* в каждом конкретном случае зависит от наличия связи между обсуждаемым положением и данным использованием *AdH*, его разновидности и типа диалога.

К *AdH* в современных исследованиях имеется два подхода. Первый — стандартный, второй — прагматический. Согласно первому, такой аргумент есть «атака на личность» и представляет собой нелегитимный прием и поэтому является ошибкой аргументации. При этом считается, что *AdH* — ошибка внелогического характера, связанная с содержательными характеристиками тезиса и аргументов в диалоге. В учебниках по логике, риторике и аргументации такая ошибка признается разновидностью ошибки «подмена тезиса», заключающейся в нарушении требования релевантности аргументов<sup>4</sup>. Преимущество такого подхода — простота использования на практике: любые персональные апелляции объявляются не связанными с предметом обсуждения и на этом основании признаются неприемлемыми. Недостаток стандартного подхода состоит в том, что вместе с очевидными ошибочными аргументами отбрасываются и вполне приемлемые, а критериев, чтобы отличить первые от вторых, в стандартном подходе нет. Прагматический подход был впервые предложен Ч. Хэмблином, в настоящее время наиболее активно разрабатывается в трудах канадского ученого Д. Уолтона, последний предложил ряд подходов к анализу *AdH* и способов проверки таких аргументов. В отличие от стандартного — квазилогического подхода — в прагматическом подходе считается, что *AdH* в диалоге не всегда недопустим; в зависимости от типа диалога и стратегий его участников такие аргументы могут быть вполне приемлемыми.

---

<sup>4</sup> См., напр.: Ивлев Ю.В. Логика. М., 1998. С. 212; Copi I. M., Cohen C. Introduction to Logic. New York; London, 1990. С. 97–100.

В этой статье я намереваюсь показать, что во многих случаях *AdH* вполне соответствует логическим критериям приемлемости аргументов в диалоге. Логически обоснованные способы использования *AdH* в качестве ходов в игре-диалоге означают, что такой ход может быть успешно и эффективно обоснован в процессе диалога. Для того, чтобы выявить абсолютную неприемлемость *AdH* в конкретном диалоге, я воспользуюсь логическими правилами рассуждений, а в качестве процедуры проверки обоснованности употребления *AdH* предлагаю универсализацию — логико-прагматическую методику обсуждения допустимости данного *AdH*.

В работе я планирую использовать следующие базовые понятия и соглашения об их употреблении. Центральное понятие моей статьи — диалог, речевое взаимодействие двух и более партнеров по поводу некоторого высказывания, остающегося неизменным на протяжении данного взаимодействия. Высказывание, обсуждаемое в диалоге, условимся называть тезисом диалога или просто тезисом. Участник, инициировавший обсуждение тезиса в данном диалоге, — это проponent, участник, оспаривающий точку зрения проponentа или сомневающий в ней, — оппонент. Аргументы, выдвигаемые проponentом в поддержку своей точки зрения, а также аргументы оппонента против нее будем называть ходами диалога. Позиция, или стадия диалога, — это некоторое положение в процессе диалога, полученное из первоначальной позиции (несовпадения точек зрения в отношении тезиса) путем выдвижения участниками своих аргументов; позиция диалога состоит из позиций его участников, т. е. суммы произведенных ими ходов. Совокупность ходов, совершенных участником в диалоге, включающая его точку зрения в отношении тезиса, является корпусом его обязательств в данном диалоге, в том смысле, что, выдвигая тот или иной аргумент в качестве хода в диалоге, он принимает на себя обязательство отстаивать каждый из них, если это необходимо. Цели и правила диалога, принятые участниками, а также задачи каждого из участников в нем вместе с корпусом выдвинутых аргументов составляют общий комплекс обязательств данного диалога. Как видим, корпус обязательств каждого их участников диалога входит в общий комплекс обязательств данного диалога, однако последний не равняется сумме обязательств всех участников, потому что включает в себя цели и правила диалога в целом, а также особенности первоначального разногласия в отношении тезиса. Мне потребуется понятие дискурса, которое в широком смысле означает «способ общения и понимания окружающего мира (или какого-то аспекта мира)»<sup>5</sup>, основанный на тематическом, структурном или понятийном единстве; дискурс диалога означает далее его тематическую определенность плюс комплекс обязательств диалога.

Пересмотр принципов построения стандартной классификации ошибок, предпринятый Ч. Хэмблином<sup>6</sup>, оказал громадное влияние на последующие исследования в данной области. Хэмблин предложил новую модель диалога, высказав идею о том, что помимо логических существуют другие виды правил, не связанные с логикой, нарушение которых тоже влечет ошибки, но иного характера, нежели логические. Достоинство прагматического подхода — отказ от заведомой ошибочности *AdH* и признание допустимости таких аргументов в зависимости от конкретной ситуации в диалоге.

<sup>5</sup> Филипс Л., Йоргенсен М. В. Дискурс-анализ. Теория и метод. Харьков, 2004. С. 15.

<sup>6</sup> Hamblin C. Fallacies. London, 1970.

В статье, посвященной истории *AdH* начиная с античных времен и до XVII в., голландский ученый Г. Накельманс выделяет две возможных интерпретации этого аргумента: *ad hominem* и *ad personam*. Первый, в отличие от современного понимания, есть стратегия в диалоге, когда на основе ходов, сделанных в диалоге одним из участников, его визави по правилам рассуждений получает выводы, несовместимые с первоначальной позицией. Особенность такого понимания *AdH* состоит в том, что такой способ обоснования является вполне приемлемым в диалоге и производится по заранее установленным правилам, однако не может считаться доказательством в силу того, что начальные положения — совершенные одним из участников ходы или выдвинутые аргументы — могут быть приняты в контексте данного диалога как истинные, будучи проблематическими на самом деле<sup>7</sup>. Такое понимание *AdH*, считает Накельманс, берет свое начало в трудах Аристотеля, а в научный обиход было введено Дж.Локком. Вторая интерпретация, близкая к современной «атаке на личность», гораздо моложе, первое упоминание о ней встречается в трактате «Об изобретении диалектики» известного мыслителя эпохи Возрождения Р. Агриколы.

Выделим два существенных аспекта исторического развития *AdH*. Во-первых, независимо от того, понимается ли *AdH* как выведение следствий из позиции одного из участников диалога, или как дискредитация аргументов одной из сторон на основании личностных характеристик или персональных обстоятельств последней, в любом случае такой аргумент есть выход за рамки обсуждаемого в диалоге. Значит, в обеих интерпретациях, *ad hominem* и *ad personam*, имевших место на протяжении от античности до XVII в., *AdH* есть апелляция к чему-то за пределами первоначального поля дискурса диалога. Во-вторых, представляется, что интерпретация *ad hominem* не всегда означает апелляцию вовне дискурса диалога, особенно в критической (аргументативной) дискуссии — разновидности диалога, целью которого является убеждение. Задача такого аргумента — показать непоследовательность позиции противника путем выведения противоречия из высказываний, принятых им ранее в диалоге, или, наоборот, выведения положений, предложенных другой стороной. В критической дискуссии такая стратегия аргументации не кажется ошибочной или нарушающей требование релевантности аргументов. Если аргумент — заключение, полученное в результате реализации этой стратегии по заранее установленным (логическим) правилам, достаточно обоснован, это означает, что участник, избравший ее, свою задачу в диалоге выполнил, либо показав несостоятельность позиции своего визави, либо продемонстрировав, что позиция последнего совпадает с его собственной.

С другой стороны, такая стратегия так или иначе является изменением в дискурсе диалога, потому что позиции одного из участников, на которых она основывается, связаны с тезисом диалога опосредованно, а не напрямую. Значит, если принять, что интерпретация *ad hominem* есть допустимый способ аргументации и соответственно такой аргумент не выходит за пределы дискурса диалога, то получается, что принцип релевантности аргументов тезису диалога соблюдается благодаря правилу квазитранзитивности: следует считать релевантным (удовлетворяющим правилу релевантности)

---

<sup>7</sup> *Nuchelmans G. On the Fourfold Root of Argumentum ad Hominem / Eds. E. C. W. Krabbe et al. // Empirical Logic and Public Debate: Essays in Honor of Else M. Barth Amsterdam; Atlanta, 1993. P. 37–48, 43 (Ser. Poznan Studies in the Philosophy of the Sciences and the Humanities. Vol. 35).*

такой аргумент (ход) в диалоге, относительно которого известно, что он релевантен тезису или одной из позиций диалога<sup>8</sup>. Согласно этому правилу, смещение (апелляция) в дискурсе аргументативного диалога от тезиса к любой из позиций этого же диалога является релевантным, за исключением тех случаев, когда позиция не принадлежит этому диалогу. Такая апелляция в аргументативном диалоге, указывая на одну из его стадий, тем самым относится к комплексу обязательств диалога и поэтому соответствует его правилам и представляется приемлемым ходом.

Ф. ван Еемеерен и Р.Гроотендорст выделяют три этапа в развитии исследований: дохэмблиновский, стандартный (классический) хэмблиновский и постхэмблиновский период<sup>9</sup>. В заслугу Хэмблину голландские ученые ставят две идеи. Во-первых, выделение *AdH* и остальных так называемых *ad* (ошибочных) аргументов<sup>10</sup> в особую группу по принципу правила релевантности, которое они нарушают. Во-вторых, гипотеза о систематическом критерии неприемлемости *ad* аргументов и *AdH* включительно, т. е. такой, который повторялся бы во всех случаях, когда такого рода аргумент считается недопустимым ходом<sup>11</sup>. Во многом благодаря тому, что определения релевантности было предложено искать вне содержательных, институциональных и риторических аспектов диалогов, дальнейшее развитие в послехэмблиновском периоде получили прагматические и прагматодialeктические теории.

Каждая из трех независимых дисциплин, формирующих теорию аргументации, — логика, риторика и прагматика — имеет свои методы рассмотрения *AdH*. Точка зрения логики относится к стандартной трактовке этого аргумента; согласно ей, *AdH* — это ошибка релевантности, когда вместо обсуждения тезиса диалога одна сторона начинает обсуждать позицию другой стороны или личность участника, совершая тем самым ошибку подмены тезиса или предвосхищения основания. Обе эти ошибки считаются нарушениями правил демонстрации.

Важную роль в риторическом анализе диалога играет понятие поля дискурса — совокупности взглядов участников диалога, их личного опыта, общей фоновой информации. Тезис диалога может быть напрямую не связан с полем его дискурса, однако как минимум часть аргументов сторон содержательно вытекает из него. Согласно правилам риторики, оратор, нацеленный на успех своей речи, должен создать в ней особое поле дискурса, которое объединяло бы базовые элементы поля

<sup>8</sup> Релевантность здесь понимается как в прагматике, в духе соответствующего правила Грайсова постулата коммуникации. См.: *Грайс Г. П. Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. XVI / Общ. ред. Е. В. Падучевой. М., 1985. С. 218–237.* — Поскольку отношение релевантности между аргументами не было строго определено формально, и проверить, действительно ли это отношение затруднительно, будем называть данное правило «похожим на правило транзитивности», или квазитранзитивным.

<sup>9</sup> *Eemeren F. van, Grootendorst R. The history of argumentum ad hominem since the seventeenth century / Eds. E. C. W. Krabbe et al. // Empirical Logic and Public Debate: Essays in Honor of Else M. Barth. Amsterdam; Atlanta, 1993. P. 50.*

<sup>10</sup> Кроме *AdH* к *ad* аргументам относятся другие апеллирующие аргументы: *ad baculum* (к палке), *ad verecundiam* (к скромности), *ad misericordiam* (к жалости), *ad ignorantiam* (к незнанию).

<sup>11</sup> *Hamblin C. Fallacies. С. 254.*

дискурса аудитории и его собственные хотя бы отчасти<sup>12</sup>. Конструируя общее поле дискурса в своей речи, умелый оратор учитывает ожидания своей аудитории, тем самым формируя почву для того, чтобы адекватно реагировать на них и получить одобрение слушателей. Риторическое понятие поля дискурса нашло отражение в прагматике — в концепции корпуса обязательств.

С точки зрения риторики *ad* аргументы, и *AdH* в том числе, — это апелляции внутри поля дискурса диалога. Такая апелляция признается успешной за исключением тех случаев, когда выходит за рамки поля дискурса диалога в целом, спорные случаи имеют место, если апелляция выходит за рамки дискурса диалога, но относится к полю дискурса одной из сторон. Ясно, что только попадание в поле дискурса диалога в целом делает апелляцию безупречной. Инструментов анализа спорных случаев в риторике, как и в логике, не выработано.

Прагматическая версия определения риторически успешной апелляции такова: некоторые аргументы участника диалога могут казаться отклонением от тезиса, и они останутся таковыми и будут считаться неуспешными ходами, если только участник, выдвинувший спорный аргумент, не покажет посредством конечного количества успешных ходов, что этот аргумент принадлежит корпусу обязательств диалога.

В рамках прагматического подхода к *ad* аргументам была проведена дистинкция между логическими и прагматическими правилами диалога. Так, аргумент (ход) диалога считается логически приемлемым, если он соответствует одному из правил логики, в противном случае аргумент недопустим, спорных случаев с точки зрения логики не бывает.

Аппарат прагматики позволяет разграничить допустимые и недопустимые случаи использования *ad* аргументов. Для этого имеются следующие понятия: прагматической роли (совокупность функций, целей и задач участника в диалоге), предложенное Е. Барт<sup>13</sup>, а также успешности (соответствия правилам игры), эффективности (принадлежности выигрышной стратегии), заимствованные из теории игр<sup>14</sup> и др. Особенно важно, что в прагматике рассматривается взаимодействие как минимум двух человек, тогда как классическая логика интересуется только переходом от посылок к заключению, логическая обоснованность которого исследуется вне связи с тем, кто строит это умозаключение и на какой именно стадии диалога.

Под выигрышной стратегией в прагматике понимается последовательность успешных ходов, формирующая маршрут от начальной стадии к конечной. Конечная стадия диалога — одна из основных его характеристик, отражающая его цель и задачи участников диалога.

Прагматическая роль участника диалога — это его функция в данном диалоге, зависящая от целей диалога, изначальной ситуации и задач, поставленных участниками в диалоге. Прагматическая роль будет разной для разных типов диалогов, например,

<sup>12</sup> См.: Волков А. А. Виды риторических аргументов. 22 октября 2006 г.: [http://genhis.philol.msu.ru/article\\_41.shtml](http://genhis.philol.msu.ru/article_41.shtml); Волков А. А. Основы риторики. М., 2003. С. 122.

<sup>13</sup> Barth E. M. A Framework for Intersubjective Accountability: Dialogical Logic // *Studies in Logic and Practical Reasoning*. Vol. 1. Handbook of the Argument and Inference. The Turn Towards the Practical / Eds. D. Gabbay et al. Amsterdam, 2002. P. 236 и далее.

<sup>14</sup> Оуэн Г. Теория игр. М., 2004. С. 29.

в классификации Д. Уолтона и Е. Краббе<sup>15</sup>. В критической дискуссии, полагают Ф. ван Еемерен и Р. Гроотендорст, возможны только две роли, определяемые по отношению к точке зрения на тезис диалога и по обязательствам отстаивать ее: протагониста и антагониста<sup>16</sup>. Целью критической дискуссии является разрешение несогласия сторон в отношении тезиса. Протагонист, инициируя дискуссию, высказывает положительную или отрицательную точку зрения по отношению к тезису дискуссии и намерен убеждать антагониста в своей правоте, на нем лежит обязательство защищать свою точку зрения в дискуссии посредством выдвижения аргументов. Антагонист не согласен с точкой зрения протагониста и может либо сомневаться в том, что протагонист прав, либо выступить с противоположной точкой зрения на тезис. В первом случае он не обязан отстаивать свое мнение и не несет бремени доказательства, а во втором — должен защищать свою точку зрения в противовес протагонисту.

Основные правила дискуссий, в том числе и критических, — это логические и прагматические. Логические правила неизменны для всех видов диалогов. Прагматические правила бывают двух типов: часть из них тоже одинакова для всех типов диалогов, например, подготовительные условия, или правила ответственности<sup>17</sup>, а часть — специфична для каждого типа, причем именно эта специфическая часть прагматических правил и определяет сам тип диалога.

Сформулируем требования к универсализации — процедуре проверки приемлемости *AdH*. Универсализовать *AdH* в диалоге означает предложить последовательность ходов диалога (стратегию), начинающуюся со стадии диалога, предшествующей использованному *AdH*, и оканчивающуюся, в зависимости от типа диалога, тезисом, обсуждаемым в данном диалоге, или аргументом позиции одной из сторон. Универсализация должна быть применима только к тем случаям употребления *AdH*, которые не являются абсолютно неуниверсализуемыми. Значит, критерий (1) — наличие методики проверки неуниверсализуемости. Критерии (2) — (3) отвечают за соответствие прагматическим требованиям. Согласно (2) универсализация зависит от типа диалога, в контексте которого использовали данный *AdH*, но не связана с его содержанием. Универсализация проходит на метауровне диалога, поэтому в качестве совокупности операций одинакова для любых диалогов согласно (3). Эта процедура, согласно (4), отвечает логическим и процессуальным правилам проведения аргументативных дискуссий, потому что осуществляется именно в ходе такой дискуссии.

Логические правила настаивают, что аргументация должна быть непротиворечивой, и это требование относится ко всем типам диалогов. Значит, оно останется таковым для универсализации *AdH*. Суть данного требования состоит в том, что аргументы и тезис, а также точка зрения одной из сторон не должны противоречить друг другу. Назовем это правило минимальным негативным: минимальным, поскольку оно

<sup>15</sup> Walton D. N., Krabbe E. C. W. Commitment in Dialogue: Basic Concepts of Interpersonal Reasoning. New York, 1995. P. 66. — Сокращенный и модифицированный вариант классификации см. в приложении к статье.

<sup>16</sup> Eemeren F. van, Grootendorst R. A Systematic Theory of Argumentation. Cambridge, 2004. P. 141.

<sup>17</sup> Еемере Франс Х. ван, Гроотендорст Р. Речевые акты в аргументативных дискуссиях. СПб., 1994. С. 86.

является необходимым условием приемлемости аргументов, негативным — в силу его формулировки. Прагматическая версия этого правила предписывает выдвигать такие аргументы, которые, взятые в совокупности, представляли бы описание возможного и непротиворечивого положения дел. Например, участник диалога рассуждает прагматически противоречиво, если говорит, что фильмы Э.Кустурицы — несусветная чушь, однако он не видел ни одного из них. Прагматическое противоречие таково, что при определенных условиях его можно исправить — достроить до возможного положения дел. Незадачливый киновед мог бы сослаться на рассказы друзей, знакомых с творчеством этого режиссера, или публикации в прессе. Логическое противоречие — окончательный приговор неудачной аргументации, оно означает, что никакие дополнительные аргументы не сделают ее приемлемой.

Ходы диалога, направленные на исправление аргументации, кажущейся неприемлемой, суть немонотонная процедура, потому что они представляют попытку при помощи новых доводов обосновать успешность и эффективность ходов, совершенных ранее и казавшихся неуспешными.

Минимальное негативное правило, как и все логические правила, равным образом действует в других типах диалогов, например, в информационной дискуссии или переговорах. Эти диалоги отличаются от аргументативной дискуссии прагматическими ролями участников. Ключевым моментом прагматической роли участника аргументативной дискуссии является обоснование или опровержение точки зрения в отношении тезиса, что означает, что все доводы, используемые им для этого, должны быть релевантны тезису. Аргумент, релевантный одной из стадий диалога или одной из позиций его участников, признается релевантным тезису на основании правила квазитранзитивности. Аналогичным образом данные правила действуют в информационной дискуссии.

В отличие от этого в переговорах и в эристическом диалоге аргумент должен быть релевантен не тезису диалога, но прежде всего корпусу обязательств стороны, выдвинувшей его. Существенно ли такое различие, если имеется правило квазитранзитивности? Оно несущественно с логической точки зрения, однако важно с прагматической, потому что связано с тем, каким образом выстраивают свои стратегии участники диалога, а стратегия каждого из них в диалоге есть реализация своей прагматической роли.

Прагматическую роль и личность участника диалога необходимо различать<sup>18</sup>. Ясно, что выполнение роли пропонента или оппонента в диалоге производно от физического существования человека и его персональных качеств. Стратегии, избираемые участниками диалогов для решения собственных задач, отражают прагматические роли друг друга. Так, в эристическом диалоге стратегия одной из сторон выиграть данный спор, реализуя соответствующую прагматическую роль, ориентируется на симметричную стратегию и роль другой стороны, также нацеленной на выигрыш. При этом в стратегии личности участников могут учитываться лишь опосредованно — в той мере, в какой это отвечает их целям и задачам в данном диалоге. Участник диалога, использующий *AdH*, тем самым отклоняется от избранной первоначально стратегии и выходит за рамки своей прагматической роли, апеллируя к персональным обстоятельствам

<sup>18</sup> Barth E. M. A Framework for Intersubjective Accountability... P. 241.



или личности противной стороны вместо того, чтобы атаковать ее позицию как часть избранной ею стратегии и прагматической роли.

Центральным аспектом анализа *AdH* является его релевантность. Показать, что *AdH* в данном случае релевантен, означает, что это все-таки был приемлемый аргумент. Участник, употребивший *AdH*, т. е. отклонившийся, как видится его оппоненту, от своей первоначальной стратегии, тем самым взял на себя новое обязательство обосновать, если потребуются, что совершенный им ход принадлежит либо его первоначальной стратегии, либо другой выигрышной стратегии, включающей все проделанные им ходы и данный ход *AdH*. Это новое обязательство означает, что когда другой участник поставит под сомнение релевантность совершенного *AdH*, использовавший его начинает новый диалог, тезис которого приблизительно таков:

(T') (I) релевантна тезису T диалога D (позиции P диалога D).

В этом новом диалоге участник, сделавший в предыдущем диалоге ход *AdH*, выступает проponentом (протагонистом) и высказывает положительную точку зрения в отношении T'. Другой участник, поскольку в первом диалоге он поставил под вопрос релевантность *AdH*, тем самым согласился участвовать в новом диалоге, где он будет оппонентом (антагонистом). Он может занять пассивную позицию, высказывая лишь сомнение в отношении T', или активную — негативную точку зрения на T'. Во втором он принимает обязательство отстаивать свою точку зрения в новом диалоге.

Новый диалог с тезисом T' — это всегда аргументативная дискуссия, независимо от того, к какому типу относился первый диалог, потому что цель второго диалога — разрешение несогласия сторон по вопросу о T'. Посредством нового диалога кажущийся ошибочным ход *AdH* может быть представлен как приемлемый, если протагонисту удастся доказать свою точку зрения в новом диалоге. В противном случае *AdH* будет признан ошибкой, а совершивший его, в зависимости от корпуса обязательств первоначального диалога, либо проиграет его, либо должен будет избрать новую стратегию, исключаящую данный *AdH*.

Согласно минимальному негативному правилу, невозможно универсализовать *AdH*, если I противоречит тезису или аргументам, ранее выдвинутым или принятым стороной, использовавшей этот *AdH*. Количество диалогов — попыток универсализации — есть предмет соглашения сторон первого диалога.

Процедура универсализации *AdH* — это прослеживание всей цепи аргументов от данного *AdH* до тезиса диалога или позиции одной из сторон. В исследовательской литературе имеются два предложения, так или иначе связанные с прослеживанием цепи аргументов в целях выяснения релевантности *AdH*. В прагматическом подходе Ф. ван Емерена и Р. Гротендорста аргумент признается релевантным, если он соответствует базовым правилам для речевого взаимодействия данного типа. Проверка релевантности носит гипотетический характер. Участник критической дискуссии, употребивший *AdH*, должен обосновать релевантность этого аргумента тезису, если его визави усомнился в том, что этот аргумент отвечает Грайсову принципу коммуникации. На данной стадии первый участник должен показать, как он мог бы защищать свою точку зрения таким образом, чтобы использованный им *AdH* выглядел несомненно релевантным и в глазах другой стороны<sup>19</sup>.

<sup>19</sup> Eemeren F. van, Grootendorst R. A Systematic Theory of Argumentation. P. 92.

Д. Уолтон считает такой подход нормативным или оценочным<sup>20</sup> и предлагает отслеживать цепь аргументов, уделяя особое внимание типу диалога и специфике его процесса. Релевантный аргумент должен отвечать прагматическим правилам коммуникации и быть речевым актом, соответствующим типу речевых актов для данной стадии диалога. Отслеживание цепи аргументов осуществляется либо вперед — вплоть до вывода, который планируется обосновать, или назад, от вывода к спорному аргументу<sup>21</sup>. Оба пути активно используются в проектах по искусственному интеллекту, замечает Уолтон.

В отличие от описанных методик универсализация — более строгая процедура. Универсализовать *AdH* означает придать методике Уолтона формально-прагматический характер при помощи понятия прагматической роли. Универсализация успешна, если все ходы нового диалога отвечают правилам первоначального, и эффективна, если они принадлежат единой выигрышной стратегии, включающей все ходы, сделанные до данного *AdH*, и все ходы нового диалога.

Второй диалог может стартовать с двумя вариантами тезиса. Если первоначальный диалог был аргументативной или информационной дискуссией, во втором диалоге необходимо обосновывать релевантность I по отношению к тезису. Если спорный *AdH* был использован в переговорах или эристическом диалоге, нужно показать релевантность I корпусу обязательств участника, употребившего этот *AdH*.

Пусть имеется диалог-переговоры G, X, один из участников, совершает *AdH*, а другой, Y, требует обосновать, что этот ход успешен. На этой стадии G участники начинают новый диалог G', аргументативную дискуссию с тезисом, аналогичным T'<sup>22</sup>. В этой дискуссии, вне зависимости от своих прагматических ролей в G, X — пропонент, а Y — оппонент. Если в ходе G' удастся обосновать положительную точку зрения в отношении тезиса, то X и Y продолжат диалог G ровно на той стадии, где он был прерван: Y должен будет предложить ход, ответный на ход X, признанный при помощи G' успешным и эффективным *AdH*.

Предложенная процедура универсализации отвечает сформулированным выше требованиям (1) — (4). Минимальное негативное правило обеспечивает критерий систематической неприемлемости, не связанный с содержательными аспектами диалога, и поэтому отвечает (1). Решение о приемлемости *AdH* принимается на основании результата второго диалога, т. е. на метауровне, а не в ходе первоначального диалога, как требует (3). Вопрос о допустимости этого *AdH* в данном диалоге рассматривается в контексте типа диалога, где был использован спорный аргумент, и касается только тезиса или позиций сторон первого диалога, не затрагивая сам ход обсуждения в нем по существу, в соответствии с (2). Второй диалог — аргументативная дискуссия, поэтому процедурно он задан правилами для дискуссий этого типа, невыполнение которых автоматически влечет неуспешность универсализации согласно (4).

Процедура универсализации сохраняет апеллирующий характер хода *AdH* в смысле риторики благодаря понятию стратегии. Понимание универсализации как выигрыш-

<sup>20</sup> Walton D. *Relevance in Argumentation*. Mahwah (NJ); London, 2004. P. 169.

<sup>21</sup> Ibid. P. 177–178.

<sup>22</sup> G — переговоры, значит, для X достаточно будет предложить стратегию, начинающуюся с этого *AdH* и оканчивающуюся одной из позиций X.

ной стратегии делает возможным оценивать аргументы, прослеживая в новом диалоге их цепи в любом направлении, что обычно люди и проделывают в реальных дискуссиях. Понятно, что раз речь идет о том, что аргумент может подвергнуться переоценке в ходе диалога, то такая процедура является немонотонной с логической точки зрения, поэтому минимальное негативное правило выполняет функцию предела такой переоценки.

Таблица

Тип диалога	Подтип	Цель диалога	Роль участника	Критерий
Научная дискуссия	Формальное доказательство, решение задачи	Доказательство	Доказать теорему	Логические правила доказательства
Критическая дискуссия	Ученый диспут Формальная дискуссия	Разрешение разногласий	Убеждение другого	Релевантность тезису
Переговоры	Торговля, сделка	Сделка	Достичь выгодных условий в компромиссе	Релевантность позициям сторон
Эристика	Эристическая дискуссия, ссора, спор	Ссора, спор	Одержать победу	Релевантность позиции хотя бы одной стороны