Лисанюк Елена Николаевна. Логико-когнитивная теория аргументации: диссертация ... доктора Философских наук: 09.00.07 / Лисанюк Елена Николаевна;[Место защиты: Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова], 2016

Санкт-Петербургский государственный университет

На правах рукописи

Лисанюк Елена Николаевна

Логико-когнитивная теория аргументации

09.00.07 - логика

Диссертация на соискание ученой степени доктора философских наук

Научный консультант Доктор философских наук, доцент И.Б.Микиртумов

Санкт-Петербург 2015

Введение. 4

1. Общая характеристика исследования 4

2. Рождается ли в споре истина, или аргументативный инструментализм vs

аргументативный оптимизм 16

3. Благодарности 28

Глава 1. Аргументация: определение, виды и ключевые понятия 30

1.1. Аргументация и конфликт 30

1.2. Определение, предмет и объект аргументации 34

1.3. Состоятельность и убедительность позиции агента аргументативного спора 49

1.4. Три вида аргументации 54

Глава 2. Аргументация как деятельность

2.1. Ключевые характеристики аргументации 65

2.2. Уровни анализа аргументации и классификация исследовательских подходов 68

2.2.1. Диалектический подход Д.Уолтона 71

2.2.2. Формально-диалектические теории 77

2.3. Формальные и формализованные теории аргументации 81

2.4. Аргументация как познавательная деятельность 93

2.5. Аргументация как речевая и социальная деятельность 107

2.5.1. Прагма-диалектический подход 107

2.5.2. Риторические подходы 115

2.5.3. Лингвистические теории 118

2.6. Аргументация как интеллектуальная деятельность 129

Глава 3. Когнитивные агенты аргументации 132

3.1. Позиция стороны спора и ее уточнение 132

3.2. Интеллектуальные агенты в аргументативных спорах 137

3.4. Что такое когнитивный агент? 150

3.5. Разновидности когнитивных агентов 154

3.6. Строение когнитивного агента и его позиция в споре 158

Глава 4. Аргументативный спор: понятие, структура и функциональные особенности 168

4.1. Определение понятия аргументативного спора 169

4.2. Позиция агента спора, способ демонстрации и аргумент 174

4.3. Минимальная и стандартная аргументационная система 186

4.4. Расхождение во мнениях в споре 197

4.5. Строение аргументационного множества 208

4.6. Обоснование и убеждение в аргументативном споре 217

Глава 5. Практическая аргументация 220

5.1. Практический силлогизм и практические рассуждения 223

5.2. Линия поведения: строение, защита и критика 237

5.3. Критические вопросы и спор о линиях поведения 246

5.4. Относительная аргументационная система 257

5.5. Протагор vs Еватл, или Протагор vs Протагор? 266

Заключение 27 6

Список литературы 281

Приложения 295

1.

Заключение.

Аргументация — это особая познавательная интеллектуальная деятельность, осуществляемая рациональными агентами при помощи речевых действий посредством речевой коммуникации, организуемой по специальным правилам. Предметом аргументации выступает состоятельность позиций агентов в споре, которую его участники стремятся проверить, вступая в диалог. В зависимости от вида аргументации это может быть собственно состоятельность, убедительность и относительная убедительность. Объектом аргументации является сам когнитивный агент в аспекте своих знаний и мнений, на фундаменте которых зиждется его позиция в аргументативном споре, а также в аспекте намерений и целей действий — составных частей позиции агента в практической аргументации. Главная задача когнитивного агента в аргументативном споре заключается в том, чтобы отстоять свою позицию перед лицом ее критики посредством контраргументов со стороны других агентов. Поэтому при помощи логико-когнитивной теории аргументации мы исследуем то, каким образом позиция агента спора может быть защищена. В русле этого мы показываем, что поддержка тезиса при помощи аргументов — то, что обычно видится как главная задача аргументации — есть следствие того, что аргумент в составе позиции агента был атакован в споре. Следовательно, намного важнее изучить отношения атаки и контратаки между аргументами, нежели отношения защиты между аргументами и тезисом, которые, с одной стороны уже достаточно хорошо изучены в логике, а, с другой стороны, не дают представления о том, как осуществляется критика. Формальным аспектам критике и способам защиты от нее мы посвятили эту книгу.

Познавательный характер аргументации как вида деятельности позволяет сформулировать ее объект двояким образом. С одной стороны, мы можем рассматривать аргументацию в агентном аспекте, и тогда она предстает как изучение когнитивного агента в контексте когнитивного многообразия, причем этот познавательный проект реализуется в коммуникативном ракурсе. С другой стороны, мы можем трактовать аргументацию как познавательный проект исследования знаний и мнений, намерений и ценностей, которых агент придерживается и которые считает нужным предъявить и обсудить в диалоге. В этом случае аргументация выступает как особая разновидность интеллектуальной познавательной деятельности вообще, а изучение когнитивного агента становится одной из ее задач. Различие между этими двумя формулировками объекта исследования аргументации заключается в ракурсе ее рассмотрения, и оно не носит решающего характера.

Положение о том, что аргументация является познавательной деятельностью, - это одна из ключевых идей, на которых основана изложенная в данной книге логико - когнитивная теория аргументации. Такое название — логико-когнитивная теория — призвано подчеркнуть и познавательный характер аргументации, и другое важное положение, составляющее философский фундамент этой теории. Речь идет об идее когнитивного многообразия — теме, возникающей в философской эпистемологии в конце 80-ых гг. XX века. В соответствии с этой идеей знания и мнения разных людей различны, что можно было бы считать рядовой банальностью, если бы это различие сводилось к несовпадениям точек зрения людей по тем или иным вопросам. Однако два аспекта идеи когнитивного многообразия, экстенсиональный, или эпистемический, и интенсиональный, или собственно когнитивный, говорят о том, что в условиях многополярности мнений представление об объективном характере истины выглядит либо наивно-идеалистическим, либо спорным и препятствующим эффективному разрешению споров, однако это не означает скатывания в релятивизм или дефляционизм. Экстенсиональный аспект этой идеи говорит о том, что знания, мнения, ценности и прочие составляющие того, что обычно относят к области интеллекта, доступны самому человеку в разной мере в силу особенностей онтологического, социального и физического характера. Не только знания и мнения, но также и пути и способы их получения и проверки у разных людей различны.

Логико-когнитивная теория аргументации — это формализованная теория, состоящая из трех разделов, философского и двух формальных. Философский раздел связан с идеей когнитивного многообразия, на которой основывается понятие когнитивного агента спора, функция которого заключается в порождении позиции агента спора. Это понятие отчасти базируется на понятии интеллектуального агента в компьютерной науке и программах искусственного интеллекта. Два формальных раздела — это техническая часть данной теории, они посвящены моделированию видов аргументации, которых мы выделяем три: обоснование, убеждение и практическую аргументацию. Разграничение между этими тремя видами связано с характерными свойствами аргументативного спора как формы реализации аргументации, мы насчитываем четыре таких свойства и они взаимозависимы. Во-первых, какую цель ставит перед собой агент, вступая в спор: отстоять свое мнение по какому-либо вопросу, убедить другого, или защитить некоторую линию поведения, которой он намерен придерживаться ради достижения определенной цели. В первом случае речь пойдет об обосновании, во втором — об убеждении, а в третьем — о практической аргументации. Во- вторых, сколько в споре заявлено позиций, одна или более одной. В аргументации - обосновании обсуждается одна и только одна позиция, в поддержку которой агент выдвигает свои аргументы, а другие агенты ее критикуют при помощи контраргументов. В обосновании состоятельность позиции агента спора заключается в способности этой позиции противостоять критике.

В аргументации — убеждении и в практической аргументации всегда имеется две или более заявленных позиций сторон. В убеждении состоятельность предстает как убедительность аргументов, принадлежащих позиции агента спора относительно всех заявленных критических к ней аргументов, принадлежащих позициям других агентов спора. Мы выделяем две разновидности такой убедительности, слабую и сильную. В практической аргументации состоятельность позиции агента спора понимается как относительная убедительность, потому что она определяется применительно к цели, ради достижения которой выстраиваются обсуждаемые в споре линии поведения.

В-третьих, мы различаем виды аргументации в зависимости от того, идет ли в споре речь об утверждениях о фактах, или о линиях поведения. В контексте этого критерия мы разграничиваем обоснование и убеждение как споры о ситуациях и фактах, и практическую аргументацию как спор о действиях и линиях поведения относительно определенной цели, принимаемой всеми участниками спора.

В-четвертых, техническим основанием для проведения границы между видами аргументации служит наличие характеристической функция «рационального судьи», предназначенной для оценки убедительности аргументов. В аргументации — обосновании она не используется, потому что в таком споре обсуждается только одна позиция, однако такая функция необходима в убеждении и практической аргументации, где она задается по - разному, но нацелена на то, чтобы установить защищенность аргументов в данном споре.

Два формальных раздела логико-когнитивной теории аргументации содержат три системы аргументации: минимальную, стандартную и относительную. Относительная аргументационная система является обобщением минимальной и стандартной. В основе каждой из них лежит идея анализа аргументации при помощи абстрактных аргументационных структур П.Дунга, а отношения между аргументами трактуются как немонотонные в духе Дж.Поллока. Минимальная и стандартная система предназначены для анализа обоснования и убеждения соответственно, и они различаются выразительными возможностями, которые в стандартной системе расширены за счет характеристической функции рационального судьи. Эти две системы представляют собой один из двух формальных разделов логико-когнитивной теории, нацеленных на изучение аргументативных споров об утверждениях касательно ситуаций и фактов. Характерной чертой таких споров является то, что позиция агента спора конструируется из знаний и мнений. Относительная аргументационная система представляет собой второй формальный раздел теории. В этой системе в позицию агента включены, помимо знаний и мнений, также намерения, ценности и некоторые другие части когнитивного агента, необходимые для выстраивания линии поведения применительно определенной цели, для достижения которой такая линия и порождается агентом. Особенностью практической аргументации является то, что когнитивные агенты таком споре принимают эту цель, и обсуждают отдельные аспекты линий поведения, направленные на ее достижение, - начальные и сопутствующие ситуации, действия, намерения и пр.

Вопрос о том, имеет ли данной спор рациональное решение, в обосновании, убеждении и практической аргументации мы предлагаем рассматривать при помощи понятий состоятельности, убедительности и относительной убедительности соответственно. Состоятельность позиции агента в обосновании базируется на доверительной семантике, и зависит от того, удалось ли агента выдвинуть бесконфликтную позицию в споре, и в этом случае мы считаем ее слабо состоятельной, и удалось ли ему защитить свои аргументы от контраргументов других агентов, и если это так, то мы считает его позицию сильно состоятельной. Убедительность и относительная убедительность основаны на скептической семантике. Позиция агента в споре убеждении слабо убедительная, если она содержит хотя бы один полностью защищенный аргумент, и сильно убедительная, если она содержит все полностью защищенные аргументы данного спора, ни один из которых не принадлежит позициям других агентов. Аналогичным образом устанавливается и относительная убедительность в практической аргументации, с тем лишь отличием, что оба понятия формулируются относительно цели в линиях поведения сторон.

В разграничении указанных трех видов аргументации и конструировании соответствующих трех формальных теорий и заключалась центральная идея этого исследования, в частности, ее позитивный содержательный результат. Негативный результат этого исследования сводится к подтверждению положения о том, единой и универсальной теории аргументации нет, и она вряд ли может быть создана на основе подходов к анализу аргументации, существующих на современном этапе, а именно, формально-диалектического, чисто формального, диалогического, прагматического, риторического и прагма-диалектического. Все эти подходы с той или иной степенью детализации были изучены в Главе 2 данном исследовании, чтобы продемонстрировать указанные два результата.

Основным выводом Главы 5, посвященной практической аргументации, является положение о том, что относительная убедительность, выступающая в качестве ключевой задачи, есть понятие, производное от сложной структуры позиции агента в таком споре, и значит, от самого строения когнитивного агента. Видимо, в силу этой причины практическая аргументация опирается и на обоснование и на убеждение как вспомогательные по отношению к ней виды аргументации.

В Введении к этой книге мы затронули вопрос, касающийся весьма распространенной идеи о том, что в споре рождается истина. В практической аргументации это невозможно, в силу строения относительной аргументационной системы, потому что она предназначена для изучения спора о линиях поведения, а не об утверждениях о ситуациях, и опирается только на отменяемые правила. Те случаи в минимальной и стандартной системах, где состоятельная и убедительная позиция могут оказаться также истиннами — имеется в виду истинностное значение пропозиций, составляющих содержание соответствующих аргументационных множеств — свидетельствуют о том, что все множества на данной аргументационной структуре опираются на строгие правила.

Во Введении в качестве примера аргументации приводится Кухонный спор, состоявшийся в 1959 г. между лидерами СССР и США Н.Хрущёвым и Р.Никсоном, в Главах 1 и 4, 5 мы показываем, почему, если рассматривать данный Спор как аргументацию — убеждение, то он имеет решение, а если как практическую аргументацию — то не имеет. Функция «рационального судьи» позволяет вычислить убедительные аргументы в первом случае, но не имеет значений во втором.